

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

Тези доповідей

**матеріали V науково-практичної конференції
«Економічний розвиток і спадщина
Семена Кузнеця»**

26–27 листопада 2020 р.



Видавничий дім
«Гельветика»
2020

УДК 330.34(063)
Е45

*Рекомендовано до друку на засіданні Вченої ради
Харківського національного університету імені Сергія Кузнеця
(протокол № 5 від 26 жовтня 2020 року)*

Е45 **Економічний** розвиток і спадщина Семена Кузнеця : матеріали V науково-практичної конференції / тези доповідей, 26–27 листопада 2020 р. – Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2020. – 410 с.

ISBN 978-966-992-260-1

У збірнику наведено матеріали V науково-практичної конференції «Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця». Представлено теоретичні та практичні результати наукових досліджень і розробок вчених щодо проблем економічного розвитку, циклічної динаміки соціально-економічних процесів, модернізації системи освіти, соціального розвитку суспільства, використання сучасних інформаційних технологій в управлінні системами, моделювання бізнес-процесів.

Матеріали публікуються в авторській редакції.

*За достовірність викладених фактів, цитат та інших відомостей
відповідальність несе автор.*

УДК 330.34(063)

ISBN 978-966-992-260-1

© Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця, 2020
© Видавничий дім «Гельветика», 2020

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА НАУКА; ПИТАННЯ РЕФОРМ, РОСТУ І РОЗВИТКУ

UDC 336.713

K. Azizova, Yu. Us

kateryna.azizova @hneu.net, usyuliya@ukr.net

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Kharkiv

ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF BANKING SERVICE ON THE BASIS OF INTERNET TECHNOLOGIES

The current stage of banking business development is in the face of increasing competition and commercialization of activities, which requires banks to develop flexible market strategies, segment the banking services market and ultimately introduce new products and services. Under these conditions, the functioning of innovation for domestic banks is not only a criterion for assessing competitiveness, but also a condition for survival in the market. Against this background, the study of perspective directions of development of modern technologies of banking services provision in Ukraine is becoming more relevant. This makes the research topic relevant.

It should be noted that the issues of introduction and development of innovative banking products and services based on Internet technologies are devoted to scientific works of both leading domestic and foreign scientists, in particular: V.A. Bezzdelev, S.B. Yegoricheva, S.M. Kozmenko, A.A. Timchenko, Ya.I. Tchaikovsky, Z.K. Shmigelska, S.N. Yakovenko, E.A. Utkin, A.I. Polishchuk and T.B. Rubinstein and M. Miller, V.S. Frame and L.J. White, P. Tufano and others.

The development of banks is inevitably linked to the remote banking model. To date, no bank can consider itself competitive in the absence of effective Internet-based banking systems. In this regard, it is important to have an objective analysis of the current state and efficiency of the implementation and use of Internet technologies in remote banking [1, 2, 3].

According to the National Bank of Ukraine, as of January the first 2019, 78 banks were registered in Ukraine, of which almost 16% use Internet banking in their activity and who issued 57.49 million payment cards at the time, As of 01.01.2009, 184 banks were registered, which issued 45.35 million payment cards [4–5].

As of 04/01/2019, the number of tokenized payment cards (that is, cards created as a result of replacing payment card details with unique digital identifiers that are required for transactions using NFC gadgets, in particular through Apple Pay, Google Pay payment services, Garmin Pay and others) in Ukraine is 1.1 million units, or 3% of the total number of active payment cards [4–5]. Paying with your mobile phone and other devices today is an easy, fast, convenient and secure way to pay for goods / services. Tokenization services make it possible to use payment card details for contactless payments using NFC technology.

Leaders in the number of issued payment cards as of 01.07.2018 are PJSC CB “PRIVATBANK” – more than 29 million payment cards, JSC “Oschadbank” – more than 8 million, JSC “Raiffeisen Bank Aval” – more than 4 million, JSC “UkrSibbank” – over 2 million, PUBB PJSC – about 2 million. 1 shows data on the amount and number of transactions using payment cards issued by Ukrainian banks [4–6].

Table 1
Amount and number of transactions using payment cards issued by Ukrainian banks

Year	Amount of transactions (UAH million)			Number of operations (million units)		
	Cashless payments	Receiving cash	Total	Cashless payments	Receiving cash	Total
2013	29463	421189	450652	121	571	692
2014	46346	529633	575979	214	661	875
2015	91583	649897	741480	348	725	1073
2016	159138	756889	916027	584	755	1339
2017	255194	763841	1019035	879	693	1573
2018	384795	848001	1232796	1287	678	1965
I quarter 2019	132954	247475	380429	427	187	614

The dynamics of non-cash payments and cash transactions by number indicates that the number of transactions using cashless payment cards exceeds the number of cash transactions since 2013. But an analysis of transaction amounts shows that cash transactions outweigh the period under review. This indicates that credit card holders have less confidence in the banking system. That is, the customers of the cardholder banks prefer cash rather than cash.

According to the results of Q1 2019, the share of non-cash payments on the volume of payment card transactions reached 50%. This is 5 percentage points higher than in 2018 (45%). In general, in the 1st quarter, there was a fall in card transactions, which is caused by seasonal fluctuations [4, 5]. In the current period, this increase in the share of non-cash transactions is mainly due to:

decrease in cash transactions (by 10% by volume and by 5% in quantity) compared to the fourth quarter of 2018;

stable positive trend for non-cash transactions (0.2% increase) compared to the fourth quarter of 2018.

The volume of non-cash payments using payment cards increased by 45% compared to the 1st quarter of last year and amounted to UAH 395.5 billion. and the number of non-cash transactions increased by almost 35% to 906 million.

Increasing Ukrainian demand for cashless transactions and promoting innovative payment services stimulate further expansion of the payment infrastructure. Since the beginning of 2019, the network of commercial payment terminals has increased by 4% to 289,600 units, of which 0,6 thousand units. Are mobile payment terminals (POS). At the same time, 81% of commercial POS-terminals in Ukraine provided the possibility of making contactless payment (as of 01.04.2019).

The total ratio of the number of payment terminals to the number of permanent population of Ukraine has increased by 3% since the beginning of the year and reached 7.3 thousand. per 1 million population. In the regional context, the distribution of the terminal network is still uneven. The smallest number of payment terminals by population is traced in Transcarpathian (4 thousand per 1 million population), Donetsk (3.1 thousand per 1 million population) and Luhansk (1.9 thousand per 1 million population).) areas. This is dominated by Kyiv (19.1 thousand per 1 million population), Kyiv (10.5 thousand per 1 million population), Dnipropetrovsk (9.9 thousand per 1 million population). and Odessa (8.2 thousand units per 1 million population) of the region.

As the staff of the banks is an integral part of its functioning, it must be well qualified for the smooth promotion of innovative solutions. Therefore, banks have to ensure such awareness through their training through various trainings and refresher courses, which is a prerequisite for improving the institution's innovation activities. It would also be innovative and effective to conduct training in the use of banking services and the clients themselves. In this way, it is possible to increase the volume of ambassadors and products used, to reduce the outflow of existing customers and to improve the image of the bank itself as one that cares for its customers [4, 5].

Banks also need to develop loyalty programs that are not limited solely to bonuses and provide rewards not exclusively in financial terms, such as offering free subscriptions for a certain period to a specific media resource on the Internet or a subscription to a pool, fitness club or a gym, etc [7, 8, 9].

Thus, after the financial crisis of the past years and the withdrawal of insolvent banks of Ukraine from the market there is intense competition, banks are actively competing for the trust of each client. The one who will guarantee reliability, variety, simplicity of services and, of course, mobility and adaptability will win in this competition. In Ukraine, the market for Internet-based banking is in the phase of transition from traditional banking to remote dominance.

Most Ukrainian banks provide combined remote services based on the use of Internet banking and mobile

banking systems, which are currently the most popular systems. Based on the research, it was found that banking services such as issuing and servicing plastic cards, receiving and paying payments, and online banking are the most trusted Ukrainians. Ukrainians are also most interested in Internet banking features such as viewing their account balances, paying for utilities, mobile services and the Internet, getting information about all open accounts and banking products. The mass transfer of banks to remote service will be evolutionary. All factors that directly affect the banking system, business and the client itself will be taken into account. In the further development, if the NBU allows to open accounts remotely (it is practiced in many developed countries), one can never visit a bank at all. This will be the first reason for the emergence of banks without branches, which will be a significant step in the development of banking services based on Internet technologies.

References

- [1] О. В. Золотарьова, та А. А. Чекал, “Інноваційні банківські продукти та специфіка їх впровадження в Україні”. *Науковий вісник Херсонського державного університету*, Ч. 1, № 16, с. 112–115, 2016.
- [2] Є. Г. Глінський, “Структурно-функціональна модель у механізмі забезпечення конкурентоспроможності банківських продуктів”. *Науковий вісник Національного університету ДПС України*, № 1(56), с. 67–73, 2012.
- [3] Л. О. Ковриженко, “Теоретичні засади стратегічного управління конкурентоспроможністю банку”. *Вісник КЕФ КНЕУ ім. В. Гетьмана*, № 1, с. 52–66, 2011.
- [4] Офіційний сайт Національного банку України. Електронний ресурс]. Доступно: <https://bank.gov.ua/>.
- [5] Фінанси онлайн Електронний ресурс]. Доступно: <http://vestnik.in.ua/specproject/finansy/4415-fnansi-online.html>.
- [6] Н. М. Пантелеєва, Фінансові інновації в умовах цифровізації економіки: тенденції, виклики та загрози. *Приазовський економічний вісник*, Вип. 3(03), с. 68–73, 2017.
- [7] Правління Національного банку України (2014, Лют. 04) Постанова № 43, *Про затвердження Положення про порядок реєстрації платіжних систем, учасників платіжних систем та операторів послуг платіжної інфраструктури*. Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0348-14>.
- [8] Правління Національного банку України (2014, Лист. 05). Постанова № 705, *Про затвердження Положення про порядок реєстрації платіжних систем, учасників платіжних систем та операторів послуг платіжної інфраструктури*. Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0705500-14>.
- [9] Правління Національного банку України (20004, січ. 21). Постанова № 22, *Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті*. Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04#Text>.

SYNTHESIS OF FORMATION PECULIARITIES OF APPROACHES TO ANTI-CRISIS FINANCIAL MANAGEMENT OF BUSINESS ENTITIES UNDER QUARANTINE CONDITIONS

The world pandemic covid-19 created new challenges for the Ukrainian economy and an additional basis for financial risks. Domestic business entities were faced with a significant decrease in demand for goods and services during the quarantine period, there was a need to find and implement new tools for selling products through the Internet, delivery services, etc. All these reasons create additional prerequisites for the emergence and development of financial risks, and counteraction to which is the primary task of domestic enterprises. With inefficient counteraction to financial risks at the stage of their occurrence, the development of the financial crisis of the enterprise becomes possible.

Statistics on the functioning of domestic enterprises in the context of the appearance of the covid-19 pandemic indicate that the introduction of crisis measures to combat the crisis has already become not only relevant, but also real for them. So, according to an analytical review of Ernst & Young (which is an international leader in the field of audit, taxation and business consulting), 58% of Ukrainian companies have already created an anti-crisis committee, and 6% plan to create; 81% – have prescribed possible scenarios for the development of events by the crisis committee; 28% – plan to reduce the cost of training by 60%; 25% – implement the idle mode [1]. But, according to the European Business Association, 33% of entrepreneurs report 50–75% of income losses, a significant increase in receivables. Another 44% suffered up to 50% of revenue losses, and 7% of businesses are considering closing [2].

Today, the essence of the concept of “financial crisis” is interpreted differently by many scientists.

For example, scientists such as V. O. Vasylenko, O. O. Tereshchenko consider the financial crisis as a phase of the unbalanced activities of the enterprise and the limited possibilities of its influence on the financial relations of management. Scientists such as O. M. Poddierohin, O. S. Filimonenkov characterize the financial crisis as the failure of the enterprise to carry out financial support for current production activities. Another group of scientists considers the financial crisis as a serious form of disruption of the financial balance of the enterprise and which poses the most dangerous potential threats to its development and functioning.

However, today's challenges lead to the fact that the financial crisis should also be considered from the perspective of objective causes and force majeure circumstances that may cause it. Thus, the following definition can be proposed: the financial crisis is the position of the economic activity entity, which is characterized by a violation of its financial balance, the inability to financially secure its current production and financial

activities as a result of the influence of internal and external factors, which can be caused by unpredictable causes. One of the main directions of diagnosing the crisis phenomena of the enterprise is to determine the possible causes of the phenomena, which may be external and internal. Therefore it is useful to determine how the pandemic and quarantine exacerbate factors of the crisis.

The external causes of the current financial crisis in the enterprise include the following groups of factors:

- the economic situation in the state, which was already complicated by the military conflict in the East at the beginning of the pandemic, today faces the fact that the burden on the state budget is growing due to the need to combat covid-19 and the need to finance those costs that had not previously arisen. Furthermore, restrictions on the movement of persons between states impede opportunities for business development, capital flows, etc.;
- creating new challenges for certain industries, in particular services, carriers, etc;

- trends in macroeconomic development indicate that the world economy is approaching a crisis, the catalyst for the development of which may be the covid-19 pandemic.

The internal indicators that cause the threat of a financial crisis at the enterprise in modern conditions include:

- ineffective innovation and investment policy of the enterprise, as a result of which the enterprise did not form sufficient reserve capital that would provide an opportunity with less loss to go through the quarantine period;

- inadequate control over financial information and the safety of its movement, poses additional threats to the security of the development of the enterprise;

- inefficient management and marketing strategy, prevented the formation of such a product marketing system, allowing to maintain at least minimal sales volumes in the conditions of quarantine and pandemic,

- factors, which are related to the operating activities of the enterprise.

The policy of anti-crisis financial management is a part of the overall financial strategy of the company, which consists of developing and using a system of methods for the preliminary diagnosis of the threat of bankruptcy and the mechanisms of financial rehabilitation of the enterprise, providing its protection from bankruptcy.

To avoid detection and preventive insolvency situations, it is necessary to define and establish conditions that can cause this condition and specify the paths to allow removal of the state of crisis and will entail ensuring sustainable economic growth.

The main differences inherent in classical anti-crisis management, and that is implemented in a pandemic, are as follows (Table 1): the specificity of the purpose of implementing is to preserve the enterprise as a business entity and restore its solvency after quarantine; the use of specific management tools that will realize the full potential of the enterprise; the separation of implementing entities with appropriate training, authority, knowledge and skills takes responsibility for the results of their activities; ensuring high efficiency of management impact requires higher financial and intellectual costs, accordingly it has a higher cost compared to normal business conditions.

The systematization of the differences in traditional crisis management from that realized in pandemic conditions is given in Table 1.

Table 1

Systematizing the differences between traditional crisis management and that implemented in terms of pandemic

Management characteristics	Traditional crisis management	Crisis management in the conditions of pandemic
Operating conditions of the enterprise	Low rate of change, predictability of situations, management problems are repeated	High rate of change, unpredictability of the situation, new management problems
Purpose and objectives of the enterprise	Maximizing profit and maximizing cash flow	Elimination the impact of quarantine restrictions while minimizing time and costs
Management object	An organizationally separate link or process that is the basis of a focused management impact	Processes and components of the enterprise affected by the negative impact of quarantine
Organizational management structure	Stable or extensively variable with clearly defined long-term functions, narrow functional focus	Flexible, adaptable to crisis priorities without clear long-term distribution of functions
Management style	Democratic	Democratic with elements of authoritarian
Organization and accumulation of resources to achieve goals	Strict structure	Flexible structure based on resource allocation according to crisis priorities

Table 1 (ending)

Type of management information	Regulated information flows, excess information	Dependence of information flows on the emerging crisis situation; insufficient, inaccurate information
Type of management decisions	Decisions are made in a balanced manner as part of the strategy and mission of the enterprise	The speed of solutions depends on the nature and scale of the crisis
Reward system	Encouragement for stability and effectiveness	Encouragement for initiative, situational encouragement
Method of solution of management problems	Response to the problem, focus on past experience	Prediction and possible avoidance of problems, orientation towards creative focus and new approaches

In general, it is worth noting that the classic system of anti-crisis financial management is aimed at ensuring the growth of the net cash flow of the enterprise, reducing the total amount of financial liabilities, reducing the level of current expenses and reducing the level of financial risks, however, in the conditions of a pandemic and quarantine, the main task is to prevent a reduction in cash flow and ensure the possibility of maintaining efficiency.

In general, in order to counteract the negative impact of quarantine restrictions on the activities of the enterprise effectively, anti-crisis financial management must be carried out on an ongoing basis and be mainly preventive. In domestic enterprises, the practice of conducting anti-crisis financial management measures is not perfect yet, but it is extremely necessary and should be based on the principles, functions and tasks of anti-crisis financial management.

References

- [1] EY, Express review for the 1st quarter of 2020. Online]. Available: <http://www.ey.com/>.
- [2] European Business Association (2020). One third of small businesses lost more than 50% of their income. Online]. Available: <https://biz.ligazakon.net>.
- [3] V. O. Vasylenko, Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom. Kiev, Ukraine: TsUL, 2003.
- [4] A. M. Poddierohin, Finansy pidpriemstv. Kiev, Ukraine: KNEU, 2004.
- [5] O. O. Tereshchenko, Antykryzove finansove upravlinnia na pidpriemstvi. Kiev, Ukraine: KNEU, 2004.
- [6] O. S. Filimonenkov, Finansy pidpriemstv. Kiev, Ukraine: Kondor, 2005.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

Сучасні тенденції розвитку світового господарства, які обумовлені стрімким поширенням глобалізаційних процесів, викликали цілу низку питань, пов'язаних з необхідністю забезпечення економічної безпеки країни. Для України це питання постає особливо гостро, оскільки стан економіки країни не дозволяє ефективно протистояти ризикам та загрозам глобалізації і ця проблема потребує негайного вирішення.

Вплив глобалізації на сучасний світ зазвичай має як позитивні, так і негативні наслідки. З одного боку глобалізаційні процеси забезпечують значне зростання науково-технічного процесу, розвиток міжнародного співробітництва в різних сферах. Дяк з іншого боку для країн, що розвиваються, виникає значний ризик зниження економічного потенціалу, можливість втрати спроможності конкурувати з більш розвинутими країнами та перешкоджає стабільному розвитку національної економіки.

Економічна безпека держави представляє собою невід'ємну складову частину системи національної безпеки, її фундамент. Для будь-якої держави питання безпеки завжди актуальне, незважаючи на те що в різні періоди йому приділялось більше чи менше уваги або ж увага акцентувалась на різних сферах безпеки. Але при цьому як вітчизняні, так і закордонні фахівці не мають єдиного підходу до визначення категорії "економічна безпека".

В сучасній українській думці існує понад двадцять принципово відмінних трактувань цього поняття, це поняття не підтверджується законодавчо, що унеможливує формування потужної стратегії забезпечення економічної безпеки країни. Однак офіційно термін "економічна безпека" було визначено в 1985 р. у резолюції Генеральної асамблеї ООН "Міжнародна економічна безпека" [3].

В законі України "Про основи національної безпеки України" зазначено, що економічна безпека держави – це стан рівноваги і соціально орієнтованого розвитку національної економічної системи, що досягається завдяки реалізації сукупності форм і методів економічної політики. Прийнятим Законом України "Про національну безпеку України" серед основних напрямів державної політики з питань національної безпеки в економічній сфері визначено [1]:

дотримання норм міжнародного права, участь в інтересах України у міжнародних зусиллях з підтримання миру і безпеки, міждержавних системах та механізмах міжнародної колективної безпеки;

забезпечення збалансованого розвитку бюджетної сфери, внутрішньої і зовнішньої захищеності націо-

нальної валюти, її стабільності, захисту інтересів вкладників, фінансового ринку;

прискорення прогресивних структурних та інституціональних змін в економіці, поліпшення інвестиційного клімату, підвищення ефективності інвестиційних процесів;

сталий розвиток національної економіки, громадянського суспільства і держави для забезпечення зростання рівня та якості життя населення;

інтеграція України в європейський політичний, економічний, безпековий, правовий простір, набуття членства в Європейському Союзі та в Організації Північноатлантичного договору, розвиток рівноправних взаємовигідних відносин з іншими державами;

державна політика у сферах національної безпеки і оборони спрямовується на забезпечення воєнної, зовнішньополітичної, державної, економічної, інформаційної, екологічної безпеки, кібербезпеки України тощо [1].

М. Гуменюк [2, с. 143] розглянув суть значення економічної безпеки досить широко. Він характеризує економічну безпеку як багатогранну категорію, що відображає соціально-економічне явище і розглядається як мотив і мета функціонування макросистем; стан економіки, за якого забезпечується досягнення сукупного вектора інтересів структурних елементів макросистеми; якісна характеристика економічної системи, яка дає змогу оцінити її життєздатність у різних умовах (мирний чи військовий стан, природне стихійне лихо і техногенні катастрофи, соціальні збурення); результат діяльності – стан захищеності або незахищеності за визначеною шкалою рівнів безпеки; спроможність інституцій створити механізми реалізації та захисту інтересів економічних суб'єктів [2, с. 8–9].

Глобалізаційні процеси створюють ризики економічній безпеці держави, ключовими з них є [5]:

критичне гальмування економічного розвитку України та погіршення основних макро- економічних показників;

згорання промислового виробництва;

зниження економічної активності, насамперед інвестиційної;

погіршення добробуту населення (домогосподарств) та зростання рівня безробіття;

посилення боргового тиску, насамперед, у державному секторі.

Найбільш актуальними факторами глобалізації, які створюють численні загрози економічній безпеці держави, є:

1) нестабільність світової фінансової системи, яка супроводжується незбалансованістю світової торгівлі

та інвестиційних потоків між найбільшими економічними центрами світу;

2) розширення світових ринків для певних видів продукції, товарів і послуг.

3) поширення кризових явищ. Остання фінансова криза, що почалася у вересні 2008 р. з банкрутства великих фінансових установ у США, швидко переросла у глобальну кризу, що призвело до банкрутства декількох європейських банків, падіння різних біржових індексів і вартості акцій та товарів по всьому світу, створивши загрози економічній безпеці країн [4].

Всі існуючі загрози економічній безпеці України прийнято поділяти на зовнішні та внутрішні. До внутрішніх загроз можна віднести:

низький технологічний рівень більшості галузей;

високі витрати виробництва;

низьку якість продукції і, як наслідок, низьку конкурентоспроможність національної економіки;

низьку ефективність державного управління соціально-економічними процесами.

До головних зовнішніх загроз належать:

імпортна залежність України з багатьох видів продукції, включаючи енергоносії;

нераціональна структура експорту;

відтік закордон інтелектуальних і трудових ресурсів;

слабка розвиненість транспортної інфраструктури зовнішньоекономічних стосунків [5, с. 59].

Більш детально внутрішні загрози було проаналізовано Л. Акімовою, яка визначила їх наступним чином: істотне скорочення внутрішнього валового продукту, зниження інвестиційної та інноваційної активності і науково-технічного та технологічного потенціалу, скорочення досліджень на стратегічно важливих напрямках інноваційного розвитку; ослаблення системи державного регулювання і контролю у сфері економіки; нестабільність у правовому регулюванні відносин у сфері економіки, в тому числі фінансової (фіскальної) політики держави;

відсутність ефективної програми запобігання фінансовим кризам; зростання кредитних ризиків; критичний стан основних виробничих фондів у провідних галузях промисловості, агропромисловому комплексі, системах життєзабезпечення; недостатні темпи відтворювальних процесів та подолання структурної деформації в економіці; критична залежність національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, низькі темпи розширення внутрішнього

ринку; нераціональна структура експорту з переважно сировинним характером та низькою питомою вагою продукції з високою часткою доданої вартості; велика боргова залежність держави, критичні обсяги державних зовнішнього і внутрішнього боргів; небезпечне для економічної незалежності України зростання частки іноземного капіталу у стратегічних галузях економіки; неефективність антимонопольної політики та механізмів державного регулювання природних монополій, що ускладнює створення конкурентного середовища в економіці; критичний стан з продовольчим забезпеченням населення; неефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, недостатні темпи диверсифікації джерел їх постачання та відсутність активної політики енергозбереження, що створює загрозу енергетичній безпеці держави; "тінізація" національної економіки [6].

Таким чином, треба зазначити, що глобалізаційні процеси на сучасному етапі розвитку економіки України створюють значні ризики та загрози для національної економіки і потребують створення ефективного механізму запобігання негативним наслідкам глобалізації та їх нейтралізації.

Список літератури

[1] Верховна Рада України. 8 сесія, 8 скликання (2018, черв. 26) *Закон України № 2469-VIII "Про основи національної безпеки України"* [Електронний ресурс] Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19>.

[2] А. М. Гуменюк, *Безпека структурно-інституціональної трансформації економіки регіону: теоретичні основи та прикладні аспекти*, монографія, Київ, Україна: НІСД, 2014.

[3] Ризики і загрози економічній безпеці України у 2015–2016 рр. та механізми їх мінімізації [Електронний ресурс]: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/ruzuku_zagrozul%b4%b4e.pdf.

[4] В. В. Мартиненко, *Загрози економічній безпеці України в контексті викликів глобалізації* *Економічний часопис XXI*, № 7–8, с. 40–43, 2011.

[5] О. В. Левчук, *Економічна безпека України в контексті глобалізаційних викликів* *Вісник Мукачівського державного університету*, № 8, с. 59–64, 2017.

[6] Л. М. Акімова, *Сутнісна характеристика основних загроз в економічній безпеці держави*. *Вісник Дніпровського державного аграрно-економічного університету* № 10, 2016. [Електронний ресурс] Доступно: <http://www.economy.nayka.com.ua/>.

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ МОДИФІКАЦІЇ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ГРОШОВОЇ ПРОПОЗИЦІЇ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

В останнє десятиліття прискорене зростання глобальної заборгованості на тлі проведеної більшостю розвинених країн політики “дешевих грошей” та емісії гігантських обсягів грошової маси призвело до порушення пропорцій у монетарній сфері. Грошово-кредитна політика провідних країн світу провокує нові потрясіння у фінансовому та реальному секторах економіки. Сучасні модифікації механізмів формування грошової пропозиції у світовій економіці призводять до формування глобальних дисбалансів, у тому числі, до відриву фінансової сфери від реальної, зростання ризиків розвитку національних господарств та світової економіки. Це відбувається, головним чином, внаслідок безпрецедентного зростання масштабів угод з похідними фінансовими інструментами, що залучають до піраміди фінансових зобов’язань величезну кількість приватних осіб, корпорацій та цілі країни.

Крім того, функціонування національних фінансових систем ускладнюється інституційними обмеженнями, які мають свою специфіку у країнах з ринками, що формуються. Зокрема, в Україні зберігається відносно низький рівень глибини і ліквідності національних фінансових ринків, важливу роль відіграє доларизація економіки. Все це, в сукупності із зовнішніми факторами глобальної нестабільності, знижує ефективність національної грошово-кредитної політики.

Вивченню широкого кола питань, пов’язаних з формуванням грошової пропозиції у світовій економіці було приділено пильну увагу як з боку і міжнародних фінансових організацій та дослідницьких інститутів, так і зарубіжних та вітчизняних вчених (D. Domanski, I. Fender, П. Єщенко, В. Козюк та ін. [1–3]).

Незважаючи на чисельні розробки даної теми, слід визнати брак комплексного підходу до розуміння зв’язку між реальним та фінансовим секторами економіки, а також сучасної модифікації механізму формування грошової пропозиції у світовій економіці як фактору ризику глобальної фінансової нестабільності.

Кардинальні зміни галузевої структури економік більшості країн, збільшення частки фінансових послуг у ВВП (“фінансіалізації”) та аномального відокремлення фінансових операцій від виробництва товарів та послуг зумовлюють безпрецедентне зростання обсягів фіктивного капіталу у порівнянні з реальним, посилення впливу на хід економічних циклів динаміки фінансової сфери.

Глобальне переміщення виробництва в країни з низькими витратами стимулює зростання доходів в країнах-експортерах, але надлишкові заощадження, не пов’язані із забезпеченням трансакцій з реальними активами, неминуче потрапляють у сферу фінансів.

Низькі ставки по запозиченням провокують значну мультиплікацію грошей. “Дешеві” гроші, що приймають форму “дешевих” кредитів, – один з найважливіших чинників збільшення непродуктивного попиту на фінансові активи. Розширення обсягів угод з активами такого типу супроводжується збільшенням фінансового важеля і зростанням торгівлі ризиками, що, послаблює залежність між ліквідністю і боргами, прискорюючи роздування глобальної боргової бульбашки.

США як найбільший світовий центр залучення іноземного капіталу в умовах доларизації світового господарства спроможні суттєво впливати на його розбалансування. Сценарій розгортання фінансової кризи 2007–2009 рр. показав, що проблема боргів та браку ліквідності приватних фінансових інститутів нерідко вирішується шляхом залучення коштів державних бюджетів і кредитів центральних банків, що призводить до генерації кризи державного боргу в глобальних масштабах.

Сформований до початку ХХІ століття механізм створення грошей на основі коридору відсоткових ставок, включав в якості основних елементів створювану центральним банком грошову базу, основною складовою частиною якої є резерви комерційних банків, і грошовий мультиплікатор. Та в сучасних умовах роль механізму резервування у грошовій мультиплікації змінилася. Так, фахівці Банку Англії наголошують: “Замість того, щоб контролювати обсяг резервів, центральні банки в даний час здійснюють монетарну політику шляхом встановлення вартості резервів, тобто процентних ставок” [4]. Експерти ФРС США вказують на те, що лише незначна частка агрегату М2 пов’язана з резервами, які створюються ФРС в ході проведення операцій на відкритому ринку. До того ж, концепція мультиплікатора не узгоджується з політикою ФРС США щодо регулювання грошової пропозиції на основі контролю за ставкою по федеральних фондах [5]. У таких країнах, як Великобританія, Австралія, Канада, Швеція обов’язкові резервні вимоги не встановлюються. Але фактично відсутність резервних вимог означає значне зростання величини грошового мультиплікатора. Також для грошової мультиплікації в сучасних умовах підвищується роль сальдо кореспондентських рахунків комерційних банків в центральному банку, та кредитна активність комерційних банків виявляється залежною і від нормативів ліквідності, і від процентної ставки за операціями з центральним банком.

Зміни механізму формування грошової пропозиції зумовлюються і формуванням центральними банками провідних країн і регіональними організаціями національних платіжних систем міжбанківських

розрахунків, а також укладанням Базельських угод про норми пруденційного нагляду за діяльністю кредитних організацій. Якщо в “Базель І” визнавалося дуже обмежене коло інструментів пом’якшення ризиків, то в “Базель ІІ” коло таких інструментів стало ширшим. Особливістю «“Базеля ІІІ” стало звернення не тільки до нормативного регулювання капіталу, але і до ліквідності (короткострокової та довгострокової), нормативи якої в кожній країні самостійно встановлювалися національними регулюючими органами.

Т. Андре́сен у зв’язку з цим зазначає: “Причина прийняття Базельських угод полягає в запобіганні неплатоспроможності банківського сектору. Однак це регулювання має побічний вплив на зростання ендогенних кредитних грошей” [6]. Згідно Базельських угод, показником, який регулює масштаби кредитних операцій комерційних банків, є відношення капіталу до активів (виданих кредитів і придбаних боргових фінансових інструментів), зважених за ступенем ризику. Але продаж ризикованих активів при їх сек’юритизації збільшує можливості банків з нарощування кредитних операцій, приховує рівень їх ризиків та надає потужного імпульсу процесу заміщення старих боргів на нові, що прискорює зростання глобальної заборгованості.

Структура глобальної ліквідності віддзеркалює непропорційне зростання сек’юритизованих боргів та деривативів у її складі. У другому десятиріччі ХХІ ст. піраміду глобальної ліквідності складали грошова база (power money) (9% світового ВВП, 1% глобальної ліквідності), грошова маса у широкому розумінні (broad money) (70% світового ВВП, 5% глобальної ліквідності), сек’юритизовані борги (148% світового ВВП, 12% ліквідності, з яких, зокрема, 40% у доларі США, 26% у Євро), деривативи (1048% та 82%, відповідно, з яких 35% у доларі США, 34% у Євро) [7]. У період 2011–2020 рр. обсяг ОТС деривативів сягав від 492 трлн. (2015 р.) до 710 трлн. дол. США (2013 р.), наприкінці 2019 р. він становив 559 трл. дол. США [8]. Отже, ринок похідних фінансових інструментів досяг астрономічних розмірів і є все менше пов’язаним з обсягами вихідних боргів.

Таким чином, сучасна модифікація грошової пропозиції полягає у зростанні можливостей грошової мультиплікації у системі кредитних інститутів; зростанні ролі у регулюванні кредитної активності комерційних банків та банківської мультиплікації грошей базельських нормативів, поширенням впливу над-

національного регулювання на кредитні інститути; географічних, кількісних та якісних дисбалансах у попиту та пропозиції глобальної ліквідності; зростанні торгівлі фінансовими продуктами, більшість яких представляють собою не позичковий капітал, а структуровані фінансові продукти, що маскують заміщення старих боргів на нові, значному внеску у зростання заборгованості сек’юритизації боргів. Така модифікація не усуває загроз трансформації кризи ліквідності приватних фінансових інститутів у кризу державної заборгованості, сингулярного зростання заборгованості у глобальних масштабах, нестійкості світової фінансової системи та глобальних фінансових криз.

Список літератури

- [1] D. Domanski, I. Fender, P. McGuire. (2011). Assessing Global Liquidity. BIS Quarterly Review. December. p. 57–71. Available: https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1112g.pdf. Accessed on: April, 8, 2020
- [2] П. С. Єщенко Bubleconomics як економіка фінансових спекуляцій і відтворення ірраціонального виробництва. Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць Київ: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет». № 21. С. 12-18. 2010.
- [3] В. Козюк Посткризова глобальна монетарна нестабільність. Журнал Європейської економіки. Т. 10 (№ 3). С. 229-251. 2011.
- [4] M. McLeay, A. Radia, R. Thomas. (2014). Money creation in the modern economy. Bank of England Quarterly Bulletin. Q. 1. P. 3-25.
- [5] S. Carpenter, S. Demiralp, (2010). Money, reserves and the transmission of monetary policy: does the money multiplier exist? Federal Reserve Board. Finance and economic discussion series. 41. [Online] Available: <https://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2010/201041/201041pap.pdf>. Accessed on: April, 9, 2020.
- [6] T. Andresen. (2010). Basel rules, endogenous money growth, financial accumulation and debt crisis. [Online] Available: http://folk.ntnu.no/tronda/econ/basel.pdf?id=ansatte/Andresen_Trond/econ/basel.pdf. Accessed on: April 9, 2020.
- [7] D. Roche, B. McKee. (2008). New Monetarism. An Independent Strategy Publication. [Online] <https://www.instrategy.com/download/books/New-Monetarism-2nd-edition.pdf>. Accessed on: June 25, 2020.
- [8] Bank for International Settlements (2020). Statistical release: OTC derivatives statistics at end of December 2019. [Online] Available: https://www.bis.org/publ/otc_hy2005.pdf. Accessed on: June 25, 2020.

АНАЛІЗ СУЧАСНОЇ ДЕРЖАВНОЇ ВАЛЮТНО-КУРСОВОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ФАКТОРУ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ ЕКСПОРТЕРІВ

Сучасний розвиток зовнішньоекономічної діяльності українських суб'єктів господарювання супроводжується значними валютними ризиками, управління якими пов'язане з розвитком національного валютного ринку країни та прогнозуванням валютного курсу. Одним із найбільш важливих напрямів є проведення центральним банком відповідної валютно-курсової політики, яка може бути спрямованою на стимулювання експорту та зростання виробництва, або навпаки сприяє імпортному насиченню країни. Не є виключенням і Національний банк України (НБУ), який регулює національний валютний ринок і впливає на процес формування валютного курсу та його динаміку.

Проте незалежно від цілей НБУ головною метою підприємства є максимізація прибутку, а отже і мінімізація видатків за рахунок прогнозування ймовірних ризиків зміни курсової динаміки. Саме тому дослідження валютно-курсової політики Національного банку України набуває особливої значущості для ефективності зовнішньоекономічної діяльності українських експортерів.

Вибір режиму валютного курсу в Україні після проголошення незалежності в серпні 1991 р. стало центральним елементом її економічної політики, одним з визначальних чинників забезпечення стабілізації в країні. Дослідження підходів до формування валютної політики вказує на те, що за період 1991–2019 рр. НБУ послідовно використовував та реалізовував різні методи регулювання валютного курсу.

Після валютно-фінансової кризи 1998 р., яка супроводжувалася введенням фіксованого валютного курсу відносно долара США на рівні 3,427 грн./дол. та застосуванням в Україні останнього валютного коридору 3,40–4,60 грн./дол., який номінально проіснував до кінця 1999 р., Національний банк змінив форму своєї валютно-курсової політики. У 2000 р. в Україні запроваджується режим плаваючого валютного курсу [2], який більше відповідає стану інтеграції України у світову економіку, сприяє збалансованості попиту на іноземну валюту з її пропозицією, забезпечує компенсацію внутрішньої інфляції, підтримує конкурентоспроможність українських товарів, зберігання валютних резервів. Однак насправді, це не є справжнім “вільним плаванням”, тому що НБУ достатньо активно діє на банківському ринку та жорстко контролює курс.

Економічне зростання в Україні почалося та тлі зменшення реального ефективного обмінного курсу національної валюти із появою стійкого девальваційного резерву відносно кошика валют основних партнерів з експорту та імпорту. В умовах збереження

девальваційного резерву за показником реального ефективного валютного курсу завдяки ціновій та курсовій стабільності зберігалися конкурентні переваги української продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Отже, у 2001 р. обмінний курс гривні був стабільним, незважаючи на незначні коливання. Основним інструментом регулювання обмінного курсу гривні були інтервенції з купівлі та продажу валюти на міжбанківському ринку, використання яких сприяло забезпеченню стабільності та вдосконаленню системи валютного регулювання. У 2002 р. офіційний курс гривні щодо долара США знизився на 0,64%, а в реальному – на 1,25%. У цей період НБУ здійснював активну політику валютних інтервенцій, спрямовану на забезпечення стабільності валютного ринку та обмінного курсу гривні, збереження позитивної динаміки реального ефективного обмінного курсу гривні, зростання золотовалютного резерву НБУ тощо [2].

У 2003 р. ревальвація гривні щодо долара США (0,02 %) дозволила уникнути зовнішніх шоків та втримати інфляцію, незважаючи на динамічне зростання монетарних агрегатів, підвищення світових цін на енергоносії та негативні результати в аграрному секторі. В умовах збереження режиму керованого плаваючого валютного курсу НБУ здійснював активну політику інтервенцій і викупував надлишкову пропозицію іноземної валюти на ринку з метою нарощування міжнародних резервів.

З метою уникнення значних коливань обмінного курсу гривні НБУ у 2004 р. здійснював активну політику валютних інтервенцій шляхом викупу надлишкової іноземної валюти або збільшення її пропозиції за рахунок офіційних валютних резервів НБУ. Упродовж 2004 р. НБУ проводив політику помірної ревальвації, а згодом – девальвації гривні. За рік номінальний курс гривні до долара США підвищився на 0,49% (на 2,61 коп.), до 5,3054 грн. за дол. США [2].

Протягом 2005–2007 рр. НБУ забезпечив стабільне функціонування валютного ринку, а також позитивну динаміку міжнародних резервів та обмінного курсу гривні. Проте через світову фінансову кризу за підсумками 2008–2009 рр. гривня стала одним з лідерів падіння серед валют ринків, що розвиваються (52,4%) [2].

Слід зазначити, що більшість країн у якості антикризового засобу використали лише валютний курс – девальвуючи національну валюту, вони підвищили конкурентоспроможність своїх виробників та поліпшили стан платіжного балансу. Тобто девальвація, як світова тенденція, носить назву конкурентної

девальвації, основною ідеєю якої є зниження вартості національної грошової одиниці, тобто у той час як ціна товару в національній валюті залишається незмінною, в іноземній валюті – вона знижується.

Починаючи із вересня 2008 р. обсяги пропозиції іноземної валюти скоротилися через зниження зовнішнього попиту і відповідно цін на продукцію експорт-орієнтованих видів економічної діяльності. Для українських банків був обмежений доступ до зовнішніх джерел запозичень. Це посилювало попит на іноземну валюту на внутрішньому ринку і відповідно чинило тиск на обмінний курс гривні до долара США. Більш помірно проходила девальвація гривні у 2010–2012 рр. на фоні покращення макроекономічних параметрів і міжнародної фінансової кон'юнктури.

Починаючи з 2014 р. зі змінами у політичній та економічній ситуації в Україні значною мірою змінюється і валютна політика Національного банку України. Значне скорочення обсягів іноземного інвестування в національну економіку, обумовлене політичною та економічною нестабільністю в країні, збільшення обсягів міжнародного кредитування обумовили різке зниження курсу національної валюти – курс гривні відносно долара США склав: 12 грн./дол. в 2014 р., 26 грн./дол. – в 2016 р., 27 грн./дол. – в 2019 р. [2]. З 2014 р. по теперішній час гривня знецінилась по відношенню до американського долара більше ніж в три рази. Як реакція на дані зміни з боку НБУ вводиться знову ж політика адміністративного контролю на валютному ринку. Основні заходи Національного банку України були спрямовані на стабілізацію валютного курсу, зменшення відтоку іноземної валюти з України.

У 2016 р. в умовах значного спаду економіки, наростання інфляції виникла необхідність розробки заходів, спрямованих на стабілізацію валютного ринку України, досягнення цінової стабілізації, накопичення міжнародних резервів. Відповідні заходи були затверджені Рішенням Правління Національного банку України від 06.09.2016 р. № 261-рш “Про затвердження Стратегії валютних інтервенцій Національного банку України на 2016–2020 роки” [3]. І знову ж законодавчо були введені адміністративні, а не економічні, методи управління валютним ринком. Автор погоджується з думкою Клименко О.М., що валютні інтервенції НБУ в періоди валютних криз і нестабільної фінансової ситуації в країні не можна розглядати як ефективний інструмент державної валютної політики [1, с. 84].

Використовуваний протягом 2014–2016 рр. комплекс антикризових валютних обмежень був більш жорсткішим та тривалішим порівняно з обмеженнями, що застосовувались наприкінці 2008 р. Відбувалась емісія значних обсягів коштів через канали рефінансування і купівлі НБУ облігацій внутрішньої державної позики, що посилювало девальваційний тиск на курс гривні та сприяло накопиченню інфляційних ризиків. У 2017–2019 рр. валютна політика НБУ, на думку автора, була, насамперед, спрямована на стабілізацію валютного курсу, накопичення золотовалютних резервів держави (переважно за рахунок зовнішнього кредитування), ревальвацію національної валюти.

Отже, проведений аналіз еволюційного розвитку державної валютної політики свідчить про значний рівень доларизації та тінізації вітчизняної економіки, недостатню розвиненість фінансової системи та суттєву недовіру до неї з боку економічних агентів, що зумовлює недостатню ефективність формування та розвитку механізму валютного регулювання та свідчить про зниження продуктивності фінансового ринку загалом. На думку автора, стабілізації національного валютного ринку на сьогодні можливо досягти виключно державними методами та важелями регулювання, які повинні бути спрямовані на зміну формату міжнародного фінансового співробітництва – перехід із залучення міжнародних кредитів на активізацію залучення закордонних інвестицій, що у свою чергу, вирішить проблеми і скорочення зовнішнього боргу країни, і забезпечення стабільності національної валюти, і головне – ефективну реалізацію Експортної стратегії України (“дорожню карту” стратегічного розвитку торгівлі) на 2017–2021 рр. як основи для активізації розвитку експортної сфери на докорінно новій – інноваційній основі.

Список літератури

- [1] О. М. Клименко, “Інструменти реалізації валютної політики НБУ”, *Науковий вісник Академії муніципального управління*. Серія: Економіка, вип. 1, с. 80–88, 2014.
- [2] Офіційний сайт Національного банку України, [Online]. Available: bank.gov.ua.
- [3] Про затвердження Стратегії валютних інтервенцій Національного банку України на 2016–2020 роки, 2016 р, № 261-рш, [Online]. Available: bank.gov.ua.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В КОНТЕКСТІ МАРКЕТИНГУ ТЕРИТОРІЙ

Важливість розвитку територіальних громад є безперечною в контексті реформи децентралізації, яка спрямована на забезпечення високого рівня життя населення та конкурентоспроможності національної економіки. Формування умов саморозвитку об'єднаних територіальних громад та просування її конкурентних переваг для внутрішніх та зовнішніх стейкхолдерів є важливим завданням регіональної політики.

Ефективність об'єднаної територіальної громади залежить від спроможності ефективно використовувати власний ендегенний потенціал

Низькі темпи розвитку об'єднаних територіальних громад свідчить про наявність проблем у достатньому ресурсному забезпеченні громад, ефективному розподілі повноважень та відповідальності між рівнями влади, в обґрунтованості критеріїв об'єднання територіальних громад, відсутності достатньої кваліфікації менеджменту для розробки дієвих стратегій розвитку, ефективних програм, проєктів розвитку об'єднаних територіальних громад та про їх значну фінансову залежність від державної підтримки.

Висвітлення сутності та інструментів маркетингу територій, а також проблем його реалізації знайшло відображення у працях таких вчених, як: Г. Борщ, О. Дейнека, О. Дудкіна, Ф. Котлер, О. Панкрукін та ін. [1–5].

Метою даного дослідження є ідентифікація проблем розвитку об'єднаних територіальних громад при забезпеченні ефективного маркетингу територій.

Маркетинг території, на думку Д. Ешворта, це процес, за допомогою якого місцеві заходи пов'язуються як можна ближче до потреб цільових клієнтів задля максимально ефективного соціально-економічного функціонування даної території [3]. Однак за керівництвом об'єднаної територіальної громади має залишатися процес організації як маркетингу території, так і процесу реалізації програми розвитку.

Територіальний маркетинг в умовах об'єднаних територіальних громад на думку Г. Борща та ін. – це маркетинг в інтересах території об'єднаної територіальної громади, її внутрішніх та зовнішніх суб'єктів, які мають інтереси на території об'єднаної територіальної громади [1]. Отже метою територіального маркетингу в межах розвитку об'єднаної територіальної громади є ідентифікація наявних та формування нових конкурентних переваг громади та їх доведення до потенційних інвесторів, як зовнішніх так і підприємницьких структур, які знаходяться на території громади.

Ф. Котлер та ін. метою маркетингу територій визначають просування цінності та образу території у такій спосіб, щоб потенційні користувачі повною мірою усвідомлювали свої відмітні переваги [2]. Таким чином,

об'єднана територіальна громада має бути забезпечена всіма ресурсами для створення даного “образу”:

По-перше, – людськими, які можуть формувати як самі конкурентні переваги територіальної громади, так і компетентності до застосування інструментів маркетингу територій. Проблемами при цьому на даному етапі є низький рівень компетентності, інформованості, відсутній досвід ведення переговорів, пошуку компромісу і консенсусу. Напрямами подолання проблем в даному напрямі є: забезпечення ефективністю і професіоналізмом службовців органів місцевого самоврядування, забезпечення об'єднаних територіальних громад методичною, експертною, консультативною допомогою, залучення для співпраці органи місцевого самоврядування, громадські, наукові, міжнародні організації і фонди.

По-друге, – фінансові ресурси, як внутрішні, так і зовнішні. При цьому важливо максимально ефективно використовувати саме внутрішні ресурси саморозвитку, це і підприємці, що працюють на території громади, і організація об'єднань. Зовнішні інвестиції у вигляді зацікавлених інвесторів, коштів іноземних та вітчизняних фондів розвитку є важливим чинником розвитку громади, залежать від ефективності застосування маркетингових інструментів, однак не є постійними та мають певні ризики залучення. А внутрішні джерела формуються за рахунок зацікавлених в розвитку своєї територіальної громади суб'єктів.

Проблеми низького рівня фінансової спроможності об'єднаних територіальних громад мають бути вирішено за рахунок перерозподілу всіх необхідних повноважень та відповідальності в межах децентралізації; передачі ресурсів на території громади у їх власність; формування міцних податкових баз для самофінансування розвитку об'єднаних територіальних громад; удосконалення податково-бюджетних відносин між рівнями влади. Так, перерозподіл акцизного податку на пальне має стати одним з ефективних джерел наповнення бюджетів громад.

По-третє, – окрім людських та фінансових ресурсів для досягнення стійкого розвитку територіальні громади мають бути забезпечені матеріальними, земельними, водними та іншими ресурсами для реалізації діяльності з саморозвитку. Проблемаю є законодавча неврегульованість питань земельних відносин і управління комунальним майном, відсутність механізмів їх реалізації.

Іншою важливою проблемою є неспроможність органів місцевого самоврядування забезпечити умови для розвитку об'єднаних територіальних громад на засадах самодостатності. Це обумовлено низькою ініціативністю органів місцевого самоврядування на

місцях, відсутністю взаємодії між органами місцевого самоврядування, суб'єктів господарювання, науки, освіти на території об'єднаної територіальної громади, а також відсутності дієвої колаборації у співробітництві об'єднаних територіальних громад.

Маркетинг територій, як зауважує О. Дубкіна, має на меті обґрунтування системи методів, як зробити об'єднану територіальну громаду найпривабливішою для життєдіяльності і виробництва і пропонує напрями й інструменти реалізації цієї привабливості. Він є ефективним методом підтримки регіонального розвитку, залучення інвестицій та інновацій, за допомогою яких можна перетворити регіон у "полюс зростання" і забезпечити його конкурентоспроможний розвиток [6]. Маркетинг територій на основі застосування відповідних інструментів, процедур та засобів досліджень дає можливість забезпечувати взаємозв'язки органів влади з суб'єктами господарювання, громадськими організаціями, територіальними громадами, освітою, які допоможуть реалізовувати проекти розвитку об'єднаних територіальних громад, підтримувати співробітництво між об'єднаними територіальними громадами на основі використання їх конкурентних переваг.

Метою маркетингу територій є перш за все формування позитивного іміджу території для внутрішніх та зовнішніх стейкхолдерів, а отже, "створення, підтримку або зміну їх ставлення до привабливості, престижу території в цілому, умов життєдіяльності та ділової активності на території; привабливості зосереджених на території природних, фінансових, трудових, організаційних та інших ресурсів, а також можливостей відтворення таких ресурсів" [1].

Таким чином, для забезпечення розвитку об'єднаних територіальних громад на засадах самодостатності на макрорівні необхідним є:

- узгодження та прийняття необхідних законодавчих та нормативно-правових актів для розвитку територіальних громад;

- розмежування повноважень та відповідальності між рівнями влади;

- вирішення питань управління ресурсами територіальних громад (земельними, водними, лісовими і т.д.);

- закріплення фінансових ресурсів відповідно до повноважень;

- забезпечення належного рівня підготовки кадрів для реалізації програм та проектів розвитку в територіальних громадах т.д.

На рівні самої об'єднаної територіальної громади для саморозвитку на основі територіального маркетингу слід проводити:

- аналіз тенденцій розвитку громади для обґрунтованого прийняття управлінських рішень на основі виявлених переваг та недоліків;

- ідентифікацію конкурентних переваг об'єднаної територіальної громади;

- аналізувати досвід країн ЄС та світу у реформі децентралізації;

- виявлення потреб і можливостей розвитку соціально-економічних процесів;

- розробку стратегії розвитку та програми її реалізації; формування бренду території;

- розробку мотиваційних механізмів для формування лояльності населення та бізнесу громади;

- розробку програм залучення інвестицій в об'єднану територіальну громаду;

- просування участі територіальної громади в реалізації міжнародних, регіональних програмах та програмах співробітництва територіальних громад.

Науковим результатом даного дослідження є ідентифікація бар'єрів та можливостей розвитку об'єднаної територіальної громади на основі використання маркетингу територій.

Практична значимість результатів дослідження полягає в можливості їх врахування в програмах реалізації стратегій регіонального розвитку в межах стимулювання саморозвитку об'єднаних територіальних громад.

Перспектива подальших наукових досліджень у даному напрямі полягає в розробці методичного підходу до вибору інструментів маркетингу територій в залежності від виду об'єднаної територіальної громади.

Список літератури

[1] Г. А. Борщ та ін. *Ресурсне забезпечення об'єднаної територіальної громади та її маркетинг*. Київ, Україна, 2017.

[2] P. Kotler, D. Haider, and I. Rein. *Marketing Places: Attracting Investment, Industry, and Tourism to Cities, States, and Nations*. The Free Press, New York, 1993.

[3] G. J. Ashworth, H. Voogd, *Selling the city: marketing approaches in public sector urban planning*. Belhaven, London. 1990.

[4] А. О. Старостіна, та С. Є. Мартов, "Регіональний маркетинг: суть та особливості становлення в Україні", *Маркетинг в Україні*, № 3, с. 55-57, 2004.

[5] О. І. Дейнека, "Маркетинг регіону: сучасні тенденції, проблеми та перспективи". *Соціально-економічні дослідження в перехідний період*, ч. 1, вип. 3. С. 377-382, 2004.

[6] О. Дудкіна, "Маркетинг територій як інструмент забезпечення конкурентоспроможного розвитку". *Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України*, Вип. 21, с. 9-13, 2016.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ВИХОДУ КОМПАНІЇ НА ЗАРУБІЖНІ РИНКИ

Найбільша кількість невдач у розширенні зовнішньоекономічної діяльності українських компаній відноситься до початкових стадій процесу виходу на зарубіжні ринки. Багато національних компаній випускають продукцію достатньо конкурентоспроможну порівняно з асортиментом продуктів, щоприсутні на зарубіжних ринках. Проте освоєння нового ринку тільки частково пов'язано саме з продуктом. Більшість проблемних питань відноситься до підготовки та реалізації процесу виходу компанії на новий ринок, який носить проектний характер.

Проектний зміст процесу виходу на зарубіжний ринок ставить певні вимоги до організації, проведення розрахунків, аналізу та управління ефективністю такого проекту.

На початковому етапі досліджується маркетингова складова проекту. При цьому розробляється програма проекту, надається детальний опис продукту, оцінюються нові ринки збуту з використанням набору традиційних та сучасних маркетингових технологій, вивчаються особливості запитів іноземних клієнтів, просування продукції на зарубіжні ринки з урахуванням передумов, місцевих традицій і бар'єрів, усі аспекти міжнародної конкуренції, розробляється стратегія маркетингу [1, с. 340]. Метою цієї частини проекту є доказ можливості продажу продукту визначеної кількості, у задані терміни та за запланованою ціною.

Відправним моментом є визначення такого обсягу продажів, за яким компанія не буде втрачати кошти, пов'язані з організацією нового процесу, а також з формуванням та зростанням лояльності покупців до нового учасника ринку і його продукту. В першу чергу мова йде про визначення мінімальної партії продукції при виході компанії на новий ринок. Ключовим у даному випадку є з'ясування кількісних характеристик мінімальної партії та термінів її реалізації. Тільки після досягнення цих параметрів, причому обох одночасно, може йти мова про доходи компанії. Такий обсяг продажів називають точкою беззбитковості. Вона, як загальновідомо, визначається як співвідношення постійних витрат до різниці між ціною одиниці продукту та змінними витратами в одиниці продукту, і розраховується у вартісному та натуральному вираженні.

Управління процесом виходу компанії на новий ринок має кілька важливих аспектів, які впливають на результативність і успішність проекту. Першим з них є необхідність стабілізації початково заданої ціни продукту на весь період проведення продажів в обсязі точки беззбитковості.

Оскільки освоєння нового ринку не дозволяє точно визначити поведінку покупців, особливо на початковому етапі реалізації проекту, іноді виникає необхідність у зміні рівня ціни. Це стає серйозною

проблемою, оскільки зменшення ціни навіть у незначному розмірі призводить, згідно з розрахунком точки беззбитковості, до збільшення обсягу продажів. Тобто якщо з будь-яких причин продукція продається довше, чим очікувалось, і це призводить до необхідності зниження ціни, то обсяг точки беззбитковості зростає.

Це у свою чергу порушує термін початку отримання компанією доходів від даного проекту, оскільки доведеться продати більшу партію продукції. Відбувається це тому, що сумарні постійні витрати являються постійними до певного моменту, тобто враховуються за різний проміжок часу. Саме за цей час вони повинні бути "погашені" питомим маржинальним доходом. Тобто постійні витрати повинні бути отримані за певний період часу і їхня сума повинна бути постійною за цей період. Різниця між ціною одиниці продукту та змінними витратами в одиниці продукту представляє собою питомий маржинальний дохід, а саме суму постійних витрат та прибутку в одиниці продукції. При цьому змінні витрати в одиниці продукту за визначений період (як і постійні витрати) також повинні бути постійними. Отже, при дотриманні всіх зазначених умов буде отриманий мінімальний розмір партії продукції, після реалізації якої за конкретний період часу буде подоланий "збитковий" період та почнеться зростання прибутковості проекту. Другий важливий момент у управлінні проектом, який обов'язково повинен бути врахований до початку його реалізації, полягає в наступному. Справа в тому, що постійні витрати на початку здійснення проекту мають не постійний, а динамічний характер. Це пов'язано саме з процесом виходу компаній на зарубіжний ринок, оскільки необхідні значні витрати, пов'язані з організацією "місця присутності" компанії на новому ринку. Наприклад, потрібні витрати на оформлення відповідної дозвільної документації, налагодження логістичних зв'язків, оренду або придбання нерухомості, наймання працівників, витрати на різні види та інструменти маркетингового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Динаміка цих витрат проходить кілька етапів. На початку проектного періоду вони будуть стрімко зростати, потім їх рост сповільниться, далі почнеться період зменшення і тільки після цього вони будуть носити відносно постійний характер. Цей аспект динамічних змін обов'язково повинен бути врахований при визначенні мінімальної партії продукції для зарубіжного ринку. Крім цього, саме труднощі такого врахування постійних витрат являються основною причиною не достатньо коректного розрахунку точки беззбитковості.

В реальній практичній діяльності компанії виходять на зарубіжний ринок не з одним, а з декількома

продуктами. Кожен з них має свою ціну і відрізняється змінними витратами, а отже має свій унікальний внесок у покриття постійних витрат. Для цього заздалегідь повинна бути визначена частка кожного продукту в обсязі продажів. Сума всіх часток повинна складати 100%. Протягом терміну досягнення мінімальної партії продажів (тобто точки беззбитковості) зазначені частки також повинні бути постійними.

При цьому заздалегідь повинен бути розрахований і рівень доходу в обсязі продажів за кожним продуктом та в цілому за всіма продуктами, що пропонуються до продажу. Проте останнє значення визначається не як сума рівнів доходу від обсягу продажів за кожним продуктом, а як самостійна величина за всією партією продукції, що входить в обсяг точки беззбитковості. Коли всі вихідні дані визначені та підібрані їх співвідношення виходячи із внутрішнього економічного стану компанії і ситуації на новому ринку, розраховується обсяг точки беззбитковості у вартісному вираженні для всіх продуктів. Потім ця величина корегується на долю кожного продукту в обсязі продажів, і в результаті розраховується обсяг точки беззбитковості у вартісному вираженні за кожним продуктом. Якщо ціна кожного продукту в партії відома, відповідно отримують обсяг точки беззбитковості за кожним продуктом у кількісному вираженні.

Отже, успіх зазначеного процесу потребує обробки значної кількості інформації, що постійно змінюється, клієнтоорієнтованості та гнучкості. Це призводить до необхідності використання сучасних інформаційних технологій, зокрема, таких як ERP-система (Enterprise Resource Planning) та CRM-система (Customer Relationship Management). ERP-система (планування ресурсів компанії) зберігає, обробляє і веде єдину базу даних компанії, синхронізує діяльність усіх підрозділів, створює єдиний інформаційний простір для всіх співробітників компанії, а також контролює її ресурси [2].

На рівні технологій CRM – це набір додатків, інтегрованих в корпоративне інформаційне CRM-система дозволяє візуалізувати отриманні дані від особистого спілкування з клієнтами, що полегшує роботу персоналу компанії, дозволяє досягти збільшення продажів серед існуючих клієнтів, розширити кількість угод з новими покупцями, зменшити витрати на маркетингові заходи, допомагає у прийнятті управлінських рішень [3, с. 302].

Використовуючи ці системи стає можливим не тільки розраховувати, але й гнучко управляти процесом виходу компанії на зарубіжний ринок. Таким чином проектний характер процесу виходу компанії на зарубіжний ринок має ряд суттєвих особливостей, врахування яких дає можливість українським компаніям досягти успіху протягом найбільш складного початкового періоду освоєння нового ринку, а саме:

збір, обробка та вибір оптимального співвідношення великої кількості різних даних;

наявність динамічної зміни розміру постійних витрат до початку продажів;

постійний характер змінних витрат протягом усього розрахункового періоду;

постійний розмір ціни продукції протягом усього розрахункового періоду;

постійна величина співвідношення продуктів у змішаних партіях;

наявність гнучкого управління відповідності розрахункових і фактичних величин у процесі реалізації проекту;

наявність та використання інформаційних технологій типу: ERP-системи, за допомогою якої здійснюється планування та контроль ресурсів компанії, та CRM-системи, яка дозволяє автоматизувати бізнес-процеси у продажах, маркетингу і обслуговуванні.

Отже, враховуючи особливості та стримуючі чинники розвитку зовнішньоекономічної діяльності, сучасні українські компанії успішно виходять на зарубіжні ринки, диверсифікують власне виробництво, отримують прибутки та задовольняють потреби споживачів.

Список літератури

[1] С. М. Кійко, В. О. Козуб, “Особливості та технології маркетингового забезпечення експортної діяльності підприємства”, *Бізнес-Інформ*, вип. 1, с. 340–344, 2018.

[2] Впровадження CRM-системи. *Роль технологій у підвищенні ефективності*: <https://tqm.com.ua/likbez/article/vnedrenie-crm-sistemy-rol-crm-tehnologiy-v-povyshenii-effektivnosti-biznesa> (Дата звернення бер. 10, 2020).

[3] Л. М. Бондаренко, А. А. Ковальова, “CRM-система як основа підвищення конкурентоспроможності ІТ-підприємства”, *Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики: матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф.*, Харків : ФОП Лібуркіна Л. М., лист. 14, 2019, с. 300–303.

РЕГУЛЮВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ

Економіка України викликала низку об'єктивних суперечностей, які, у свою чергу, призвели до появи глобальних негативних явищ. Серед них – диспропорції в економіці, спад виробництва, безробіття, різке погіршення матеріального становища основної частини населення – усе це ще не повний перелік тих явищ в економічному житті нашого суспільства. Серед них особливе місце за своїм значенням та впливом на посилення економічної кризи в Україні зайняли інфляційні процеси [1; 3].

Регулювання інфляційних процесів (здебільшого стримування високих темпів інфляції) у кожній країні має свої специфічні риси, як загалом і чинники інфляції. Для кожної економіки на даному етапі її розвитку існує певний “коридор інфляції” з досить широкими межами, які виходять за норми, призводять уповільнення зростання ВВП. Параметри такого “коридору” в різних країнах дуже різні, що викликає об'єктивні відмінності в структурі національної економіки.

Макроекономічні дослідження свідчать про значну увагу до досвіду інших країн у питаннях регулювання інфляції. При цьому, об'єктивним є той факт, що чим менше відмінностей в природі її походження між країнами, тим результативнішим та доцільнішим є перейняття досвіду. Досвід багатьох країн особливо підкреслює важливість пріоритетності мети цінової стабільності над іншими та необхідність створення умов для узгодженості між різними цілями політики.

Важливою проблемою, яка потребує вирішення для НБУ, є створення фундаментальних умов в економіці та проведення такої політики, які б забезпечували цінову стабільність у довгостроковому періоді. Проблема забезпечення цінової стабільності в довгостроковому періоді безпосередньо залежить від вибору оптимального для економіки монетарного режиму.

Дослідження особливостей становлення та розвитку монетарного устрою України дозволяє виділити етапи, що характеризувалися відсутністю чітко вираженої монетарної стратегії:

перший – 1992–1995 рр., характеризувався як період м'якої монетарної політики;

другий – 1996–1999 рр. відносно жорстка монетарна політика;

третій етап – 2000–2003 рр. характеризувався поєднанням як жорсткої монетарної так і жорсткої фіскальної політики [4].

Неодноразово наголошувалось, що головним завданням грошово-кредитної політики держави є забезпечення стабільності національної грошової одиниці, поряд з цим, з метою підвищення рівня здатності фінансової системи протистояти зовнішнім

проявам, починаючи з 2014 р. НБУ запроваджено перехід від режиму фіксованого курсоутворення в межах валютного коридору до гнучкого валютного курсу, що відразу негативним чином позначилося на його динаміці не на користь гривні. Така політика отримала назву еклектичної. Еклектична монетарна політика – етап, що вже минув. У період макроекономічної, банківської, валютної кризи монетарна політика спрямовувалася на вирішення широкого кола завдань, пов'язаних із забезпеченням життєздатності держави та уникненням колапсу фінансової системи [2].

Подальшими діями національного банку України в рамках співпраці із міжнародним валютним фондом стало здійснення поступового переходу від режиму валютного таргетування (ВТ) до інфляційного (ІТ) – головною метою застосування якого є досягнення цінової стабільності за рахунок комплексу заходів грошово-кредитної політики, яка передбачає запобігання розриву між завчасно складеними прогнозами показників інфляції та фактичним рівнем даних показників. Цільовим показником режиму інфляційного таргетування є індекс споживчих цін, в той час, як при використанні режиму валютного таргетування основним цільовим орієнтиром слугував валютний курс, та виходячи з цього формувалася головна мета – досягнення стабільності валютного курсу.

Монетарне таргетування – поточний етап. Відповідно до зобов'язань за програмою співпраці з МВФ Національний банк має забезпечувати досягнення цільових показників щодо кількісних показників грошової пропозиції. Це де-юре режим монетарної політики, хоча, як було доведено вище, наразі значна кількість процедур у Національному банку відповідає режиму ІТ в “легкому” варіанті, тобто без оголошення кількісних цілей щодо інфляції на найближчу перспективу [5].

У більшості випадків (як у країнах, що розвиваються, так і в розвинутих країнах) перехід до нового режиму відбувався плановірно та поступово, хоча в деяких країнах він мав неорганізований характер і здійснювався під впливом ситуації, що склалася на ринку. У деяких випадках перехід мав упорядкований характер, оскільки в його основі було свідоме рішення щодо зміни методів грошово-кредитної політики, в інших випадках новий режим формувався безпосередньо на основі попередніх. Наприклад, в Ізраїлі, Колумбії та Чилі цільові орієнтири (таргети) інфляції були запроваджені перш за все для того, щоб забезпечити повільний перехід від використання валютного курсу в ролі номінального якоря. У Румунії та Угорщині перехід до нового режиму став відповіддю на необхід-

ність приведення рівня інфляції до критеріїв конвергенції ЄС. У Канаді перехід до режиму ІТ був зумовлений потребою в якорі для інфляційних очікувань, необхідному для реагування на конкретні економічні шоки [1].

Деякі країни використовують цей процес в результаті валютної або загальноекономічної кризи (Бразилія, Індонезія, Таїланд та Уругвай). В інших цей процес було сплановано ретельніше і конкретні кроки здійснювалися послідовно (Польща, Ізраїль, Чилі). В окремих країнах у новому режимі спостерігалось поєднання елементів, виникнення яких зумовлене кризою, та запланованих, при цьому криза стала каталізатором процесу впровадження останніх (Туреччина).

Більшість центральних банків країн успішно застосовують режим ІТ, окреслювала процес переходу до нового режиму в спеціальному документі-стратегії монетарної політики на середньостроковий період.

Нині Чеська Республіка є одним із прикладів успішного застосування режиму ІТ у Східній Європі, якісного вкорінення інфляційних очікувань. Водночас слід визнати, що близькість стабільної та економічно великої Єврозони об'єктивно сприяла такій ситуації.

Досвід Польщі, оскільки українська влада у багатьох відношеннях розглядає Польщу (яка також є трансформаційною економікою) як зразок для наслідування. Крім того, що польська економіка демонструє економічне зростання та модернізацію, польський центральний банк успішно впровадив ІТ і знизив інфляцію з понад 30 відсотків річних до 2–3 відсотків на рік.

До ключових уроків запровадження ІТ у Польщі слід віднести:

необхідність зміцнення довіри до центрального банку та потреба у застосуванні заходів, спрямованих на запобігання накопиченню ризиків до початку кризи;

важливість якісного стримування ("заякорення") інфляційних очікувань;

перспективну орієнтацію політики: це дає змогу центральним банкам проводити активну політику до зміни ситуації, а не реагувати на події постфактум;

окреслення чітких цілей, що сприяє ефективним комунікаціям та довірі суспільства.

На жаль, досвід країн, де діє режим ІТ, свідчить про тривалу боротьбу за фіксацію очікувань, навіть коли низький рівень інфляції утримується впродовж багатьох років. Цей процес може бути ще складнішим для України, яка має історію нещодавньої гіперінфляції.

Підбиваючи підсумки аналізу досвіду країн щодо переходу до нового режиму грошово-кредитної полі-

тики, можна сказати, що, очевидно, успішний результат цього переходу не залежить від характеру умов, які є відповідним спонукальним фактором. Проте від вихідних умов залежить встановлення послідовності елементів ефективнішого режиму грошово-кредитної політики та швидкість їх впровадження в Україні. Зокрема, перехід до нового режиму під тиском кризової ситуації нерідко призводив до прискореного запровадження ІТ в ролі альтернативного номінального метода разом з усіма іншими супровідними елементами режиму, хоча послідовність їх введення не завжди була оптимальною і спланованою, як це мало місце в країнах, які здійснювали перехід більш поступово та з міркувань, не пов'язаних із кризою.

Забезпечення стабільності національної економіки є невід'ємним чинником досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку України. Макроекономічна нестабільність, що характерна для економіки країни сьогодні, у тому числі, має у своїй природі інфляційне коріння. Модернізація поточних та пошук нових, альтернативних інструментів забезпечення цінової стабільності в умовах розвитку економіки країни постають перед економічною наукою.

Комплексний аналіз проблеми формування антиінфляційної політики, що охоплює дослідження цінової стабільності загалом та інфляції, зокрема, дозволив виділити раніше не висвітлені питання та ті, що на сучасному витку розвитку економіки України втратили актуальність.

Список літератури

[1] О. О. Пономаренко, та О. Г. Лосева, "Кластерний підхід до дослідження інфляційних процесів на регіональному рівні", *Бізнес Інформ*, № 12, с. 103-108, 2014.

[2] М. С. Бріль, "Дослідження сутності та впливу інфляційних чинників на діяльність сільськогосподарських підприємств", *Бізнес Інформ*, № 11, с. 177-185, 2016.

[3] M. S. Bril, I. V. Pivavar, and N. L. Morozova, "Analysis of difficult of regional development in social crisis in Ukraine", *Збірник наукових праць «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики»*, Випуск 1(24), с. 67-85, 2018.

[4] І. М. Крекотень, "Трансформація монетарного режиму в Україні: передумови та наслідки", *Вісник Хмельницького національного університету*, № 4, Т. 1, с. 186-188, 2013.

[5] Д. Вавра, "Досвід інфляційного таргетування: уроки для України", *Вісник Національного банку України*, № 233, с. 40-57, 2015.

ВИКОРИСТАННЯ ВОРОНКИ ПРОДАЖ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ

У сучасних умовах для пошуку та утримання нових клієнтів, крім традиційних маркетингових підходів, використовується інтернет-маркетинг та його дієвий інструмент збуту товарів та послуг – інтернет-торгівлю.

Для того щоб підвищити ефективність інтернет-торгівлі в Україні необхідно активно застосовувати модель планування “воронка продаж”.

Воронка продаж (sales funnel, purchase funnel, sales pipeline) – це модель Інтернет-маркетингу, яка характеризує дії покупці на всіх етапах продажу.

Не зважаючи на те, що поняття “воронка продаж” з’явилося в сучасній науці та бізнесі відносно недавно, історія його виникнення почалася ще у XIX столітті. Так, у 1898 р. американець Еліас Сент-Елмо Льюїс ввів новий термін “споживча воронка” – реклама, яка повинна привернути увагу користувача і зацікавити його, а потім переконати його в тому, що цей товар йому необхідний і схилити до покупки.

Пізніше у 1921 р. даний підхід став називатися аббревіатурою “AIDA”: реклама повинна привертати увагу (Attention), яке викличе інтерес покупця (Interest) і бажання мати продукт (Desire), що і призведе до цільового дії (Action), покупки [1].

З 1960-х рр. принцип AIDA став зображуватися схематично у вигляді воронки, і виникли синоніми: воронка покупок, воронка клієнтів, маркетингова воронка або воронка продажів. З’явилися і нові версії, в які були включені поняття “задоволення” (Satisfaction, AIDAS) і “впевненість” (Confidence, AIDCAS). Однак найбільш поширеною залишається класична модель воронки продажів, що складається з чотирьох сегментів: холодний контакт (залучення уваги), інтерес, переконання і покупка [1], [2].

На рис. 1 представлено схематичне зображення воронки продаж. За її допомогою підприємці зможуть слідувати за: кількістю потенційних клієнтів; тривалістю і складом продажів; динамікою продажів та іншим. Отже, згідно рис. 1 можна стверджувати, що в загальному виді воронка продаж може включати 5 етапів:

1. Повідомлення та його розповсюдження.
2. Зацікавленість клієнтів.
3. Відгук на повідомлення.
4. Продаж товару.
5. Допомога після продажу.

Етап 1. С початку необхідно підготувати інформацію про товар. Вона може виглядати у виді повідомлення, яке повинне бути лаконічним, проте визивати зацікавленість та охоплювати якомога більше конкурентних переваг товару.

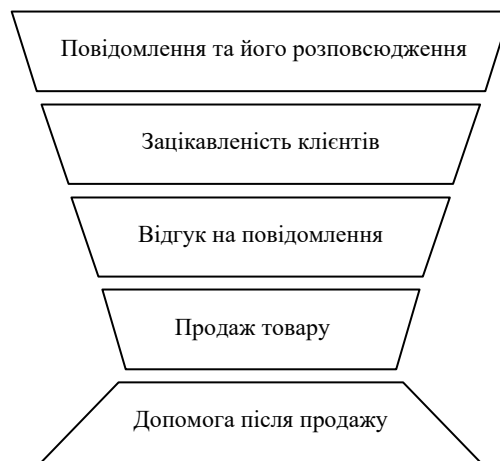


Рис. 1. Воронка продаж

Цей етап дуже складний та витратний. Тому сьогодні існує багато інструментів та підходів для реклами продукції в межах цільової аудиторії.

Етап 2. Далі у клієнтів виникає інтерес до запропонованого товару, складність цього етапу полягає у забезпеченості “позитивною” інформацією про реалізуємо продукцію. Для вирішення цієї проблеми необхідно сконцентрувати увагу на якості сайту, інтернет-магазину або іншого об’єкту де розміщена детальна інформація про товар, наприклад соціальна мережа.

Етап 3. С цього етапу починається формування лідів (lead “лід” в перекладі з англ. – вести, приводити, скеровувати). Ліди – це сукупність заявок та звернень, які формують потенційні клієнти за допомогою роботи воронки продаж.

При цьому заявки та звернення можуть бути у виді смс, електронних листів, онлайн повідомлень, дзвінків тощо. Практики інтернет-маркетингу виокремлюють три основні види лідів:

“холодні” – це потенційні клієнти, ймовірність купівлі товару у них дуже низька, проте робота з ними дає компанії можливість надати необхідну інформацію про себе;

“теплі” – клієнти, що не зовсім визначилися з вибором товару, проте мають інтерес до конкретної групи товарів;

“гарячі” – клієнти, які вже визначилися та мають бажання придбати товар, причиною відмови може бути лише не вірна робота менеджера з продажу або не достовірною інформація, яку представила компанія.

Важливою складовою процесу “лідогенерації” є оцінка конверсії – співвідношення кількості проданого товару до кількості лідів. При оцінці конверсії

можна не лише оцінити роботу менеджера з продажу, а також зробити висновок, щодо спрямування рекламних заходів для підвищенні кількості “гарячих” лідів.

Сьогодні для підвищення конверсії продажу компанії вводять новий напрям діяльності Lead-managment. Лід-менеджмент – це термін, який використовується в теорії бізнесу для опису методів, систем і практик, що розробляються для залучення нових потенційних клієнтів, як правило за допомогою використання різних маркетингових технологій [3]. В залежності від розміру компанії це може бути, як окрема посада або функціональний обов’язок керівника відділу продажу, так і окремих відділ. Головною метою лід-менеджменту є збільшення кількості “гарячих” лідів та підвищення рентабельності продажу, а також формування бази нових лідів та робота з існуючими клієнтами для здійснення повторної покупки.

Також до системи оцінки ефективності воронки продаж відносять вартість одного ліду. Такий показник прийнято позначати аббревіатурою CPL, він розшифровується, як Cost Per Lead та означає вартість або ціну за один лід. При цьому враховуються всі ліди (заявки на сайті, повідомлення від клієнта у чаті тощо), а не лише ті що завершилися покупкою товару.

Практика розвинутих країн, наприклад США, показує, що ліди розрізняють в залежності від типів:

“nets” – потенційні клієнти, яких було залучено за допомогою маркетингових інструментів (до яких належать: контекстна і таргетована реклама, вебінари, текстовий і відео контент у блогах, замовлення або заявки, які отримані шляхом SEO- просувань);

“seeds” – клієнти, які дізналися про товар або компанію від своїх знайомих;

“spears” – потенційні клієнти, яких залучено за допомогою роботи менеджерів з продажу.

Кожний тип лідів потребує окремого підходу для підвищення конверсії та має свої переваги та проблеми для менеджерів та інтернет-маркетологів.

Етап 4. Останній етап воронки продаж – це покупка товару, він є найважливішим, бо характеризує досягнення поставлених цілей, а саме реалізацію товарів чи послуг компанії. Цей етап передбачає здійснення угоди з потенційним клієнтом, тому задачею менеджера з продажу є “підштовхнути” клієнта здійснити замовлення послуги або придбати товар. При цьому, важливим є так званий розмір чеку, тобто сума замовлення повинна повністю покривати витрати на реалізацію воронки продажу.

Так, наприклад, Пономаренко І. у своїй роботі [4] наголошує, що: “клієнтів, що пройшли у воронці продажів до даного етапу, можна стимулювати шляхом впливу на їх больові точки в рамках товарів або послуг, що надає компанія. Тобто вказуються проблеми клієнта та можливості їх вирішення завдяки продуктам певного бренду. Наявність цифрових технологій дає маркетологам змогу використати значну кількість

інструментів, серед яких візуалізація за допомогою фото та відео займає передові позиції”.

Етап 5. Також перед менеджером з продажу стоїть задача комунікації з клієнтами після продажного періоду. Таким чином, ця робота стає джерелом створення нових лідів, на сам перед, це повторна покупка та утворення seeds лідів.

Не існує універсальної воронки продажів для всіх видів бізнесу, вона змінюється в залежності від його розмірів а також специфіки процесу продажів, найбільш ефективних каналів поширення інформації [5]. Так, сьогодні “воронки продаж” використовують для ведення бізнесу b2b (business-to-business) – сфера взаємовідносин між бізнес-одинацями в інтернеті та b2c (Business-to-Consumer) – сфера взаємовідносин в інтернеті між юридичними та фізичними особами [2]. Головна відмінність в створенні воронки продаж для b2b полягає в усвідомленні який саме необхідний товар клієнту, при цьому кількість лідів буде меншою, проте конверсія вищою. Проте вартість лідів також буде вищою.

Окремим фактором при формуванні воронки продаж можуть бути типи та умови продаж, а саме: прямі чи непрямі продажі; активні чи пасивні продажі; оптові чи роздрібні тощо. Так, наприклад, ефективність воронки продаж підвищується, якщо є можливість прямих продаж, як при спілкуванні менеджера з клієнтом можна забезпечити вищу ймовірність покупки чи навий збільшенню розміру чеку (замовлення).

Отже, проведене дослідження надає можливість встановити, що використання такого інструменту інтернет-маркетингу, як воронка продаж набуває все більшої популярності у вітчизняних підприємств. Перш за все, це зумовлено їх бажанням та (або) необхідністю пошуку нових каналів збуту товарів чи послуг. Також, воронка продаж надає можливість побудувати прогностичні значення обсягів реалізації та розробити рекомендації, щодо планування у сфері інтернет-маркетингу.

Список літератури

- [1] Автоматизация таргетированной рекламы и ретаргинга [Электронный ресурс]. Доступно: <https://oneretarget.com>. Дата обращения: Мар. 14, 2020.
- [2] І. Л. Литовченко, *Методологічні аспекти Інтернет-маркетингу*. Київ, Україна: Наукова думка, 2008.
- [3] Н. М. Соломянюк, “Вирівнювання маркетингу та продаж на підприємстві”. *Бізнес-Інформ*, № 9, с. 354–359, 2013.
- [4] І В. Пономаренко, “Теоретико-методологічні основи дослідження цифрового маркетингу”. *Інфраструктура ринку*, № 17, с. 174–180, 2018.
- [5] О. Г. Маслов, “Настройка воронки продаж для дорогих продуктов (электромобили)”. *Молодий вчений*, № 6, с. 135–142, 2019.

ПЕРСОНАЛ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ

Складні та непередбачувані умови розвитку сучасного бізнес-середовища чинять величезний тиск на діяльність функціональних структур різних форм власності, наявні застарілі моделі управління нині трансформуються у більш гнучкі, рентабельні, еко-та клієнтоорієнтовані форми, які повинні бути налаштовані так, щоб швидко адаптуватися та відповідати не лише нинішнім, а й майбутнім вимогам ринкового мінливого середовища. Сучасні умови потребують зміни підходів до правил ведення діяльності: постійного та швидкого розвитку технологій, зміни смаку та моди, наявності сильних конкурентів. Отже, успішність підприємства ставить завдання щодо постійного поліпшення, яке можливе за рахунок удосконалення та розвитку персоналу як основного елемента внутрішнього середовища [1].

Жодне підприємство не може існувати без персоналу. Персонал від латинського означає особистість або штат, тобто кількість людей, яке постійно присутнє на підприємстві. Дана група людей наділена високою часткою професіоналізму [2]. І у відповідності зі своїми особливостями та обов'язками розділяються на групи. Також персоналом можна назвати всіх працюючих на підприємстві, які зайняті трудовою діяльністю. У той же час можна зарахувати до персоналу й спеціалістів, які приймають участь у процесі праці лише у випадках необхідності. Персонал є основним потенціалом росту та розвитку підприємства. Від кваліфікації та можливостей реалізації поставлених задач залежить успіх компанії.

Для того щоб потенціал персоналу був розвинений і правильно використаний необхідно розробляти та застосовувати деяку сукупність дій, що сприяють підвищенню як особистісного, так і кар'єрного росту. Для розуміння даного процесу необхідно звернутися до деяких якісних характеристик персоналу підприємства [3]. До якісних характеристик можна віднести наступні: персонал повинен бути наділений сукупністю специфічних знань та навичок у сфері своєї діяльності; персонал повинен мати спектр різних інтересів, як особистісних, так і у сфері діяльності компанії. Повинен досягати кар'єрного росту та самореалізації; персонал повинен мати наявність психологічних, інтелектуальних, фізичних якостей для конкретної професійної діяльності.

Для підвищення мотивації до праці необхідно також враховувати потреби працівників: потреби у власному своєму існуванні; потребу у комунікації; потребу у самовдосконаленні; потребу в самореалізації; потребу у власній матеріальній забезпеченості; потребу в належних та безпечних умовах праці; потребу у соціальних гарантіях та підтримці.

Застосовуючи процесуальні теорії мотивації необхідно концентруватися на тому, що сприяє тому, що людина прикладає всі можливі зусилля для досягнення поставлених цілей. Однією з основних процесуальних теорій є теорія, яка полягає у наступному – ступені очікування результативності внаслідок прикладених зусиль; співробітники завжди припускають, що за досягнутими цілями завжди наступає винагородження; оцінка цінності винагородження [4]. Якщо одна із складових відповідає нулю, то і мотивація відповідає нулю.

Для підвищення ефективності діяльності підприємства необхідне вдосконалення мотивації працівників може дати: підвищення результативності роботи персоналу; оперативне досягнення цілей підприємства; зв'язок результативності роботи співробітників з оплатою та нематеріальним стимулюванням; прозорість системи заохочування; зниження плинності кадрів; покращення психологічного клімату; покращення командної роботи [5].

Процес управління персоналом являє собою цілеспрямовані дії на укріплення зв'язків між суб'єктом та об'єктом. Головна мета управління персоналом проявляється у використанні особистісного потенціалу працівника. Особистісний потенціал працівника має певну структуру.

Перший вид потенціалу – кваліфікований: включає рівень освіти, підвищення кваліфікації та професійні знання. Всі ці елементи складають компетентність працівника. Працівнику необхідно володіти всім комплексом даних характеристик.

Другий вид потенціалу – психофізіологічний: включає поняття здатність виконувати завдання, які на працівника покладені. Під такою здатністю розуміється загальний стан об'єкту діяльності, що характеризується можливістю виконувати визначені функції з усвідомленням вимог, що передбачені різними видами документації.

Метою будь-якого підприємства є підвищення мотивації до праці та підвищення працездатності та робото здатності персоналу. Так, чим більший процент персоналу, що володіє такими якостями в загальному складі, тим ближче та реальніше становиться здійснення поставлених стратегічних цілей. Третій вид потенціалу – освітній, який включає інтелектуально-пізнавальні здатності (індивідуально-своєрідні якості особистості), що є умовою успішного вирішення поставлених завдань: здатність розкривати значення слів, виявляти закономірності в ряду чисел та геометричні зображення, пропонувати множинність варіантів використання наданого об'єкту, знаходити протиріччя в проблемній ситуації, формулювати новий підхід до вивчення будь-якої предметної області та інше.

Сюди можна віднести конвергентну складову (ефективність переробки інформації та швидкість знаходження правильного вирішення поставленої проблеми) та здатність до навчання (інтелектуальна та психологічна здатність працівника під керівництвом наставника).

При визначенні потреб у навчанні керівнику для розвитку освіченості працівників слід приділити увагу таким основним напрямом: підготовка керівних і управлінських кадрів; створення резерву керівників шляхом навчання перспективних співробітників; програма стажування за кордоном; оцінка персоналу; планування кар'єри; цільова підготовка молодих фахівців і профорієнтаційна робота; навчання і сертифікація персоналу, який бере участь у міжнародних проєктах; підготовка наукових кадрів; підвищення кваліфікації працівників.

Четвертий вид потенціалу – творчий: включає креативна здатність – це здатність породжувати оригінальні ідеї. В якості критеріїв креативності доцільно розглянути деякі властивості діяльності:

біглисть – властивість, що характеризує кількість та якість ідей, що виникають у визначений період часу;

оригінальність – це здатність створювати щось нове, що не мало аналогів до цього;

гнучкість – здатність швидко переключатися з однієї ідеї на іншу. Здатність усіх членів колективу спільно виконувати завдання та вирішувати проблеми, своєчасно реагувати на зміну в оточуючому бізнес-середовищі.

П'ятий вид потенціалу – комунікативний – здатність до співробітництва, колективної організації, взаємодії. Здатність усіх членів колективу спільно виконувати завдання та вирішувати проблеми, своєчасно реагувати на зміну в оточуючому бізнес-середовищі.

Шостий вид потенціалу – моральний: включає в себе цінності та мотивації – якості необхідні працівнику для орієнтування своїх цілей та створення орієнтирів діяльності та поведінки у компанії. Критерієм рівня розвитку особистісного потенціалу працівника слугують якісні характеристики віддачі фізичних та інтелектуальних сил, творчої енергії працівника.

Також дуже важливим поняттям в управлінні персоналом є філософія компанії. Розроблена на основі філософії управління персоналом, філософія організації оформлюється в окремому нормативному документі, його необхідність спеціалісти пояснюють у наступному:

відносини між персоналом повинні бути строго регламентовані загальними для всіх принципами;

нові працівники швидше адаптуються до сформованої системи моральних цінностей та вимог адміністрації;

адміністрація проводить кадрову політику, що часто відрізняється від політики інших організацій;

керівний склад організації змінюється, але ідейність самого підприємства повинна залишатися та працівники повинні функціонувати в організації за загальними правилами.

Основне завдання у процесі управління персоналом полягає у тому, що б забезпечити підприємство достатньою кількістю кваліфікованого персоналу для вирішення поставлених завдань та отримати від нього максимальну віддачу при мінімізації витрат на нього. А також забезпечити досягнення такого показника в галузі управління персоналом як ріст прибутку на одного співробітника, тобто показника ефективності робочої сили.

З вищеведеного випливає, що досить значну роль керівникам варто приділяти мотивації персоналу, які на даному етапі розвитку національної економіки та вітчизняних підприємств зможуть позитивно надавати вплив на функціонування підприємства в цілому. Приділяти увагу особистісного розвитку працівника у колективі та виявлення його кращі якості для досягнення мети підприємства. Ця мета має досягатися завдяки чіткому формуванню у колективі основної філософії управління, яка є впроваджена на усіх ланках виробництва.

Список літератури

[1] В. С. Коваленко “Розвиток та оцінка як системо утворюючий елемент поліпшення результатів діяльності підприємства в нестабільних умовах”, *Приазовський економічний вісник*. вип.1 (12), с. 82–89, 2019. [Електронний ресурс]. Доступно: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2019/1_12_uk/16.pdf Дата звернення: 26.03.2020.

[2] И. П. Фирова, В. Н. Соломонова и др. “Управление человеческими ресурсами”. СПб, Москва: Российский государственный гидрометеорологический университет, 2015.

[3] И. П. Фирова, Т. В. Бикезина “Современные угрозы роста инноваций с учетом этических, правовых и политических последствий”, *Наука и бизнес: пути развития*, № 2 (92), с. 262–265, 2019.

[4] В. Н. Соломонова “Современные проблемы информационного обеспечения социальной деятельности”, СПб, Москва: Российский государственный гидрометеорологический университет, 2007.

[5] В. Б. Васюта “Мотивація праці персоналу на підприємстві в сучасних умовах господарювання”, *Ефективна економіка*, № 6, 2016. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5041> Дата звернення: 26.03.2020.

РОЛЬ НЕЗАЛЕЖНИХ ДИРЕКТОРІВ У КОРПОРАТИВНОМУ УПРАВЛІННІ

Корпоративна форма організації підприємств є однією з найпопулярніших форм, яка дозволяє поєднати велику кількість власників та залучати значні обсяги власних фінансових ресурсів. Однак при цьому виникають проблеми управління такими підприємствами та проблеми взаємодії їх власників та менеджерів. Напрямки вирішення цих проблем є основним завданням ефективного корпоративного управління. В його основі лежить наявність в структурі управління незалежних директорів.

В європейських країнах корпоративній формі організації бізнесу відповідають різноманітні господарські товариства, до яких, у першу чергу, відносяться акціонерні товариства. На 1 лютого 2020 року в Україні зареєстровано 13 880 акціонерних товариств, що на 2,9% менше у порівнянні з аналогічним періодом попереднього року. Кількість приватних акціонерних товариств у 3,8 разів більше ніж публічних. Це пояснюється тим, що у законодавство були внесені нові норми, які підвищили вимоги до публічних акціонерних товариств. Однією з таких норм є необхідність включення до наглядової ради незалежних директорів.

Практика корпоративного управління в нашій країні є ще доволі молодогою. Зміни, що вносяться до законодавства мають наблизити її до міжнародних стандартів. Так для підвищення ефективності наглядової ради до її складу потрібно вводити незалежних директорів. Агентський підхід свідчить про те, що незалежні директори – це ефективна система управління, яка зменшує витрати, які виникають внаслідок поділу власності та контролю. Незалежні директори поведуться як незацікавлені сторонні особи і тому більше шансів на те, що будуть дотримуватися правила максимізації доходів акціонерів.

В багатьох країнах законодавством з корпоративного управління передбачено включення незалежних директорів до складу ради директорів (наглядової ради). Як правило, їх рекомендована кількість має складати понад половину членів ради директорів. Вони не повинні залежати від виконавчого керівництва, можуть висловлювати незалежні судження та отримувати винагороду за свою діяльність [1, с. 81].

Взагалі інститут незалежних директорів покликаний забезпечити об'єктивний та високопрофесійний контроль за діяльністю менеджерів з боку ради та ефективне управління компанією в інтересах усіх її власників. Питання діяльності незалежних директорів є найбільш актуальним для публічних компаній, акції яких перебувають у власності великої кількості дрібних акціонерів. Такі власники, як правило, не здатні здійснювати контроль за діяльністю виконавчого органу через відсутність у них повної інформації та відповідних ресурсів. Для того щоб рада могла здійсню-

вати незалежний контроль за діяльністю менеджменту та однаковою мірою представляти інтереси всіх акціонерів, до її складу мають входити незалежні директори [2, с. 82].

Дослідження [3] показало, що незалежні директори здійснюють набагато більший вплив на управління компанією та на якість фінансової інформації, ніж інші члени правління. Тому автори висувують гіпотезу, про обернену залежність частки незалежних директорів у раді директорів та маніпуляціями з бухгалтерським обліком.

Зарубіжна практика організації менеджменту акціонерних товариств свідчить, що чим більше незалежних директорів у складі ради, тим більше підстав вважати, що компанія дотримується загальноприйнятих принципів корпоративного управління, а це, у свою чергу, підвищує її імідж на міжнародних ринках. Водночас завдяки присутності незалежних директорів у складі ради підвищується інвестиційна привабливість відповідного акціонерного товариства, оскільки вони здатні забезпечити більш ефективний та професійний контроль за діяльністю правління, що зменшує ризики інвестування в цю компанію і, відповідно, сприяє підвищенню її ринкової вартості. Наявність незалежних директорів у складі ради також забезпечує більшу об'єктивність публічної інформації про діяльність компанії, підвищує довіру інвесторів і дає змогу винести на розгляд ради нових ідей та нестандартних підходів, спрямованих на корпоративний розвиток [1, с. 82].

В Україні необхідність залучення незалежних директорів до наглядових рад підприємств передбачена законом “Про акціонерні товариства” [4, ст. 53¹]. З нього не випливає, який досвід, освіту та знання має мати незалежний директор для належного та грамотного виконання своїх функцій. Також не досить зрозумілим є наскільки незалежним є директор, який обирається та переобирається шляхом голосування акціонерів та отримує винагороду від акціонерного товариства за свою діяльність.

У міжнародній практиці “незалежність” члена ради директорів розуміють як незалежність, по-перше, від топ-менеджменту компанії і, по-друге, від будь-яких значних акціонерів. Важливо зазначити, що заборона суміщати посади у виконавчому органі з членством у наглядовій (спостережній) раді, яка існує в багатьох правових системах (зокрема у Німеччині, Нідерландах, Україні), хоча й сприяє певній автономності наглядової ради, проте не забезпечує її повної незалежності від виконавчого органу. Наявність трудових відносин з товариством, родинні, ділові чи будь-які інші зв'язки між членами ради та членами виконавчого органу можуть суттєво впливати на об'єктивність та неупередженість рішень членів ради [2, с. 131]. Незалежний

директор також не повинен бути представником будь-якого значного акціонера. Він має шукати баланс інтересів різних груп акціонерів, керуючись при цьому міркуваннями довгострокового економічного добробуту компанії. Також для незалежного директора важливе значення має його особиста репутація. Акціонери, у тому числі й мажоритарні, на практиці розуміють, що наявність потужної та дієздатної наглядової ради є конкурентною перевагою товариства. Від незалежних директорів вимагають продукувати незаангажовані та професійні судження, що мають на меті підвищення керованості підприємства та ефективності контролю за діяльністю його виконавчих органів [2, с. 246].

В Україні наглядова рада публічного акціонерного товариства та акціонерного товариства, у статутному капіталі якого більше 50 % акцій належить державі, має складатися не менш ніж на одну третину з незалежних директорів, при цьому кількість незалежних директорів не може становити менше двох осіб [4, ст. 53]. Тобто, мінімальна кількість членів наглядової ради для зазначених акціонерних товариств – це шість осіб, з яких двоє незалежні директори.

Також норма про незалежних директорів передбачена законом “Про банки та банківську діяльність”. Відповідно до нього членами ради банку можуть бути незалежні члени ради банку (незалежні директори). Кількісний склад ради банку визначається статутом банку, але не може становити менше п’яти осіб. Рада банку не менш як на одну третину має складатися з незалежних директорів, при цьому кількість яких має бути не менше трьох осіб [5, ст. 39].

Принципи корпоративного управління, які були прийняті Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку [6, п. 3.1.12] передбачають, що для забезпечення незалежності наглядової ради до її складу доцільно включати незалежних членів, кількість яких складає принаймні 25% кількісного складу ради. Незалежним вважається член наглядової ради, який не має будь-яких суттєвих ділових, родинних або інших зв’язків з товариством, членами його виконавчого органу або мажоритарним акціонером товариства і не є представником держави.

Аналіз діяльності акціонерних товариств Харківської області показав, що переважна їх кількість (24 підприємства або 66,7% від аналізованої кількості) мають наглядову раду, що складається з трьох осіб. Наглядову раду з п’яти членів мають 10 підприємств або 27,8%. Інші 5,5% акціонерних товариств мають 4 або 8 членів наглядової ради. Якщо аналізувати окремо публічні акціонерні товариства, то шість з них мають наглядову раду лише з трьох членів та чотири товариства – з п’яти членів, що недостатньо для забезпечення принципу залучення незалежних директорів.

Лише одне підприємство з аналізованих має склад наглядової ради з восьми членів.

Схожі результати були отримані рейтинговим агентством IBI-Rating у травні 2016 року. Його дослідження [7] показало, що жодне з 43 аналізованих українських товариств не відповідає критеріям за напрямом “Наглядова рада”. В жодній з проаналізованих компаній не задекларовано наявність незалежних членів в складі наглядових рад, а в більшості підприємств наглядові ради виконують також функції оперативного управління, при цьому не отримуючи винагороди за виконання функцій члена відповідного органу.

Таким чином, з проведеного дослідження можна зробити висновок про те, що інститут незалежних директорів поки що розвивається в нашій країні та має враховувати закордонний досвід.

Список літератури

- [1] С. І. Гусаков “Інститут незалежних директорів у системі державного управління реструктури” *Державне управління: теорія та практика. Електронне наукове фахове видання*, № 1, С. 78-85, 2015. [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.e-patr.academy.gov.ua/2015_1/13.pdf. Дата звернення: Лют. 27, 2020.
- [2]. А. Н. Костюк “Корпоративное управление в банке” : монографія, ГВУЗ “УАБД НБУ”, Суми 2008. 332 с.
- [3]. P. Saona, L. Muro, M. Alvarado “How do the ownership structure and board of directors’ features impact earnings management? The Spanish case”, *J Int Financ Manage Account.* 2020;31:98–133. [Online]. Available: <https://doi.org/10.1111/jifm.12114>. Accessed on: February 28, 2020.
- [4] Верховна Рада України (2008, Вер. 7). *Закон № 514-VI. Про акціонерні товариства*. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17>. Дата звернення: Лют. 26, 2020.
- [5] Верховна Рада України (2000, Груд. 7). *Закон № 2121-III. Про банки та банківську діяльність. Закон України* [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>. Дата звернення: Лют. 27, 2020.
- [6] Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (2014, Лип. 22) *Рішення № 955. Принципи корпоративного управління* [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.nssmc.gov.ua/documents/rshennya-pro-zatverdzhennya-printsipv-korporativnogo-upravlnnya/> Дата звернення: Лют. 14, 2020.
- [7] Рейтинг корпоративного управління в компаніях реального сектору [Електронний ресурс]. Доступно: <https://cgpa.com.ua/wp-content/uploads/images/files/1/cg-survey-analysis-final.pdf>. Дата звернення: Лют. 24, 2020.

FEATURES OF MODERN CORPORATE CULTURE OF ENTERPRISES

Nowadays, one of the effective resources of enterprise management is its corporate culture. Creating a corporate culture, its implementation and development could contribute to the achievement of the long-term and operational goals. The set of corporate values, developed in accordance with the strategy of the enterprise and the wishes of the staff, in parallel with the development of the system of material and non-material incentives, allow to form the loyalty and involvement of employees, their interest in the growth of the economic results of the enterprise, the readiness to withstand both internal and external threats [1–2]. Strengthening the interaction of internal processes at the enterprise, corporate culture is a factor influencing its image, determines the reliability and ethics of relations with partners, suppliers, consumers, even with competitors [3–5]. The competitive advantage that is formed in the process of interaction of personal and organizational interests, norms and ideals is unique, which cannot be copied, but it is not stable [6–7]. The inconstancy of the external environment, professional, emotional and social development of personnel, the history and experience of enterprise functioning determine the need for permanent improvement and development of corporate relations, taking into account new needs and opportunities.

Thus, monitoring and analyzing of the main trends in the corporate culture development at the global and national level are a prerequisite for timely operational adaptation and use of ready-made tools in the practice of specific enterprises [8–10].

Analysis of the Internet environment in the field of business allowed us to identify the following trends in the development of corporate culture.

1. Formation of an involved employee, which is a proactive loyal one who is interested in the success of the enterprise. The main characteristics that are characteristic of such personnel. it is advisable to define it as a sense of personal significance for the company, the use of a creative approach to solving problems, the desire to expand the area of responsibility, self-improvement (emotional and professional), initiative and focus on achieving goals. Obtaining positive results and successful self-realization for such an employee provide positive psychological achievements that form internal motives for increasing labor productivity. The concept of creating an involved employee is the formation of a certain environment in which he gladly reveals his professional, creative abilities. The main components of such an environment are strategic leaders who respect and value the employee's contribution; operations managers, who allow subordinates to expand their area of competence; the presence of values that are adhered to, and not regulated; the ability to comment, to suggest, to discuss.

2. Ensuring work-life balance as the productivity of a tired worker decreases. Foreign employers have tried to diversify their workplaces by creating outdoor areas that are not standard for the office environment, but such innovations cannot completely replace the life of workers outside the enterprise. So, today attention is paid to such opportunities as a flexible schedule, regulated by the time of using corporate mail, tracking compliance with time norms, additional leave for certain achievements, which allows you to "reboot"; working space zoning, specialized trainings in emotional intelligence, time management, various meditation practices. Stress-freeness and a sense of well-being are also supported by an "open door" policy that provides easy communication, feedback, and encouragement of healthy lifestyles.

3. Personal development and efficiency of employees involves the use of an individual approach to: defining directions of professional skills improving (coaching, mentoring, self-study) and identifying individual factors that determine the effective activity of employee (working hours, working conditions, workplace). The development of personal growth plans will define the choice of the most most appropriate methods of personnel management. Staff participation in the plan development increases their responsibility, persistence in the process of obtaining and developing skills. The goals, deadlines, stages and directions should be under the control of the employee and his manager. The employee understands that the company, investing money in him, appreciates him as a professional. In turn, such an attitude to personnel is an additional tool for building loyalty to the company.

4. Virtual office is becoming common. On the one hand, the enterprise can reduce administrative costs, on the other hand, the employee can choose a comfortable location and time for performing their professional duties, solving assigned tasks. This approach to organizing the business processes requires focus on the results obtained, there is no need to control working time. Employees who choose such conditions of cooperation must have such qualities as self-awareness, self-discipline. Despite these advantages, the leaders of such organizations direct their efforts to develop a sense of culture, the identity of the organization, organize communication between participants and teams. Particular attention is paid to employee development and team building programs.

5. Diversification of team members. This attitude in the formation of the command staff is due to the need to consider the problem from different sides. The presence in the team of participants of various functional areas allows you to form a comprehensive vision of the situation. Involvement of specialists of various profiles in team work allows you to generate more ideas, develop alternative ways to solve the problem. The use of such teams within

the same enterprise in parallel with the development of the team contributes to the development of each team member. Leaders of organizations aim to create a culture in which employees are willing to take responsibility and work together to achieve the desired result; to raise team spirit, motivates all employees to improve their skills; to introduce people from different departments.

6. Reducing the levels of hierarchy allows enterprises to be flexible, allocate resources more efficiently, and quickly respond to changes in the external environment. The matrix organizational structure of the enterprise provides that the employee cooperates with several managers, causes the emergence of communication problems. In this case, it is advisable to implement between functional team training.

The revealed tendencies indicate that the majority of enterprise managers realize the need to shift the priority of attention with the pleasure of consumers to the formation of an involved employee. The criterion for the success of the functioning of enterprises is now considered personnel, since the level of their involvement determines the results of their activities.

The study analyzed the readiness of domestic enterprises to implement the main tools for the development of corporate culture within the identified trends.

Analysis of the results indicates an average level of readiness to implement changes in the corporate culture as a whole, but a detailed examination of each innovative direction revealed negative trends in the lack of flexibility in the personnel management policy and ignoring changes in the external environment on personnel issues. A low level of readiness for change is observed in such directions as “balance between work and personal life” (40% of enterprises) and “personal development and efficiency of employees” (49% of enterprises), which is due to the policy of maximizing profits while minimizing costs: labor resources are considered only as means of production, the use of which should bring the expected financial result. The most of the enterprises (73%) in the direction of “Reducing the levels of hierarchy” have a high and very high level of readiness, it should be noted that this group did not include representatives of the public sector. A structural analysis of groups of enterprises in each direction confirmed that it is state and utility companies that are not flexible, the bureaucratic (hierarchical) aspects of their functioning are stable, which does not allow creating additional competitive advantages or increasing the consumer value of services or goods. Representatives of small and medium-sized businesses in conditions of negative development of the external environment (political crisis, epidemic circumstances, economic instability) have a positive attitude to innovative changes, which are characterized by minimal funding (virtual office, diversification in teams, decrease in hierarchy levels). Awareness by the majority of managers of the feasibility of developing corporate culture at domestic enterprises in accordance with global trends and attempts to introduce

innovations into practical activities are considered, it is faced with the negative influence of factors of both the internal and external environment of the enterprise, which interfere or delay the implementation of innovative measures to develop corporate culture.

The rapid spread of the dangerous coronavirus has irrevocably changed social life, creating a new reality.

The main changes in the market caused by the coronavirus pandemic were the widespread practice of remote work, the growth of anxiety among company employees, a decrease in the number of visits to public institutions, an increase in health care, a recession in the global economy, limited financial resources, a decrease in purchasing activity, and a decrease in corporate income. Such changes necessitate the readiness of enterprises to quickly adapt operating processes to new conditions, including a very important component of it – corporate culture.

References

- [1] М. Армстронг, *Практика управления человеческими ресурсами*. Санкт-Петербург, Питер, 2009.
- [2] K. S. Cameron, and R. E. Quinn, *Diagnosing and Changing Organizational Culture: Based on the Competing Values Framework*, John Wiley & Sons, New Jersey, USA, 2011.
- [3] D. R. Denison, Bringing corporate culture to the bottom line, *Organizational Dynamics*, № 13(2), pp. 4–22, 1984.
- [4] D. R. Denison, *Corporate culture and organizational effectiveness*. New York: John Wiley & Sons, 1990, 267 p.
- [5] В. В. Дергачова, Г. А. Федірко, “Особливості формування корпоративної культури на підприємствах України”, *Економічний вісник НТУУ “КПІ”* : збірник наукових праць, № 15, с. 272–279, . 2018.
- [6] М. Элвессон, *Организационная культура*; Харьков: Украина: Гуманитарный Центр, 2005.
- [7] G. Hofstede, “Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context”, *Online Readings in Psychology and Culture*, vol. 2, no. 1, pp. 1-7, 2011.
- [8] A. Engelen, T. Flatten, T. Ch. Thalmann, J. and M. Brettel, “The effect of organizational culture on entrepreneurial orientation: A comparison between Germany and Thailand”, *Journal of Small Business Management*, vol. 52, pp. 732-752, 2014. doi:10.1111/jsbm.12052
- [9] Ж. А. Говоруха, “Діагностика рівня готовності підприємства до здійснення інноваційної стратегії”, *Агросвіт*, № 15, с. 34-39, 2010. [Електронний ресурс]. Доступно: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2010_15_9.
- [10] S. Idris, R. Wahab, and A. Jaapar, “Corporate cultures integration and organizational performance: A conceptual model on the performance of acquiring companies”, *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, no. 172, pp. 591-595, 2015. doi:10.1016/j.sbspro.2015.01.407.

MARKETING INSTRUMENTS IN ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT

The globalization process gives able to significantly speed up information exchange and improve cross-sectoral links between enterprises, allows to create research projects without border restrictions between different countries and to form a single information space for communication [1].

Jeff French said Marketing is often perceived as a function that can be applied after policy and strategy has been set. It is viewed as a set of procedures dominated by communications planning that are applied to inform and motivate people to comply with the communications being disseminated by government [2].

E. Jerome McCarthy made a well-known today 4P's concept, which consist from such elements as "product, price, promotion, place". This marketing mix [3]. This Marketing Mix Concept was developed for increasing selling of goods and services, but its elements also can be used for organization of entrepreneurial economic security in all levels.

The elements of the process of organizing a safe business environment is described in figure 1.



Fig. 1. Elements of the process of organizing the entrepreneurial economic security

As it's seen in Fig.1, an entrepreneurial economic security is organizing by government institutions in the all-over-country level, and by companies inside the companies, and all elements are interconnected.

International rules and national institutional environment are also connected in their own way, because almost all over the world international law has the advantages over national. Companies in the process of building and developing their own system that will provide their economic security are acting in the framework of international and national institutional environment.

In such structure 4P's concept can be used not only by companies, but by government also.

The main difference between using this marketing concept by companies and government lies in the perception of its basic elements by each player, what is described in Fig. 2.

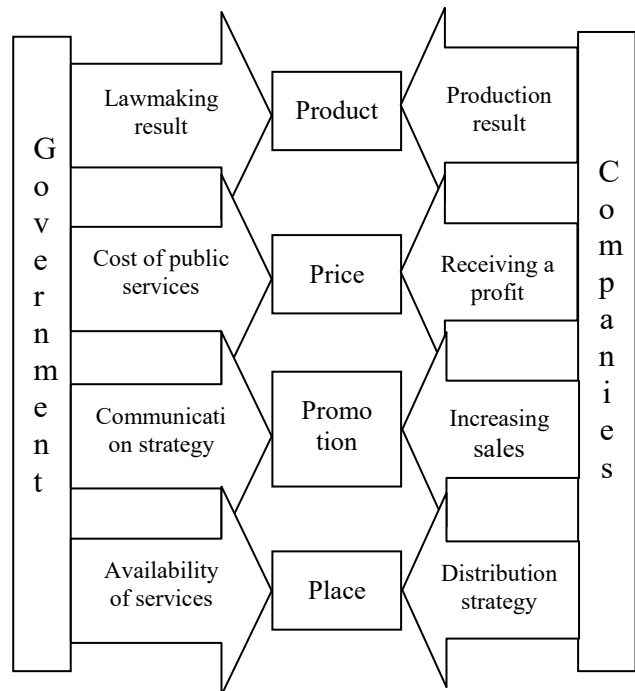


Fig. 2 Perception of 4P's elements by government and business structures

According to Fig.2, when for business structures product is the result of production, for government it is the lawmaking result that appears in the quantity and quality of proposed public services. These factors demonstrate the quality of government functioning, and make indirectly impact on economic growth.

Price is the way of receiving a profit for company, of course government also receives a profit from public services, but basic vector becomes in formation of their cost. This area is a mix of such elements like: economic, demographic, social indicators, tax policy and other factors which make up entrepreneurial financial opportunities.

Promotion includes all strategies that can be implemented in the company for increasing its sales, for the government it is a level for building a communication strategy with entrepreneurs. The result of good promotion government gets the opportunity for quickly informing of entrepreneurs about innovations in the institutional environment, provided public services, changings in the legal framework, etc. In the other side good promotion is not only an advertisement for a product, both at the level

of the company and the state, but also forms a specific attitude of consumers to the provided services and goods

Place, the last element of marketing mix 4P concept presents the distribution strategy for companies and a way for government to make public services more available for all entrepreneurs in every region. In this level they are making special communication channels, forming the way of feedback receiving, and analyzing consumer's answers about the existing products and services.

Based on the above, it becomes clear, that government uses marketing mix strategy 4P not less than the business structures. Thanks to using 4P concept a channel of communication with entrepreneurs is formed, it is disseminated relevant information about public services and the current legal framework, and, importantly, feedback is worked out to improve the quality of the business environment in the country, which has a direct impact on the organization of the economic security of entrepreneurs in the country.

Using marketing instruments for entrepreneurial development government receiving such advantages as:

- achieving consistency of work within the national institutional environment ensuring the functioning of not only entrepreneurs but the entire country;
- formation of a single vector for further development of the public sector;
- organization and systematization of communication channels with consumers, which makes it possible to quickly respond and adapt to changing conditions;
- development and implementation of socially oriented companies that will be most effective, since they are formed taking into account the needs of the consumer, identified using pre-created feedback channels

These results, that can be received by the state, in case of high quality design and implantation of marketing 4P concept leads for making the government as successful as possible.

The main difficulty in using marketing strategies at the state level is the complex hierarchy of state bodies and, in particular, of budget funds managers. In any case, the qualified management of marketing activities can bring positive results.

Since the functioning of any corporate structure, which in essence is the state, is a certain system, then the issue of marketing management must be approached from the point of view of a systemic and strategic approach.

Within the framework of a systematic and strategic approach, the management of marketing activities for the development of entrepreneurship is: the development of a marketing strategy; selection of the optimal set of marketing tools, formation of funding flows.

Thus, marketing tools for business development

are aimed at improving the functioning of the business environment.

Creating a transparent and secure environment entails significant economic growth. Countries that have managed to create such conditions for domestic entrepreneurs are among the developed countries with a high standard of living. It should also be borne in mind that the development of entrepreneurship has a significant impact on the competitiveness of the country as a whole, which entails a corresponding change in the level of investment attractiveness.

Also, one of the important aspects of the use of marketing tools for the development of entrepreneurship is the ability to form a successful government in the country.

Marketing in the execution of government bodies has certain features, due to the fact that these bodies do not always directly satisfy these needs, but only indirectly assist in this. In comparison with the tasks that marketing solves at the level of an individual enterprise, the goals of state marketing are much larger and more complex. So, if at the enterprise marketing ensures the promotion of a narrow range of goods, then at the state level it is multi-vector, which requires an integrated and balanced approach to meeting the needs of consumers based on the formation and development of appropriate logistics systems both at the level of individual regions and in the context of product sub-complexes, and at the state level. In addition, it is necessary to take into account such factors as environmental, political, etc. In time, government marketing activities are designed for a much longer term. In addition, one of the specific features of marketing in public administration is that this activity is generally implemented in a higher than in the commercial sphere, public openness, transparency, control by society; here the role of communication aspects and marketing tools is especially high [4].

References

- [1] Otenko I. P. Methodological bases for the advancement of international marketing of high technologies / I. P. Otenko, O. V. Ptashchenko // Bulletin of the Kiev National University of Technology and Design. Series: Economics of Science. 2019. No. 3. P. 27–37. Access mode: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vknutden_2019_3_5
- [2] Jeff French. (2017). Current conceptions of marketing in government. Oxford Univesity Press. [Online]. Available : <https://blog.oup.com/2017/10/marketing-driven-government-part-2/>
- [3] NetMBA (2007). Business Knowledge Center. The Marketing Mix (The 4 P's of Marketing). Retrieved July 14, 2009. [Online]. Available: <http://www.netmbacom/marketing/mix/>
- [4] Pankrukhin A.P. Territory marketing. 2nd ed., Supplemented. SPb.: Peter, 2014. 416 p.

INSTITUTIONAL TRANSFORMATION IN MODERN SOCIETY

The current state of the domestic economy is determined by the reforms in all spheres of our life. The implementation of the reform is aimed at providing the profound changes in the society, which is impossible without understanding the methodology of institutionalism, its determinants, evolutionary laws, which allow to clarify the actions of social laws and determine the course of social transformations. In particular, most scholars consider the macroeconomic values to be the most objective starting point for analysis, but it is rather limited to account for institutional tendencies and use of factual material, without which predictions are less likely to realize and socio-economic processes occurring, are subject to less adjustment and influence. This determines the relevance and timeliness of the topic stated by the authors.

In the writings of researchers one can find scientific works devoted to the methodology of institutionalism. In particular, D. North [1] analyzes the institutional changes and functioning of the economy as a way of improving the quality of institutional environment, and others.

The issue of actualization of the institutional provision of the state regulation of the economy needs further investigation.

Recent research has attracted interest in the study of the institutional influences on the level of social development.

In particular, the foundations of the institutional influence were detailed in the writings of the well-known scientists who considered themselves to be the followers of three waves: classical institutionalism (Veblen T., Gelbraith J. K., Polanyi K., etc.); neoinstitutionalism (Buchanan J., Coase R., McNeill J., North D., Peyovic S., Poser R., Stigler J., Williamson O., etc.); and modern institutionalism (Bouye R., Nash J., Teveno L., Favro O., etc.).

In terms of the institutional approach, understanding how the economic system works, how the social transformations take place requires account of the very complex relationships between the society and the economy.

The relationship between them is determined by a set of institutional constraints, that are a form of ensuring the functioning of the economic system. Institutions are the key to understanding the relationship between the society and the economy and the key to the impact of these relationships on the economic growth (or stagnation and decline).

Ultimately, institutions are fundamental factors in functioning of the economic systems in the long run, determining the social transformation. It should be emphasized that the continuous influence of institutions, which may change the institutional matrices, is constantly taken into account.

Under the institute A. Oliynyk means "a set of formal, fixed in the law and informal, fixed in the common law, boundaries that structure the interaction of individuals in the economic, political and social spheres" [2, p. 188].

A more common and methodologically sound definition can be found in J. Lafta: "Institutions are understood as a set of socio-economic rules that operate under historical conditions, over which individuals or groups of individuals are largely unremarkable, both in the short and medium term. From an economic point of view, these rules are intended to determine the conditions under which an individual or collective choice of the allocation and use of the resources may be exercised. In this sense, institutions, unlike markets or organizations, do not become mechanisms of coordination. They help to determine the socio-historical conditions under which such mechanisms can be laid" [3, p. 12].

Interesting is J. Lafta's argument about the understanding of the economic institutions as mechanisms – regulators of economic functions. The characteristic of such institutions is "the relations that include, as appropriate, components of the power, force interactions between the individuals or their groups" [3, p. 13].

One of the founders of the institutional economic theory, Veblen T. interpreted institutions as units of selection in the evolutionary process of the Darwinist type [4, p. 13].

Defining institutions, J. Hodgson considers the last long-term systems of rules that have been established and entrenched and that give structure to the social interactions [5, p. 11]. That is, the definition focuses on the essence of the system of social rules.

Many features in common with the preceding have the definition of Searle J.: institute is a special type of social structure, which includes codified rules of interpretation and behaviour. Some of the rules are related to the conventional symbols or values, such as in the case of money, etc. [5, p. 12].

Thus, these definitions make it possible to determine the basic properties of institutionalism, to which we attribute a time lag – long-term or short-term; system, set of rules – formal, informal, socio-economic; the goal – the formation of the structure of social interaction, a special type of social structure, contribute to the definition of socio-historical conditions under which such mechanisms that regulate economic functions can be laid.

Based on the generalization of the theoretical approaches, we conclude that the institution, creating a symbiosis with the archetypes is a system of formal and informal socio-economic rules, which are determined by the powerful unity of both long-term and short-term, limiting the relations between the individuals in

the economic, social, legal, socio-economic, innovation spheres and help to determine the historical conditions under which the socio-economic mechanisms of social development are created.

The institutional approach involves considering the economy not as a static system, but as a dynamic process that is constantly in motion, changed and transformed.

“Technological and institutional changes (transformations) are the keys to understanding the general and economic evolution, which is appropriately dependent on its path...” – noted D. North [1, p. 198].

The institutional approach eliminates the issue of general and particular path of the development of a country, since it assumes the existence of an individual institutional matrix in each country formed under the influence of institutions, namely, the interlocking of the interconnected formal rules and informal constraints that guide the country's economy, different from the path of development of another country.

The commonality of the borrowed rules of the game in the countries with different institutional systems leads to significantly different consequences.

Although the rules are the same, but the mechanisms and practices for monitoring the compliance with these rules, the rules of conduct and subjective models of the actors are different.

Therefore, the real incentive system and the subjective assessment by the actors of the consequences of the decisions made are different.

The abstract concept of “institutional matrix” logically summarizes the various real links of institutions that can be observed in real life. These are legal and social norms, rules and sanctions, conciliation procedures and laws, traditions and customs, organizations and legal acts, etc. [6].

The specific characteristics of each national model are defined in the overall relationship in their structure of the basic and complementary additional institutional matrices.

Thus, in the U-matrix coordinates the economic institutions of the market, political institutions of the federation (building society, starting from the bottom of individual independent territorial communities) and subsidiary values (subsidiarity as a principle means the priority of the individual relative to the community), in which the priority of the Self over We is fixed [6]. Here we see a sufficiently well-defined influence of institutionalism.

Directing the transformation of the institutions or resisting those that have already formed and exerting appropriate influence on the whole (space) continuum of the society [7].

The presence of the institutes and the links between them create a society invariant.

This invariant provides the self-reproduction of the system. A special place is taken by the judiciary.

All the institutions are interconnected and closely intertwined. Loss of the influence of some of them will certainly cause degradation of the others. Institutions influence on the social transformations [7].

The generalizations of the research suggest that the problem of ensuring the sustainability of socio-economic processes in the society and the correct direction of social transformation:

first of all, is the difficult determination of the matrix priorities with respect to the institutional matrix in the country;

secondly, the domination in some countries during a certain time of the command-administrative system has influenced on the formation of the communitarian property not only as a public, despite the fact that the mental factors are one of the most influential in initiating the processes of different nature;

thirdly, when considering the problem of institutional impact on the transformation processes occurring in a particular country, scientists often are limited to separate works, sections in monographs, which detracts from the consideration of institutionalism from the standpoint of a complex, systematic, processbased approach in compulsory consideration of influences of the society that is, from the creation of a thorough domestic scientific concept that relates to the institutional theory that determines the social transformations under the influence of a particular traditionalism and heritage.

References

- [1] D. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, USA: Cambridge University Press, 1990.
- [2] A. N. Oleynik, *Institutsionalnaya ekonomika*, Moskva, Rossijskaya Federaciya: Infra-M, 2002.
- [3] Dzh. K. Lafta, *Effektivnost menedzhmenta organizacii*. Moskva, Rossijskaya Federaciya: Russkaya delovaya literature, 1999.
- [4] R. Coase, *The Firm, the Market and the Law*. Chicago, USA: The University of Chicago Press, 1988.
- [5] G. M. Hodgson, *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*. Cambridge, USA: Polity Press, Cambridge, and University of Pennsylvania Press, 1988.
- [6] S. G. Kirdina, “Teoriya institucionalnyh matric: v poiskah novoj paradigmy”, *Zhurnal sociologii i socialnoj antropologii*, Tom IV, No 1, c. 101115, 2001.
- [7] O. Amosov, and N. Gavkalova, “The influence of archetypes on social transformations”, *Public management*, № 3(13). c. 56-74, 2018.

ELECTRICAL CHARACTERISTICS OF THE ATMOSPHERE OF LARGE FIRES: ATMOSPHERIC-IONOSPHERIC INTERACTION AND ENVIRONMENTAL ASPECTS

Fires of various etiologies cause not only enormous environmental damage, but also strongly modify the surface atmosphere, significantly change its electrical characteristics, and cause a number of wave processes.

Wave perturbations, in turn, cause noticeable and characteristic changes in ionospheric electricity at altitudes of 50–80 km, and, probably, at altitudes in the E-region of the ionosphere. The parameters of a fire depend on its area, the type of combustible materials (forest, buildings, peat, oil and gas wells, oil spills on the surface of the Earth or the sea, etc.), their saturation, terrain, time of year, meteorological conditions.

A typical large forest fire covers an area of $S \approx 2000\text{--}5000$ ha and continues $\Delta t \sim 1\text{--}10$ days (note that further considerations and estimates apply to fires of a different origin). The specific gravity of combustible materials of such fires is $m \approx 20\text{--}40$ kg/m². During an average burning time of $\Delta t = 10$ days and a specific heat of combustion of combustible materials $w_T = 4 \cdot 10^7$ J/kg, we obtain an average heat flux of $P_T \approx 1,6 \cdot 10^9$ J/m² and an average daily power flux of $P_{mean} = P_T / \Delta t = 1,6 \cdot 10^4$ W/m².

The obtained estimates of the PT values suggest that such fires can generate intense atmospheric convection of combustion products and fiery tornadoes (which developed at $P_p > P_{pmin} \approx 10^4$ W/m² [1]) at the Earth's surface, as well as the rise of smoke, soot and dust to significant heights. As a result of fires, a huge amount of ash and other particles gets into the atmosphere.

Ashes affect the electric field of the surface atmosphere, since as a result of the adhesion of small ions, dispersion and friction, these particles acquire an electric charge and a large and dense layer with a large uncompensated charge forms at the Earth's surface. This layer can significantly change the gradient of the potential of the surface electric field, which leads to the formation of an ionized layer at the surface of the Earth in areas of tens of square kilometers with a thickness of hundreds of meters or more.

The paper considers a model of atmospheric-ionospheric interaction, briefly analyzes the main mechanisms of disturbance transmission from the lower atmosphere to the ionosphere and magnetosphere, and considers possible environmental effects.

The volume distribution model of the average mass concentration of the smoke aerosol $M(x, y, z)$ with a unipolar charge is based on the assumption that the distribution of matter in three directions in the fire zone occurs independently according to the normal law. As the main source, we consider the modification of atmospheric electricity with a conditionally evenly distributed smoke aerosol in space. Vertical aerosol scattering is considered as if in unlimited space.

The evolution of a smoke plume in a model is determined by the turbulent characteristics of the atmosphere.

The aerosol space charge distribution is obtained from the formula for the distribution of $M(x, y, z)$. Using the known distribution of the space charge density $\rho(x, y, z)$, we can calculate the electric field strength $E(x, y, z)$ at an arbitrary point in the space surrounding the smoke plume of the fire.

The lines of force of the electrostatic field near the Earth's surface have mainly the normal component E_z , therefore, disturbances of the vertical electrostatic field are considered.

In the paper estimates the disturbances of the vertical electrostatic field during a large fire. It was established that for smoke plumes of fires covering an effective volume of 5×10^{10} m³, the maximum deviation of the gradient of the potential of the electric field of the atmosphere from the background values is ± 10 kV/m, which is comparable with its changes during dust storms. Correspondingly, the amplitude of the disturbances E_z is $\sim 10^3$ V/m. Such disturbances of E_z are comparable with changes in E_z before strong earthquakes.

Atmospheric-ionospheric electrical interaction in the area of large fires was considered by the method [2–4]. It is based on the assumption that the mesosphere is an active element of the global atmospheric electric circuit. To analyze the electrodynamic tropospheric-ionospheric relations, we used the model of the tropospheric-mesospheric electric circuit with the parameters: a mesospheric current source with a current density $j_m \cdot 10^{-9}\text{--}10^{-8}$ A/m², which causes a disturbance in the temperature and effective electron collision frequency up to the order of magnitude; local surface resistance R_s ; local resistance R_m of the mesospheric source; the external resistance of the global atmosphere between the Earth's surface and the lower boundary of the ionosphere $R_a \approx 200$ Ohms.

In the undisturbed atmospheric conditions, the electric tropospheric-mesospheric connection not manifested [2]. Under disturbed conditions in the region over large fires in the presence of powerful mesospheric electric fields, the following mechanism is possible [2]: an increase of one or two orders of tropospheric conductivity over the region with the help of tropospheric-mesospheric electrical interactions leads to a decrease in the voltage of the mesospheric electric field; this causes a rapid relaxation decrease in the temperature T_e and the effective electron collision frequency ν_e , and a corresponding change in the conductivity of the mesosphere. This can lead to a rapid change in the propagation conditions of radio waves in the lower ionosphere over the region.

In the absence of powerful mesospheric electric fields, the obtained estimates of E_z , taking into account

the size of the fire plumes, suggest that the electric field in the fire region can penetrate to the heights of the E-region (E_z will be ~ 0.5 mV/m) and lead to perturbations of the electron density, which are recorded at these heights by radiophysical methods.

Note that the conditions of large fires are characterized by relatively long duration of the factors affecting the environment. Environmental consequences of large-scale fires related to:

- mass emissions of combustion products into the surface atmosphere;
- changes in the surface atmospheric electric field;
- generation and amplification of electromagnetic and acoustic wave processes.

The most significant environmental impacts are associated with emissions of dust, smoke and soot, which shield solar radiation. Strong fires in the region, creating powerful vertical traction, contribute to the penetration of aerosols to the heights of the stratosphere over a large area. This leads to strong scattering and absorption of solar radiation. A powerful absorbent layer is formed. The mass of aerosols can be ~ 10 – 100 kilotons. The residence time of aerosols in the stratosphere is tens of days, which leads to significant environmental consequences.

Important is the fact that it is possible to stimulate secondary, much more energetic, processes. They are associated with aerosol scattering and soot absorption of solar radiation. The energy of secondary processes is 3 to 5 orders of magnitude higher than the energy of the primary source. The disturbances that arise propagate over distances of ~ 1000 km and cover, in addition to the lower atmosphere, the ionosphere and magnetosphere. As a result of the screening of solar radiation, the earth's surface will receive, for example, about 10^{23} J of energy in 10 days of a fire. Approximately the same energy will be released in the atmosphere. Such disturbances in the energy balance are of significant importance for the earth's surface and for the atmosphere. It is important that the influence of environmental consequences will be noticeable, often significant and irreversible far beyond the fire zone and for a long time after it.

Such changes in the electric field near the Earth's surface in the region of the big fire, as indicated above, will lead to changes in the conductivity of the atmosphere layer near the Earth's surface over a significant area. Because

this layer of the atmosphere has the greatest resistance in the global electric circuit, there will be disturbances in the electrical parameters of this circuit, which will lead to a number of secondary processes in the atmosphere, ionosphere and magnetosphere of the Earth. The latter, in turn, affect the near-Earth environment on a global scale. It is difficult to foresee their impact on the environment, however, it is possible that it can be significant.

As a result of the generation and amplification of electromagnetic and acoustic wave processes in the fire region, the radiation power flux increases hundreds of times. For example, it is known that the power flux of acoustic radiation in natural conditions is $p_{\text{acoustic0}} \approx 0,3$ – 1 MW/m² [5]. On an area of 50 km² we will have the power of acoustic radiation $N_{\text{acoustic0}} = p_{\text{acoustic0}} \times S \approx 15$ – 50 kBt. In case of fire in the same area, the acoustic radiation power increases to $N_{\text{acoustic}} \approx 10$ MBt. Note that $N_{\text{acoustic}} \gg N_{\text{acoustic0}}$.

Most of the energy of acoustic radiation is spent on the fraction of low-frequency acoustic-gravitational waves (AGW), that is, on internal gravitational waves (IGW). Such waves, as is well known, effectively penetrate the heights of the ionosphere, dissipate and perform a noticeable role in changing the dynamic regime of the middle and upper atmospheres.

References

- [1] B. Pittok et al., *Consequences of a nuclear war. Physical and atmospheric effects*: translation from English. Moscow, Russia: Mir, 1988.
- [2] A. M. Gokov, S. I. Martynenko, V.T. Rozumenko, O. F. Tyrnov, Large-scale ionospheric disturbances caused by distant earthquakes, and powerful mesospheric electric fields. *Radio engineering*. Kharkiv, Iss. 128, pp. 206–209, 2002.
- [3] A.M. Gokov, *Midlatitude Ionosphere D-Region Response to Natural Events*, Published by: LAP LAMBERT Academic Publishing. Saarbrücken, 300 p. ISBN: 978-3-659-62182-6, 2014.
- [4] A.M. Gokov, Yu.V. Buts, On the relation between global seismicity and geomagnetic and solar activity, *Telecommunications and Radio Engineering*, vol. 78, no. 1, pp. 79–85, 2019.
- [5] Yu. A. Gostintsev, E. A. Ivanov, N. P. Kopylov et al. Wave disturbances in the atmosphere during large fires, *The physics of combustion and explosion*, vol. 19, no. 4, pp. 62–64, 1983.

ГЛОБАЛЬНІ ЗМІНИ ЯК ЧИННИК ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ПРАЦІ

Ефективність функціонування підприємств залежить від раціонального використання трудових ресурсів, роль яких посилюється персоніфікованим характером праці.

Важливість дослідження нових резервів трудової активності окремих працівників і колективів як суб'єктів, – економічних процесів зростає у зв'язку з тим, що вони діють сьогодні у якісно новій ринковій ситуації, ситуації вибору варіантного відношення до праці, умов, форм і моделей трудової участі.

Для підвищення ефективності роботи працівників підприємств необхідно періодично оцінювати їх трудову активність з метою впровадження заходів щодо її підвищення.

Правильна, об'єктивна оцінка трудової поведінки робітника – основа успішної кадрової політики і ключовий елемент прибуткової стратегічної програми покращення системи управління персоналом всього підприємства.

Аналіз поточної ситуації щодо затребуваності різних професій на міжнародному ринку праці, можливі зміни попиту на фахівців певних спеціальностей та прогнозування появи нових професій в майбутньому дозволяє виявити особливості попиту на окремі професійні групи, як в Україні, так і в розвинутих країнах світу та зрозуміти наскільки процеси, що відбуваються на вітчизняному ринку праці, відповідають світовим трендам.

Сьогодні міжнародний ринок праці переживає період глобальних змін. Ті професії та спеціальності, що були затребувані кілька років тому, можуть повністю зникнути в майбутньому.

Міжнародний ринок праці має тенденцію до заміни фізичної роботи людини машинами і роботами. Такі масштабні зміни безпосередньо пов'язані з технологічним проривом нашого століття. Комп'ютерні технології, штучний інтелект, нанотехнології, розвиток віртуальної реальності та генної інженерії диктують нам нові затребувані професії. Багато спеціальностей витісняються сучасними технологіями, праця людини максимально автоматизується. Саме тому, тема затребуваних професій не перестає бути актуальною і хвилюючою.

Прогнози щодо нових професій є важливими, як для системи освіти, яка вчасно зможе забезпечити підготовку фахівців, затребуваних на ринку праці, так і для компаній-роботодавців, які на основі таких прогнозів зможуть приймати рішення про необхідність наймання нових і перенавчання працівників, які зараз є в штаті підприємств. Робота з персоналом на упередження дозволить підприємствам заздалегідь визначити можливо-

сті для подальшого зростання продуктивності праці. Крім того, знання про можливий дефіцит певних професій або зростання безробіття, через втрату робочих місць працівниками, чий професії зникають, допоможе державним органам в формуванні ефективної політики на ринку праці. Знання про нові професії допоможуть абітурієнтам в процесі вибору місця навчання, вмотивує студентів ВНЗ щодо будування індивідуальної навчальної траєкторії, підштовхне працівників до перекваліфікації.

В рамках даного дослідження авторами було розглянуто зміни професійної структури, причини збільшення і падіння попиту на ті чи інші професії, прогноз зростання попиту на нові професії.

Міжнародний ринок праці постійно змінюється, серед факторів, що найбільше впливають на ці зміни фахівці називають глобалізацію, посилення конкуренції, зміну поколінь та цифрову трансформацію.

Фахівцями дослідницького центру Глобального інституту McKinsey (MGI) було проаналізовано 46 країн, представники ринку праці яких, представляють близько 80 відсотків світової робочої сили, вивчено понад 2000 видів професійної діяльності і кількісно оцінено технічну можливість автоматизації кожної з них. Глобальний інститут McKinsey оцінює кількість працівників, змушених змінити сферу діяльності через те, що їх робочі місця будуть автоматизовані, на рівні від 75 млн до 375 млн людей (що становить від 3 до 14% світової робочої сили) до 2030 року [1]. За результатами оцінки MGI потенціалу автоматизації світової економіки, частка професій, які можуть бути повністю автоматизовані за допомогою існуючих в даний час технологій складає менше 5 відсотків. Але навіть якщо професія в цілому не буде автоматизована, часткова автоматизація, тобто автоматизація лише певних видів діяльності, що становлять професію, вплине майже на всі професії в більшій чи меншій мірі. Фахівці вважають, що близько 60 відсотків усіх професій мають щонайменше 30 відсотків видів діяльності, які можуть бути автоматизовані. Це означає, що більшість професій зміниться, а значної кількості людей доведеться працювати з новими технологіями. Таким чином вплив відчують не лише працівники заводів та службовці, але й ландшафтні дизайнери, зубні техніки, модельєри, представники страхових компаній та навіть керівники підприємств.

В січні 2016 року Всесвітній економічний форум (ВЕФ) опублікував доповідь "Майбутнє трудової діяльності: зайнятість, навички та кар'єрна стратегія в умовах Четвертої промислової революції" [2].

Висновок, отриманий за результатами опитування, вказує на можливість остаточної втрати більше ніж 5,1 млн робочих місць внаслідок різких ринкових змін в період 2015–2020 років, при загальній сумі втрат 7,1 млн робочих місць (дві третини з яких зосереджені на виконанні рутинних офісних функцій, таких як службові та адміністративні), а також загальному прирості в 2 млн робочих місць в областях, пов'язаних з інформатикою, математикою, архітектурою та інженерією. Крім того, опитані респонденти очікують значних змін між професіями та функціями, при цьому адміністративні та рутинні офісні функції будуть скорочуватися, а значне зростання очікується у комп'ютерних, математичних, архітектурних та інженерних галузях. Прогнозується також скорочення виробничих професій, але в них зберігається відносно хороший потенціал для підвищення кваліфікації, часткового перерозподілу діяльності та підвищення продуктивності за допомогою технологій, а не чистої заміни.

Після оприлюднення доповіді ВЕФ у 2016 році динаміка на ринку праці посилилася, відбулися нові зміни, тому в 2018 році було проведено нове дослідження та опубліковані результати оновленої версії звіту “Майбутнє трудової діяльності: зайнятість, навички та кар’єрна стратегія в умовах четвертої промислової революції” [3].

Нові затребувані професії. До популярних професій, на які очікується попит до 2022 року, відносяться: аналітики і дослідники, розробники додатків і програмного забезпечення, фахівці з електронної комерції та соціальних мереж. Особливою популярністю почнуть користуватися професії, в яких використовуються унікальні навички, властиві тільки людині, такі як емпатія, соціально емоціональний інтелект і творчі здібності. Серед таких професій: працівники служби підтримки клієнтів, фахівці з продажу та маркетингу, фахівці з питань розвитку, керівники інноваційної діяльності. Очікується попит на нові професії, пов'язані з розумінням і використанням новітніх технологій. Наприклад, фахівці з штучного інтелекту і машинного навчання, фахівці з роботи з “великим даними”, експерти з автоматизації процесів, аналітики інформаційної безпеки, інженери-робототехніки, фахівці з блокчейну.

Роботодавцями, опитаними при підготовці доповіді, було висловлено припущення, що компанії зможуть використовувати автоматизацію деяких робочих завдань для доповнення і підвищення переваг робочої сили і, в кінці кінців, для надання співробітникам можливості в повній мірі реалізувати свій потенціал

і конкурентні переваги. Замість того, щоб зосереджувати увагу на економії витрат на робочу силу на основі автоматизації, “стратегія розширення” враховує більш широкий горизонт діяльності зі створення цінності, яка може бути виконана людьми спільно з роботами, при цьому людина звільняється від необхідності виконувати рутинну роботу, повторювані завдання і отримує можливість ефективніше використовувати свій творчий хист.

Важливо відзначити, що велика частина автоматизації відбувається на рівні конкретних робочих завдань, а не на рівні цілих завдань. Аналіз показує, що автоматизація робочої сили, ймовірно, буде формуватися в три хвили з сьогоднішнього дня і до середини 2030-х років. Частка автоматизації ручної праці збільшиться з 5% до майже 40% до середини 2030-х років, а частка завдань, що автоматизуються, пов'язаних з соціальними навичками, збільшиться з 5% до приблизно 15% у тому ж часовому діапазоні.

Оцінки компаній, опитаних для цього звіту, дають детальне уявлення про те, як співпраця людини і роботів буде розвиватися в період до 2022 року. На сьогоднішній день роботи найчастіше доповнюють навички людини в області обробки інформації та даних, підтримують виконання складних і технічних завдань, а також доповнюють фізичну і ручну роботу.

Як показав проведений аналіз, основною тенденцією на міжнародному ринку праці на найближче десятиліття стане збільшення значущості фахівців середньої і вищої кваліфікації. Особливо активно зросте потреба в працівниках, які виконують завдання, що не підлягають автоматизації, креативність, гарна уява, інноваційність та дизайнерські здібності будуть затребувані роботодавцями в значній мірі.

Список літератури

[1] Manyika J. Jobs lost, jobs gained: Workforce transitions in a time of automation,” McKinsey Global Institute // (November, 2017). Retrieved from <https://www.mckinsey.com/featured-insights/future-of-work/jobs-lost-jobs-gained-what-the-future-of-work-will-mean-for-jobs-skills-and-wages>

[2] The Future of Jobs Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution. Global Challenge Insight Report // (January, 2016) World Economic Forum. Retrieved from http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs.pdf

[3] The Future of Jobs Report. Insight Report // World Economic Forum (2018). Retrieved from http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2018.pdf

CONSULTING COMPANY'S KEY PERFORMANCE INDICATORS ANALYSIS

In the modern world in terms of set of various strategies existence the most bright, successful and effective strategy choice or creation looks very important for each enterprise. The company's leaders and business owners outlay the great amount of time on defining and fixing aims and all possible ways of their achievement.

Often in the case of necessity to be the best among other players at the market, for the sake of existence and business development in certain spheres of tasks the external consultants and advisers are attracted. As a rule, great advices are required from consultants and they are estimated quite captiously. But what can advisers require as an effective fee for their business? Estimation of consulting company's efficiency is a very actual question especially if take into account rather keen competition between such companies and big number of market players.

Deep understanding of this topic is especially important for the companies with different sizes and from different segments of consulting business.

In accordance with classification of types of economic activity of KVED DK 009:2010 consulting services behave mainly to the section of M-code and are divided into services of the legal and economic (public accountant, book-keeping services, services on taxation advising) consulting, engineering and technical consulting, research and marketing consulting, management and other types of consulting. Financial consulting services are splitted separately into a section K.

Ukrainian scientists also offer different visions of consulting services. So, the general structure of different types of consulting can be summarized as follows [1].

Thus, the consulting industry covers different areas of advising in accordance with different business processes that may occur to the consumer enterprises, At the same time this variety of segments forms one type of business where the people intellectual capital is the main one. Such specificity of activity obviously requires both a peculiar structure of consulting companies' assets and applying the specific system of key performance indicators by which it would be possible to calculate the effectiveness of the selected processes in consulting companies by themselves.

Different types and lists of key performance indicators can be met in works of different researchers. For example, a group of Ukrainian scientists propose next consulting efficiency criteria [2]:

1) consultant's segment of market activity expansion and growth of services volumes. It is determined by the estimation of consulting projects profitability, their cost, analysis of personnel structure and marketing expenses;

2) some economic indicators like profit, income per one consultant, expenses structure and specific weight of salary in total project costs;

3) quality indicators of the rendered services as reviews of clients, recommendations, presence of lawsuits in relation to the rendered services and determination of satisfaction level from the rendered services;

4) prospects of further collaboration with a present client that are calculated by the amount of the repeated orders of each client;

5) estimation of professionalism increase by taking into account an experience of similar problems solving, existence of knowledge in relation to the specific of organizations of separate clients, perfection of working methodologies;

6) economy that consists of providing the positive socio-economic effect in comparing to the consultants' fees.

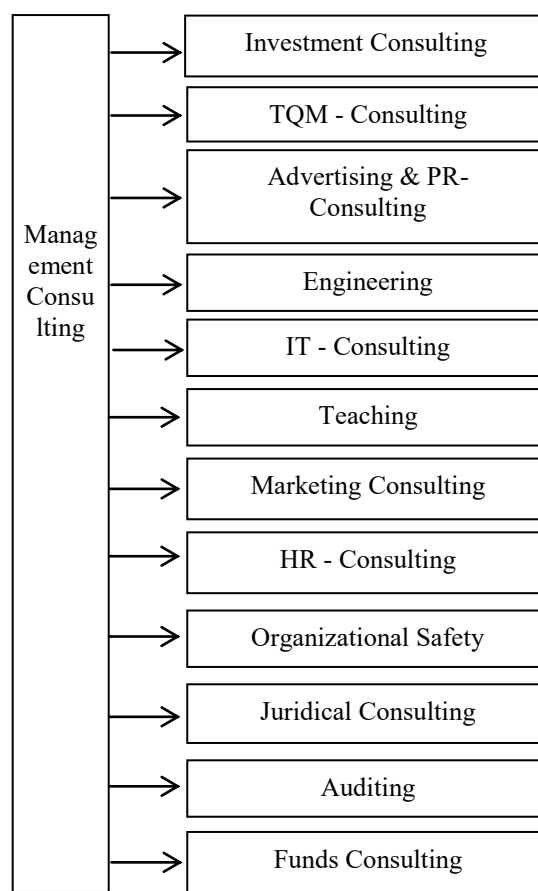


Fig. 1. Consulting Services Structure [1]

In accordance with the legislative acts of separate countries [7] general requirements to the strategic report of companies must contain obligatory distribution of key performance indicators on financial and non-financial.

On information from other sources [5] first of all key performance indicators bind aims to the certain set

of the expected results and must take into account dependence of different factors one from another.

Researchers mark five interconnected components of consulting company: market, personnel, business processes, finances and social component – for that it follows to expect the separate key performance indicators.

For example:

- 1) the cost of certification and other trainings for each employee, UAH per person;
- 2) number of employees who have undergone certification and other trainings, persons;
- 3) number of training hours per consultant, hours per person;
- 4) share of employees who passed certification and other trainings in the general amount of personnel, %;
- 5) volume of additional social guarantees, UAH;
- 6) funds allocated by the company to organize environmentally friendly activity, UAH per service;
- 7) investment funds for environmental protection and society development, UAH;
- 8) charity funds and others.

In opinion of other researchers [4] next kind of key performance indicator unbundling looks useful:

- 1) per group of internal corporate indicators (list of services provided, total duration of activity in the region, presence of regular clients; availability of “own” projects; level and length of service of employees; “price segment”; basic financial performance indicators; internal resources such as patents and trademarks, permits or licenses; availability of certificates from employees; number of external consultants involved in projects; types of activity and specialization of advising company);
- 2) per group of external corporate indicators (share of the budget spent on the company’s development, funds spent in investment; rating on industry scales (national or international); availability of external resource factors; availability of consulting consumers in various economic sectors; territory covered by consulting services; status in the international consulting market).

In order to understand the effectiveness and potential of the consulting company, it has been written that it is necessary to combine the above two groups of indicators. At the same time, it was offered to evaluate the effectiveness of the consulting company by the indicators of the degree of documentation of services, complexity of work, flexibility, degree of interaction with authorities and absence of conflicts, consulting results reliability; systematic reporting on the results of work among the management and society availability, cost level, etc.

Considering all the above, it is quite possible for consulting companies to develop a system of performance metrics for a particular company strategy. At the same time, these indicators should be sufficiently balanced,

summarize information both financial and non-financial and allow the user to understand the essence of the business processes or systems which are described by those key performance indicators.

Therefore, when evaluating the effectiveness of a competitive enterprise development strategy, it seems advisable to formulate a system of key performance indicators that would take into account its essence: the expected irreversible and regular change in the product’s characteristics (product, work, service) of a company or business unit of a large corporation, achieving a stable market position in the long-term period by consulting company, obtaining certain competitive advantages and differences from competitors [3].

In addition, it should be noted that all of the indicators examined in the works of different researchers sometimes are repeated, sometimes are different, but do not have a single clear classification or system. And the issue of taking into account the specifics of the consulting company in the process of a key performance indicators set formation has not been addressed at all and may need to be investigated separately.

References

- [1] В. Г. Воронкова, *Маркетинг соціальних послуг*. Київ, Україна: Професіонал, 2008.
- [2] Л. Є. Довгань, І. П. Малик, Н. В. Семенченко, та І. М. Крейдич, *Управлінський консалтинг*. Київ, Україна: НТУУ “КПІ”, 2017.
- [3] М. В. Полюхович, “Конкурентна стратегія розвитку підприємства як сучасний ефективний інструмент менеджменту”, *Modern Economics*, №18, грудень, 2019. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://modecon.mnau.edu.ua/competitive-enterprise-development-strategy-as/>. Дата звернення: Апр. 2, 2020.
- [4] Т. В. Целютина, Критерии эффективности российского консалтинга [Електронний ресурс]. Доступно: <http://na-journal.ru/1-2014-gumanitarnye-nauki/401-kriterii-jeffektivnosti-rossijskogo-konsaltinga>. Дата обращения: Апр. 2, 2020
- [5] A. Z. Ibatovaa, V. I. Kuzmenkov, and G. S. Klychova, “Key performance indicators of management consulting” *Management Science Letters*, May, 2018. [Online]. Available: https://www.researchgate.net/publication/324502882_Key_performance_indicators_of_management_consulting. Accessed on: Apr. 2, 2020.
- [6] B. Markgraf, Key Performance Indicators of the Management Consulting Industry. [Online]. Available: <https://smallbusiness.chron.com/key-performance-indicators-management-consulting-industry-63452.html>. Accessed on: Apr. 2, 2020.
- [7] Companies Act 2006, section 417(6). [Online]. Available: <http://www.legislation.gov.uk/uksi/2013/1970/contents/made>. Accessed on: Apr. 2, 2020.

STRUCTURAL AND FUNCTIONAL APPROACHES TO THE THEORY OF ECONOMIC FORMATIONS

Until recently, the three-sector approach was the foundation for determining the characteristics and transition periods of economic formations. The primary (agriculture and unprocessed natural resources), secondary (mining and industry) and tertiary (services) sectors have a stable composition of industries according to universal classifiers of economic activities, and to determine the degree development of a country, it was enough to calculate shares in GDP (rarely – employment) of each sector. But at the beginning of the XXIst century, more and more scholars have talked about the limitations and inadequacies of the three-sector model, proposing to single out more industry groups. All current approaches to the classification of the sectors' composition can be divided into two broad categories: 1) structural – the economic formation is “calculated” in accordance with the indicators of existing sectors; 2) functional, when the impact and interrelationships between industries are assessed and are grouped into sectors based on their roles in the national economy. Understanding the key features of formations is extremely important for building effective government strategies for industry, services and public administration, especially as modern theories of international trade are beginning to gravitate to be managed in a limited global market. Below are the examples of structural and functional approaches.

M. Rosenberg [1] uses the employment indicator – the share of the total number of employees working in enterprises related to certain activities – to determine the sectors' contribution, and gives an example of calculations for the US economy in 2018.

The criterion is called “distance from the natural environment” – basic agriculture and mining. M. Rosenberg singles out products of intellectual activity created on the basis of innovative technologies from the sphere of services (tertiary sector) – these are activities in the fields of public administration, cultural work, education and R&D, as well as IT. These activities contribute to technological progress, which can have a huge impact on short- and long-term economic growth. The fifth sector is a management activity for decision-making at the level of society without classifying it as commercial or non-commercial.

Z. Kenessey [2] identifies only four sectors, the latter includes activities in the field of finance, insurance and real estate, and public administration (including the provision of services to the population), and notes that the transition from one formation to another was accompanied by so-called stressful situations in society, economy and culture. That is, the driving historical changes of civilization were necessarily accompanied by the restructuring

of the national economy, which is statistically confirmed by the redistribution of resources and income between industries. The first mention of the relative characteristics of major sectors of the economy, such as agriculture, trade and production, are found in the works of mercantilists and physiocrats, and since the time of W. Petit prominent economists have conducted research to assess the impact of changes between major sectors.

In the second half of the twentieth century, problems of rational distribution of productive resources and income between industries and, accordingly, state planning gave way to free trade and uncontrolled expansion into foreign markets. This process reached its apogee in the 90s, against the background of redistribution of global spheres of influence and redrawing of the world geopolitical map. In developed countries, there has been renewed talk of the need to plan for the national economy, of course without resorting to rigid administrative methods, due to the suboptimal distribution of resources between sectors – for example, notes Z. Kenessey [2], the focus exclusively on the quaternary sector development left the country without real production, which instead found itself in China and some other remote countries, which threaten the economic security of the state. Today, a similar situation exists in the field of IT, where high-income countries – the main customers and consumers of services – carry out only general management and administration of projects, and the lion's share of developers live on other continents, altogether with physical equipment (hardware). Thus, huge volumes of information flows are processed without the ability to establish, if necessary, legal control over the confidentiality of data – this is the reverse side of the savings on wages of already skilled workers. In addition to purely monetary losses, the ordering country devalues the popularity of technical and other professions and the activities of research centres in its own territory, while stimulating their development in host countries.

Within the framework of the sectoral-structural hypothesis, it is concluded that long-term expansion of the quaternary sector could theoretically help to reduce economic efficiency and slow down the growth rate of developed countries. At the same time, this hypothesis does not exclude the high profitability of quaternary industries, and the calculation of only monetary benefits is one of the strategic vision errors of the trajectory of the national economy. In each individual historical period it is necessary to find the optimal balance between the four sectors – the so-called “sectoral equilibrium” point, otherwise there will be a “growth disequilibrium”.

O. Kuzmin et al. [3] use the same typology as Z. Kenessey, but distinguish the fifth sector – IT

and telecommunications, education, health and social protection, various professional activities, which can be classified as the provision of individual counselling services, art, entertainment, recreation and sports. The emergence of the fifth sector was facilitated by the new type of workers who use intellectual labour to generate income with the greatest possible attraction of innovation. They can be employees or self-employed (however, some authors refer to this category exclusively as sole proprietors). A characteristic feature of post-industrial society is the predominance of shares of the secondary (due to high-tech industries, which are formally related to industry) and the fifth sector in the structure of the national economy.

The vast majority of authors do not discuss the composition of the first three sectors, but proposals for “superstructure”, i.e. the fourth, fifth, etc. sectors can vary significantly.

The basis of the functional approach is the work of M. U. Porat and M. R. Rubin in 1977, who divided all industries of the US economy into 6 sectors: 3 “information”, 2 “non-information” and the household one [4]. Without directly mentioning the method of satellite accounts, they use a similar approach in classifying market participants by industry class.

The analytical scheme of relations between economic agents has three dimensions – the flow of goods and services in the market, the dissemination of information (its non-market component) and the flow of labour and income. The key in the proposed scheme is a separate allocation of bureaucracy, which has similar functions in the public and private sectors; emphasis is also placed on the division of industries into those that produce, disseminate and use information (even some producers of material goods may belong to the information sector, if the basis for their goods and services is information), and traditional industries (agriculture, mining and processing industries). In addition to formal procedures and reporting, public / private bureaucracy is a powerful resource for economic planning, as it accumulates information about the interaction of market agents. In fact, there are 2 aggregated sectors – traditional material production (primary and secondary sector) and the knowledge economy (tertiary sector, if we use the previous models). Note that information flows in the modern world can be described using the same basic blocks of the scheme suggested by M. Porat – only the number and branching of areas is growing, and the media have changed.

Thus, the functional approach differs from the generally accepted distribution of industries by type of economic activity, instead they are classified by the functions to be performed by the enterprise, end user or resources, which allows to identify possible problems of the economic system.

In 1976–1980, a similar study was conducted in the United Kingdom, when it was necessary to choose a strategy to supply the oil. There were two alternatives –

import or extraction of own oil from the North Sea fields [5]. All industries of the national economy were divided into five sectors: primary production, industry, construction, intermediation in the allocation of resources (services sector) and public administration. For each sector, the volumes of real production, exports, imports and actual consumption of products released on the market were calculated. 1976 was chosen as the base because the domestic market did not use oil extracted from North Sea fields. In the following years, when companies within the country began to use their own oil (imports decreased accordingly), it turned out that the primary sector received the most revenue, construction revenues increased slightly, while the other three sectors began to decline. When domestic oil began to be used by enterprises within the country (imports decreased accordingly), all the signs of the “Dutch disease” that the Netherlands suffered in the 1970s were diagnosed. Then it was decided to reorient the national economy to intensive growth and development of innovation.

Modern OPEC countries are trying to avoid such consequences, for example, the UAE invests part of the income from sales of crude oil in the development of innovative production.

In the early 80's of the XXth century, for the first time (within the historical limits of the current economic formation), the problem of lack of fossil resources and their redistribution in the global world as in a closed space became acute. And in the mid-1990s, multinational corporations experienced limited capacity in the global consumer market, after the euphoria of seizing the markets of post-socialist countries, which had been closed by the “iron curtain”. World trade still continues to develop extensively, although the obsolescence and inconsistency with the current realities of established theories of international trade have already been proven.

References

- [1] M. Rosenberg, “The 5 Sectors of the Economy” [Online]. Available: <https://www.thoughtco.com/sectors-of-the-economy-1435795>.
- [2] Z. Kenessey, “The primary, secondary, tertiary and quaternary sectors of the economy” [Online]. Available: <http://www.roiw.org/1987/359.pdf>.
- [3] O. Kuzmin, O. Pyrog, L. Melnik, “Transformation of Development Model of National Economies at Conditions of Postindustrial Society”, *ECONTECHMOD*, Vol. 3, No. 2, 2014, pp. 41-45.
- [4] M. U. Porat, M. R. Rubin, “The Information Economy”, US Department of Commerce, Office of Telecommunications, National Science Foundation, 1977. Electronic version available at: https://books.google.com.ua/books/about/The_Information_Economy.html?id=bQJPAAAAMAAJ&redir_esc=y.
- [5] S. Hall, F. Atkinson, “Oil and the British Economy”, Routledge Library Editions: The Economics and Politics of Oil and Gas, 2016. 206 p.

SOCIALLY RESPONSIBLE APPROACHES TO DOING INTERNATIONAL BUSINESS

Domestic and foreign modern companies are increasingly paying attention to the active implementation of the concepts of corporate social responsibility. Well-known economist, apologist of marketing thought – Philip Kotler [1] in his research relied on six types of corporate social initiatives: corporate social marketing; charity marketing; introduction of a socially significant problem; corporate philanthropy; volunteer work for the benefit of the local community; socially responsible approaches to doing business.

In the system of social responsibility of economic entities an important role belongs to the use of socially responsible marketing [2].

J.-J. Lamben was one of the first scholars to focus on the study of this topical issue, which has long been silenced for business lobbying.

In industrialized countries, where basic needs are better met and household saturation is in high demand, primary demand is not increasing and growth potential is increasingly driven by creative innovation, the role of marketing is becoming increasingly important for firm development.

We are forced to state the still insufficient development of social responsibility of domestic business. There are elementary problematic, and in some cases corrupt, management issues related to the financing of social activities of companies, charitable events that they support. The domestic institutional marketing environment has not yet been fully formed, which would encourage modern entrepreneurs to increase the social responsibility of their activities and the still low level of management responsibility.

Socially responsible actions of any subject can be divided into three parts. The first group of “basic degree” consists of those that are conditioned and are a reaction to the legally established norms and rules. It is mandatory for everyone in a state governed by the rule of law. Legislatively established norms and rules cannot be violated in civilized countries.

The second group of “extended degree” consists of those that are the result of rational choice of the subject for the sake of moral and economic benefits that accompany social responsibility.

The third group of “higher degrees” is those that have the nature of voluntary conscious commitments. The second and third groups are characterized by the fulfillment of consciously accepted voluntary commitments aimed at social, economic and environmental development, which show the true dream and the degree of social responsibility of the subject [4].

Satisfaction of high spiritual needs of an individual in business is the understanding of social responsibility as

the use of only such ways to achieve personal or corporate goals that do not harm people, nature, society and should become the highest guideline of social responsibility in the context of mission not just to gain a positive image by its activities the life of society for the better.

In world practice, the level of sustainable social development of companies is calculated by the following key areas of activity within the framework of corporate social responsibility (CSR), namely – economics, environment and social policy. International standards of CSR assessment are specially developed: ISO 26000, AA 1000, SA 8000, OHSAS 18000.

In market economies, there is a need for constant analysis of existing problems in the field quality management of products (services), with one parties, at the state level, applicable laws and regulations, and on the other – at the enterprise level [5].

A harmonious combination is necessary to ensure high quality and competitiveness of products effective system of state regulation in the field of quality assurance of products (services) and social responsibility of business, as well as a high level quality management in enterprises.

The author argues the need to use the term “quality” not only with adjectives bad, good, excellent as recommended by ISO 9000: 2008 series standards, but also unacceptable.

The term “unacceptable quality” should apply to products that do not comply with applicable laws, standards and pose a danger for morals, health, life, human property and the environment. Its production and sale should be prohibited.

Achieving a high position of socially responsible marketing, including their competitive advertising activities, is possible provided that the appropriate level of state regulation of the economy, which takes into account: first of all, the eradication of corruption schemes; distribution of power and its influence on business processes; availability and development of legislative and regulatory documents that ensure the priority orientation of entrepreneurship to socially responsible marketing; introduction of innovative levers, regular financing at the expense of the state deductions of laboratory researches of quality of production; development of public organizations for consumer protection with the support of the state; stimulating social initiatives of business entities; development of effective mechanisms for their implementation on the basis of strict responsibility. Otherwise, the economy and business are doomed to moral and physical degradation and exploitation by socially irresponsible businesses. Ensuring long-term socio-economic efficiency of economic entities and their marketing is possible only if they adhere to high social responsibility.

An integral addition to the ethical system norms and requirements in the field of environmental laws of business is its social and environmental responsibility: motivated and voluntary participation of the company in activities aimed at the rational use of natural resources; saving energy and raw materials in the economic activities of enterprises; secondary use of waste in the production cycle; reduction of negative impact on the environment; prevention of emergencies and emergencies; preservation of natural areas under the protection of world organizations.

According to domestic scientists, socially responsible marketing of business entities is a strict implementation of the requirements of state regulations in the field of social responsibility in the home country and the countries to which their goods and services are exported; inadmissibility of participation in corruption schemes, inadmissibility of committing fraud; inadmissibility of production and sale of products dangerous to property, morals, health, human life, environment and society as a whole, as well as unfair advertising and methods of psychological influence on consumers in order to impose a favorable solution or any purchase; manifestation of socially oriented initiatives [6].

The global economic crisis has forced European Union countries to fight tax evasion. The world's largest offshore zones have been created by European countries. From 1932 to 2014, the Swiss banking system used the law on banking secrecy, and in 2014, as a result of the next global forum on tax policy transparency in Berlin, more than 90 countries undertook to participate in the automatic exchange of information. But some countries (such as Panama) have not signed the treaty.

The most common in the world practice of socially responsible business are the separation of two models (each of which has both advantages and disadvantages) - European (introduction of social responsibility in the strategy of creating added value) and American (which is characterized by minimal government intervention in activity of the enterprise).

The positive aspects of these models include improving the company's image and reputation in the eyes of its own staff and local community, as well as creating favorable conditions for public confidence in the company's communications and favorable coverage of their activities in the media.

A negative aspect of the American model is the perception of companies that invest in charity as money laundering.

The European model is characterized by a high level of taxation of enterprises, which leads to their departure from national markets in the "shadow". Characterizing the Ukrainian business environment, it can be noted that neither European nor American models of social responsibility can be fully applied in Ukraine, as the current stage of development of social responsibility of domestic business is characterized by blurred trends in social

responsibility and lack of support for socially responsible initiatives. enterprises by the state [7].

Recent research suggests that social responsibility is becoming a mandatory requirement for doing business in the United States. Companies that evade it are already losing customers, professionals, business partners and public support.

They perceive CSR as a pragmatic rather than charitable activity, so they use tools: strengthening the company's reputation and image; improving the quality of business management; increasing the investment attractiveness of the company.

The practice of corporate social responsibility in Ukraine has not yet reached the world level and scale (it should be noted once again that in foreign countries social responsibility has been actively developed outside regional interests), but there are all prerequisites for this. Domestic businesses need to learn the tools for their proper implementation: stop saving on socially oriented costs, find ways to overcome the consequences and manifestations of economic crises; learn to take into account the mentality of the country's citizens, as well as socio-political, geographical and national-historical features of the country.

References

- [1] Ф. Котлер, "Маркетинг менеджмент", *Экспресс-курс*. 2-е изд., (Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук), СПб.: Питер, 2006. 464 с.
- [2] П. А. Орлов "Качество государственного регулирования и социальная ответственность предприятий как важные факторы конкурентоспособности продукции и страны", *Бизнес Информ*, вып 11, с. 441-447, 2017.
- [3] Ж.-Ж. Ламбен, В Чумпитас, И. Шулинг, *Менеджмент, ориентированный на рынок, учеб. для слушателей, обучающихся по программе "Мастер делового администрирования"*, (пер. с англ под ред В. Б. Колчанова), 2-е изд. СПб.: Питер, 2011, 800 с.
- [4] О. Олійник, *Соціальна відповідальність*, Навч. посіб., Рівне, Україна: НУВГП, 2016, 222 с.
- [5] П. А. Орлов, "Некоторые аспекты развития маркетинга и проблемы его социальной ответственности", *Бизнес-информ*, вып. 6, с. 399-403, 2014.
- [6] П. А. Орлов, "Важнейшие факторы масштабного повышения социальной ответственности субъектов хозяйствования и их маркетинга для эффективного социально-экономического развития стран", *Економіка розвитку*, вип. 3, с. 399-403, 2017.
- [7] Є. Левицька, "Теоретико-методологічні засади розвитку соціальної відповідальності вітчизняних підприємств сфери послуг", *Ефективна економіка*, вип. 5, 2012. [Online]. Available: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1139> (дата звернення 30.09.2020).

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

На сучасному етапі в умовах геополітичної трансформації важливо сформулювати механізм прогресивного співробітництва між органами влади та бізнесом, що дозволить підвищити ефективність їхньої діяльності.

Функціонування державно-приватного партнерства обумовлює забезпечення еколого-економічної безпеки держави. Остання характеризує здатність країни до розширення самовідтворення з метою певного збалансування задоволення потреб свого населення та протидії різним внутрішнім і зовнішнім дестабілізуючим чинникам.

Стан еколого-економічної безпеки держави, підприємства пояснюється наявністю негативних явищ та тенденцій, що характеризують минулі роки, а саме:

- падіння виробництва товарів та послуг;
- погіршення зовнішньоторговельного балансу;
- поглиблення платіжної кризи;
- високий рівень «тінізації» економіки;
- зростання рівня боргу до бюджету;
- низький рівень іноземних інвестицій;
- зростання внутрішнього боргу держави;
- низький рівень доходів населення;
- низький рівень зайнятості населення;
- збільшення державного боргу України тощо.

Необхідним є формування механізму державно-приватного партнерства для зміцнення еколого-економічної безпеки в умовах розвитку підприємницької діяльності, виокремлення програмно-стратегічних напрямів розвитку конкурентної стратегії партнерських інноваційних утворень країни [1].

В Україні необхідно розробляти обґрунтовані та цілісні концепції державних програм щодо співпраці державних інститутів та приватного сектору в нових економічних умовах.

Слід створити механізм державно-приватного партнерства, що буде спрямований на те, щоб соціально-важливі проекти були привабливими для традиційних форм приватного фінансування та були реалізовані якнайшвидше.

Крім того, механізм партнерства між владою та приватним сектором повинен бути спрямований на [2–4]:

- підвищення ефективності соціально-економічних проектів, так як приватний бізнес, є більш ефективним на ринку, ніж державні інститути;

- зменшення навантаження на бюджет за рахунок залучення спеціальних фондів та передачі деяких витрат на користувачів (комерціалізація послуг);

- надання можливості щодо залучення кращих управлінських кадрів, техніки та технологій;

- поліпшення якості послуг, що надається кінцевим споживачам;

- запобігання перевитратам трудових, матеріальних, природних ресурсів;

- перерозподіл ризиків між учасниками державно-приватного партнерства;

- перерозподіл відповідальностей за результати діяльності;

- існування тривалих та стабільних відносин між учасниками.

Механізм державно-приватного партнерства дозволить сконцентрувати увагу державних органів на найбільш властивих їм адміністративних функціях і скоротити державні ризики завдяки розподілу їх між приватним партнером і владою.

Державно-приватне співробітництво не слід розглядати лише з точки зору вирішення ключових соціально-економічних, промислових та інфраструктурних питань. Державно-приватне партнерство може мати значний вплив на трансформацію економічних механізмів, особливо використання сучасних фінансових технологій, зокрема фінансування проектів, що незабаром має стати одним із механізмів регулювання економічного розвитку країни.

Загалом, «фінансування проектів» – це сучасний, гнучкий, раціональний та стратегічний спосіб реалізації складних довгострокових проектів.

Будучи ефективною організаційною формою фінансування будівництва, модернізації, реконструкції та впровадження нових технологій, необхідним є залучення проектів різних державних та приватних інвесторів, забезпечення чіткого розподілу прав і обов'язків між ними, гарантування відсутності ризику.

Поєднання проектного підходу до вирішення національних соціально-економічних питань за допомогою інноваційних державно-приватних партнерств може стати основою для вирішення багатьох питань економічної та соціальної політики, економічної безпеки підприємництва та сприяти досягненню конкурентоспроможності. Для розуміння ролі бізнес-груп у реалізації проектів необхідно використовувати механізми державно-приватного співробітництва. Найголовніше – розробка регуляторної бази; створення відповідного інституційного середовища; аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду та поширення його серед центральної та місцевої влади; реалізація «тестових» (інноваційних) проектів, що реалізуються владою та бізнесом.

Враховуючи досвід внутрішнього співробітництва, а також достатні ресурси для країни, можна

виділити наступні програми та стратегічні напрями розробки конкурентної стратегії співпраці з інноваційними організаціями країни:

закладання основ високих технологій, насамперед на основі існуючих розробок та на основі технологічних позик, які можуть створити необхідні умови для переходу на нову технологічну базу економіки;

розвиток державної інноваційної політики та конкурентних стратегій інноваційних партнерів, спрямованих на створення технологічних конкурентних переваг та створення національної інноваційної системи;

розвиток державної підтримки досліджень та розробок, орієнтованих на впровадження нових технологій;

заохочування їхньої взаємодії, наприклад, створення мережових утворень між державними та приватними інститутами, створеними для розвитку та поширення інновацій;

розвиток інформаційних технологій та створення інформаційної інфраструктури;

поширення технологій за допомогою спеціальних державно-приватних програм для сприяння поширенню інновацій: програм розвитку та адаптації певних технологій; програми підвищення загальної технологічної привабливості фірм; програми підвищення інноваційного потенціалу фірм;

технічна допомога малому та середньому бізнесу, а також створення технологічних баз даних, агентств ліцензування та передачі технологій, діагностичних та консалтингових послуг, інформаційних мереж та спільних українських асоціацій.

Ці програмно-стратегічні напрями будуть основою реалізації загальнонаціональної програми підвищення конкурентоспроможності, що відображає основні елементи державної політики.

Основний виклик в частині її реалізації полягає в тому, щоб використовувати потенціал підприємства та державну підтримку, а також технологічний перехід до пошуку та придбання нових технологічних ніш (сегментів, інновацій), завдяки яким Україна може стати виробничою та конкурентоспроможною державою.

Напрямами, які спрямовані на підвищення ефективності державно-приватного партнерства є наступні:

існування поряд із суспільним сектором приватного сектору, який займається наданням соціальних послуг, що на відповідному рівні, не нижчому за суспільний сектор, задовольняє потреби населення в освіті, охороні здоров'я, соціальному захисті;

існування соціальних організацій (благодійних організацій, недержавних пенсійних фондів, страхових

фондів, асоціацій взаємодопомоги, професійних клубів тощо), здатних ефективно управляти соціальними ресурсами без безпосередньої участі;

досягнення високих доходів населення на оплату послуг приватного сектору. За таких обставин соціальні витрати зменшаться за рахунок передачі певної частини відповідальності за забезпечення населення товарами та державними послугами приватному сектору.

Метою соціально-економічної політики має бути зміцнення еколого-економічної безпеки бізнесу в Україні та створення інноваційних основ для конкурентоспроможності національної економіки.

У той же час країна впроваджує програми та стратегії розвитку конкурентної стратегії партнерських інноваційних організацій країни, а також плани підвищення конкурентоспроможності, що відображають ключові елементи публічної політики.

Додаткові дослідження державно-приватного партнерства з метою забезпечення еколого-економічної безпеки, які слід вирішити, повинні зосередитись на розробці та обґрунтуванні пропозицій щодо покращення інституційного середовища державно-приватного співробітництва, законодавчої бази, фінансування програм розвитку державно-приватного партнерства.

Таким чином, на сучасному етапі для підвищення соціально-економічного розвитку економіки необхідним є впровадження державно-приватного партнерства, головна роль якого полягає у забезпеченні еколого-економічної безпеки на рівні держави та підприємства.

Список літератури

[1] М. А. Машенко, "Державно-приватне партнерство як умова забезпечення інвайронментальної безпеки", *Ефективна економіка*, № 12, 2018. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2018/83.pdf (дата звернення: 30.12.2018).

[2] Закон України Про державно-приватне партнерство від 1 липня 2010 року № 2404-VI: чинний станом на 10.06.2018. *Відомості Верховної Ради України*. 2010. № 40. Ст. 524. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (дата звернення: 5.02.2019).

[3] Markus Hadler, *Development in Selected Countries. The Influence of Global Ideas on Environmentalism and Human Rights*. Palgrave Macmillan UK, 2017.

[4] A. Renda, and L. Schrefler. Public-Private Partnerships: Models and Trends in the European Union da. *The European Parliament*, 2005., pp. 65-67.

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF MANAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES

Modern conditions of the national economy require domestic enterprises to react quickly and adapt to changes in market relations, to be financially stable, independent and competitive business entities. To meet these requirements, the enterprise must have sufficient financial resources and quickly respond to changes in the market environment.

In the conditions of limited financial resources, rising cost of borrowed funds, inflationary processes, unstable prices for raw materials and components, the main task of domestic production enterprises is to increase the efficiency of activity by increasing their own financial resources and attracting additional resources from external sources of financing. At the same time, ensuring the continuous and sustainable operation of the enterprise is possible through rational management of the available financial resources.

Analysis of the modern condition of the machine-building industry is investigated by such domestic scientists as: O. Sharupov, A. Sotnikov, N. Karachyna. etc. [1–3]. Theoretical and methodological support of management of financial resources of enterprises is the subject of research of such scientists as V. Kolpakov, S. Vasylichak, O. Zhydiak, M. Schyfryn, V. Ponomarenko, S. Chernov, M. Doronina, etc.

The leading role in the sectoral structure of Ukraine belongs to industry, which is an important link in the economy of the country. Heavy industry forms the largest part of the total cost of sold industrial products, in particular, machine engineering represents 12–14% [1].

In 2018, compared to 2010, there was a decrease in the number of enterprises of the machine-building complex against the background of a decrease in the number of industrial enterprises in general. However, the share of machine engineering enterprises increased from 9,9% to 10,6%.

Therefore, there is a decrease in innovative activity, lack of government support, slow development of sub-sectors of machine engineering, a significant volume of production in the informal sector in the machine-building complex. The machine-building industry has a low level of profitability and lack the funds to finance its own activities. All these shortcomings lead to deterioration of material and technical security, the number of employees is reduced, wear of fixed assets is increased every year in the sector [2].

Based on the results of the analysis of the industry of Ukraine and the machine – building industry in particular, it is necessary to mention very negative trends and, in some cases, minor changes in the machine – building industry, which is a consequence of the negative influence of factors on domestic machine –building enterprises.

The long negative impact of some factors of the external environment creates adverse conditions and slows down the development of domestic enterprises significantly, which in turn leads to the reduction of own financial resources, loss of competitive advantages and reduction of financial potential of enterprises.

In order to overcome instability in the machine-building industry, it is necessary to apply effective economic management mechanisms (macroeconomic and microeconomic).

The problematic aspects of the financial condition of the enterprise are the insufficient level of financial sustainability and the low level of absolute liquidity. With this in mind, rationalization of the capital structure (by paying off current liabilities from domestic self-financing sources), optimization of the composition and structure of assets: reduction of the share of receivables and increase of the share of cash are possible and most appropriate ways of increasing financial capacity.

Special attention should be paid to the financial resources of the enterprise, as it is the only type of resource that is transformed directly into any other type of resource in minimal time. Financial resources characterize the financial condition of the enterprise.

Management of financial resources is rather complex task for the enterprise, because together with solvency and profitability it is necessary to ensure a cycle of financial resources. That is why, in the formation and use of financial resources, it is necessary to maintain a certain balance between increasing the volume of financial resources to ensure the constant solvency of the enterprise, and ensuring the efficiency of production and competitiveness of finished products through the rational use of these resources.

The content of the financial resource management process, which will focus on identifying events that are unexpected by the enterprise plan system, should be to establish a system for collecting, processing and interpreting data on the status of factors that could significantly affect the formation of financial resources. First of all, it concerns raising debt capital by the enterprise.

The functional tasks to be implemented in connection with the construction of an analytical and monitoring system of external sources of financial resources should include:

- synthesis of a wide range of parameters on the required levels of financial resources, verification and monitoring of compliance of the actual conditions for the provision of borrowings with the indicators provided for in the plans and agreements;

- legal support of transactions related to attraction of financial resources from external sources

(including – verification and control of compliance with the terms of agreements, participation in settlement of commercial disputes and conflicts, coordination of issues of payment of penalties, etc.);

organization of documentary and analytical support and processing of management decisions to be taken by the company officials to attract additional financial resources from external sources of financing.

According to this approach, the enterprise financial resource management process should be considered a sequence of management actions aimed at defining objectives, selecting the forms and sources of attracting financial resources, and developing different methods of impact and control to achieve the objectives.

The scope of administrative objectives to which solution it is directed the specified process should include:

intermediate objectives (to facilitate the continued provision of adequate financial resources in time and under certain conditions);

ultimate objectives (enabling the enterprise to accumulate sufficient financial resources to finance the achievement of the established objectives of general economic development).

According to the study of the problem of management of financial resources of the enterprise, there is a need to develop an improved management mechanism of financial resources, which corresponds to the modern conditions of management [2, 3].

The formalized description of this process of managing the financial resources of the enterprise is based on the definition of a set of indicators reflecting different parameters and results of their implementation.

The management sequence of the enterprise financial resource formation process.

The core element of the given sequence is a set of control and analytical operations of advance prediction or timely determination of the influence of factors unexpected by the plans of the enterprise.

Establishing the organization of the formation and distribution of financial resources becomes a complex process of organizational, structural, functional and other transformations, which have a significant impact on certain aspects of the production and economic activity of the enterprise. Construction and improving the system of organization of formation and distribution of financial resources is one of the most important elements of the overall process of production, technological and socio-economic development of the enterprise. Therefore, the key objectives of attracting and using financial resources should be clearly aligned with other strategic and current plans of the enterprise [4].

The main form of streamlining of management activities in the sphere of financial resources formation is the implementation of a number

of planned procedures, in which are determined the timing of management activities, the scope of expected results, the establishment of the procedure for carrying out analysis and assessment of the consequences of violations, the preparation of an appropriate normative and information and reference base, organizational support and monitoring of the implementation of measures aimed at restoring the sustainable functioning of the enterprise.

The importance and role of communication and information exchange processes in the management system under review has led to a monitoring and control function among management operations in this area.

Monitoring of the management of the financial resources of the enterprise is a set of information, analytical, administrative and control operations, the purpose of which is to collect and process the necessary information on the dynamics of changes in regulated indicators, and to provide results for the analysis of variances in finance, evaluation of their impact on the level of costs of the enterprise and conditions of provision of attracted financial resources, generation and implementation of appropriate management decisions necessary to adapt the enterprise to changes in external environment conditions quickly and fully, or a specific financial institution. It should be noted, however, that the functional content of the system of management of financial resources of the enterprise should be much wider than a simple set of measures for passive monitoring of the conditions of the economic environment related to the formation of own or attraction of borrowed financial resources. On the contrary, the effectiveness of the monitoring system under consideration will be primarily ensured by the active predictive and diagnostic direction of all operations to be carried out under the information and analytical procedures.

The efficiency of the financial resource management system of the enterprise largely depends on the flexibility of the system response to unforeseen events. The key to this flexibility is not only the speed of the control and accounting procedures at the moment, but above all the cyclical development of most economic processes, which can be based on the sequence of recurring situations.

References

- [1] O. O. Shapurov, "Stan i tendentsii rozvytky mashynobuduvannia", *Aktualni problemy ekonomiky*, № 3, p. 57–3. 2009.
- [2] M. S. Doronina, *Upravlinnia ekonomichnymy ta sotsialnymy protsesamy pidpriemstva: monohrafiia*. Kharkiv, Ukrain: HDEU, 2005.
- [3] V. S. Ponomarenko, *Stratehichne upravlinnia pidpriemstvom*. Kharkiv, Ukrain: Osnova, 2006.
- [4] S. V. Dobryn, "Polityka formuvannia ta rozpodilu finansovyh resursiv pidpriemstva", *Ahrosvit*, № 21, p. 43–46, 2015.

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СЕЛІ

Соціально-економічні засади розвитку підприємництва на селі потрібно розглядати у фокусі особливостей сільського розвитку, який наприклад в аграрному виробництві тісно пов'язаний з чинником природного начала. Наприклад, сільськогосподарські підприємства, а якщо дивитися ширше сільськогосподарські товаровиробники – залучені як до безпосередньо господарської діяльності в аграрному виробництві, так і до процесів соціально-економічного забезпечення розвитку сільських територій. Тобто виконують дуже важливу соціально-економічну роль як сектор зайнятості, створення додаткового продукту, здійснюючи функції охорони і збереження сільського навколишнього середовища тощо. Цим самим вони вбудовані в соціально-економічну модель життя і господарювання на селі як продуктивна сила, соціальні агенти, носії соціальної функції.

Розкриваючи окремі аспекти досліджень і публікацій зазначаємо про галузеві пріоритети проблеми соціалізації господарської діяльності, соціального підприємництва в рамках селозберігаючої моделі. Креативну концепцію соціального підприємництва, враховуючи у тому числі сільський сектор, запропонував М. Юнус [4] в частині розкриття засад того “як подолати бідність, безробіття і забруднення навколишнього середовища” [4]. Його вчення спрямовані на розроблення практичних рекомендацій з підтримки розвитку соціального підприємництва як креативної форми ринкової соціалізації бізнесу за критерієм максимізації доступу бідних верств населення до життєвих благ. За його визначенням соціальне підприємництво або бізнес – це “компанія, яка не приносить дивідендів, метою якої є вирішення людських проблем” [4, с. 33], у цьому полягає соціалізація, а за нашим припущенням і село збереження.

В реалізації засад соціалізації підприємництва проявляється критерій соціальної відповідальності. Соціально відповідальний бізнес є важливим при вирішенні проблем селозбереження. В цьому реальна можливість розбудови сільських територій на засадах сталого розвитку. Враховуючи, що концепція сталого розвитку є “нова соціально-економічна парадигма” [2], вона безпосередньо акредитована у розробку теорії, практики селозберігаючої моделі господарювання.

Вітчизняні науковці пропонують національно адаптивні концепції селозбереження, зокрема В.М. Жук зазначає, що: “Люди, які займаються підприємництвом і живуть у селі, є його найбільш проактивною частиною. Вони повинні мати найбільшу повагу, адже формують для села додану вартість. Через зайнятість, через капіталізацію свого господарювання. Для таких людей важливо зрозуміти взаємозв'язок свого добробуту з добробутом інших жителів села” [1, с. 38 – 39].

Проте, на нашу думку, проблема потребує подальшого вивчення, поглиблення теоретичних основ розуміння організаційно-економічних, соціальних чинників сільського розвитку. Соціалізацію підприємництва вважаємо за необхідність розглядати у контексті соціального підприємництва як інноваційного способу вирішення проблем в українському селі.

Поступальний розвиток і поширення концепції підприємництва завжди відбувався з врахуванням галузевих особливостей економічного і соціального начала, зокрема це відноситься також на чинники сільського сектору. Тим самим пріоритетного значення підприємництво набуло як комплексний механізм впровадження інновацій заради суспільно-економічного прогресу, а також отримання економічного зиску в умовах бізнесового ризику. Тому й функціонує як інноваційний механізм подолання економічних і соціальних проблем, культове для сучасної людини явище. У світі величезна маса проблем – економічних, соціальних, політичних, екологічних – вирішення яких прискорюється завдяки підприємництву. Підприємницька функція і діяльність невіддільні від моделей досягнення суспільного добробуту, а підприємець є виключним агентом дифузії інновацій, без яких неможливе примноження багатства і перспективний розвиток соціуму. В цьому феномен соціалізації підприємництва – його повсюдна присутність, необхідність і значимість для економіки, соціальної сфери, що важливо у реалізації заходів формування селозберігаючої моделі господарювання в Україні.

В дослідженнях організаційно-економічної соціалізації підприємництва на селі враховуємо економічні і соціальні ознаки цього явища (рис. 1).

Підприємництво	
Економічні ознаки: ризики інвестицій і прибутковості; матеріальна основа мотивації отримання доходу; спосіб здійснення виробничих відносин; статус визначального фактора економічного зростання	Соціальні ознаки: втілення соціальної місії за наслідком задоволення потреб членів суспільства; залежність від здібностей людини-підприємця як соціальної особистості; залежність від якостей соціального середовища

Рис. 1 Економічні і соціальні ознаки підприємництва*

*Систематизовані на основі вивчення літературних та інформаційних джерел: [3].

Адже: “підприємництво в капіталістичній економіці є фактором зростання, створення власності, багатства не тільки свого, але національного. За рахунок податків із прибутку вирішуються соціальні проблеми.

Структура складу підприємств у сільському господарстві України*

Склад сільськогосподарських підприємств	Значення – за роками							
	2015		2016		2017		2018	
	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%
Усього підприємств	45379	100,0	47697	100,0	45558	100,0	49208	100,0
Господарські товариства	7721	17,0	8700	18,2	6967	15,3	10323	21,0
Приватні підприємства	3627	8,0	3752	7,9	3215	7,1	3955	8,0
Кооперативи	596	1,3	738	1,5	448	1,0	872	1,8
Фермерські господарства	32303	71,2	33682	70,6	34137	74,9	33164	67,4
Державні підприємства	241	0,5	222	0,5	199	0,4	213	0,4
Підприємства інших форм	891	2,0	603	1,3	592	1,3	681	1,4
Підприємств на 1000 осіб сільського населення, од.	3		3		3		3	
Підприємств на 1000 осіб працездатного сільського населення, од.	8		9		8		10	

*Побудовано за даними Державної служби статистики України

Тобто підприємництво виконує функцію суспільного добробуту” [3, с. 49]. Відзначається висока економічна і соціальна роль підприємництва як виражає втілення здібностей кращих представників суспільства креативно вести бізнес, що призводить до накопичення багатства, поліпшення умов життя, побуту тощо.

Організаційно-економічна соціалізація підприємництва на селі відбувається у логічній схемі трансформації господарювання, впровадженні національної моделі розвитку територіальних громад. Структурно процес соціалізації, утвердження – за нашими оцінками слід поділяти на організаційну і економічну складову. Це підсистеми щодо яких формуються результати, які можна виміряти цифровими показниками оцінивши в динаміці. Об’єктом такої соціалізації є зокрема підприємства різних організаційних форм і типів, які своєю діяльністю утворюють результати – соціальні, економічні, зайнятості тощо.

В останні кілька десятиліття в українському селі відбуваються трансформації системи господарювання, зокрема організаційний перерозподіл форм підприємств (табл. 1). Цей процес, на нашу думку, характеризується безпосередньо як організаційно-економічна соціалізація підприємництва на селі в умовах трансформації господарювання.

Соціальна ефективність підприємств, які ведуть господарську діяльність на сільських територіях полягає у реалізації ними не лише бізнесової місії, а й місії розбудови інфраструктури. Безпосередньо соціально-економічну ефективність господарювання формує структура виробництва, за наслідком – це розмір соціально спрямованих витрат виробництва, чисельність зайнятих (робочі місця).

Підприємства ступили на переважно капіталістичний шлях розвитку. Зазначений висновок цілком

відображає загальну картину формування соціально-економічної результативності сільськогосподарських підприємств. Причинно-наслідковий зв’язок їх розвитку із соціальною ефективністю очевидний в системі “структура виробництва – кількість робочих сіць – оплата праці – добробут селянина”.

Підсумок аналізу економічної соціалізації полягає у висновку, що: в сільськогосподарському виробництві пріоритетними є високомаржинальні види продукції у рослинництві і практично відмова від тваринництва, що знижує чисельність зайнятих і таким чином слід вести мову про асоціалізацію підприємницьких виробничих систем в аспекті зайнятості. Тобто максимально прибуткоорієнтована структура виробництва за складом вирощуваних сільськогосподарських культур і видів продукції тваринництва є благом для підприємств і негативом для селян в частині зайнятості

Список літератури

- [1] Жук В.М. Обіг земель сільськогосподарського призначення за селозберігаючою моделлю аграрного устрою України: наукова доповідь. Київ. Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», 2017. 128 с.
- [2] Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. акад. НАН України, д.т.н., проф., заслуженого діяча науки і техніки України Б.Є. Патона. Вид. 2-ге, переробл. і доповн. Київ: Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2016. 72 с.
- [3] Романова Л.В. Становлення підприємництва в сільському господарстві. Київ, 1997. С. 272.
- [4] Юнус М. Мир трех нулей. Как справиться с нищетой, безработицей и загрязнением окружающей среды; Пер. с англ. Москва, 2019. 275 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ МИТНОЇ СПРАВИ

Розвиток митної справи має багаторічну історію і на всіх етапах свого становлення завжди була атрибутом держави. Проте, слід зауважити, що митна справа не лише атрибут держави. У сучасних умовах розвитку інтеграційних процесів, що спостерігаються між економічно розвиненими країнами, вона перетворилася на одну із сфер активного міждержавного співробітництва. Сучасні зміни в соціально-економічному житті країни суттєво впливають на перегляд ролі і місця митної справи у житті держави, особливо в умовах кардинальних перетворень у світі, що глобалізується, а також у країнах, які переживають реформаційні трансформації.

Розробляючи заходи реалізації процесів підвищення ефективності роботи митних органів та митної системи загалом держава має враховувати особливості та принципи її побудови.

Для держав, що розвиваються, митна справа є важливим інструментом для забезпечення її державних інтересів у цій сфері, а саме:

- захисту національного ринку;
- забезпечення безпеки та високого рівня добробуту населення;
- забезпечення надходжень до бюджету [1].

Як зазначає А.І. Крисоватий, митна справа – це передусім захист національного ринку й національного виробника, а також джерело надходжень до державного бюджету, а вже потім механізм контролю [1].

У Митному кодексі України [2] встановлено, що межі митної території України є митним кордоном України. Варто зауважити, що митний кордон України становить 7190 кілометрів. Кордон з Росією складає 2063 км, з Молдовою – 1191 км, з Білоруссю – 975 км, з Румунією – 625,4 км, з Польщею – 543 км, з Угорщиною – 135,1 км, з Словаччиною – 98,5 км [3].

Усі основні митні процеси на території України регулюються Митним кодексом України. Запропонована Митним законом дефініція містить не те щоб властивості, а невичерпний перелік окремих напрямків чи складових елементів митної діяльності держави під керівництвом центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, а саме:

- порядок і умови переміщення товарів через митний кордон України, їх митний контроль та митне оформлення;
- застосування механізмів тарифного і нетарифного регулювання ЗЕД;
- справляння митних платежів;
- ведення митної статистики;
- обмін митною інформацією;
- ведення Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності;

здійснення відповідно до закону державного контролю нехарчової продукції при її ввезенні на митну територію України;

запобігання та протидія контрабанді, боротьба з порушеннями митних правил;

організація і забезпечення діяльності органів доходів і зборів;

інші заходи, спрямовані на реалізацію державної політики у сфері державної митної справи [2].

Законодавець влучно вказує на той факт, що державна митна справа націлена на реалізацію державних митних інтересів, з чого випливає, що виключно держава в особі її органів володіє абсолютним правом на здійснення такої справи.

В. П. Мартинюк пропонує такі трактування поняття “митна система” [4, с. 11]:

1) митна система – це складна система організаційно-правових і фінансових взаємовідносин, які виникають між державами, митними органами та суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності при ввезенні на її митну територію і вивезенні за межі цієї території товарів, транспортних засобів та інших предметів, на які поширюються митні процедури;

2) митна система – це сукупність тарифних та нетарифних інструментів, принципів і методів їхнього встановлення, зміни чи відміни, механізмів, які забезпечують своєчасну і повну сплату митних платежів, контроль та відповідальність за порушення митного законодавства, а також державні органи, на які покладено обов'язки реалізовувати митну політику;

3) митна система – це суспільне явище як сукупність взаємопов'язаних інституційних одиниць, яких об'єднують єдині цілі та завдання. Характерними ознаками митної системи є такі: цілісність, чітка організація, порядок і послідовність, взаємозв'язок і взаємодопомога.

На думку авторів, перше поняття є найбільш вичерпним, за тими міркуваннями, що у ньому зроблено акценти на організаційно-правових та фінансових взаємовідносинах, які спостерігаються у митній справі.

Важливою основою розвитку митної справи є принципи її здійснення, які відображають систему фундаментальних, важливих положень та цінностей, що відображають взаємодію між суб'єктами, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

Відповідно до законодавства, а саме Митного кодексу держава митна справа здійснюється на основі чітко визначених принципів [2].

Для більш чіткого розуміння визначених законодавчо принципів доречним видається розглянути їх у більш широкому аспекті.

Принцип виключної юрисдикції України на її митній території відображає положення, що тільки

Україна, самостійно, у відповідності до міжнародно-правових стандартів та потреб, має право здійснювати нормативні і контрольні повноваження, визначати митну політику та реалізовувати її на власній митній території. Він підкреслює, що жодна держава, або жодне співтовариство, не має права й можливості вказувати нашій державі, яким чином здійснювати контроль та яку митну політику проводити у межах її території. Слід зауважити, що Україна має право вступати у митні союзи або співтовариства з іншими державами, брати участь у діяльності міжнародних організацій та інше.

Принцип виключних повноважень митних органів України щодо здійснення державної митної справи має під собою розуміння, що безпосередньо митні органи України мають повноваження та компетенції, які визначені на законодавчому рівні, здійснювати митну справу. Це проявляється у тому, що Україна має власну митну систему та власні митні органи, які у той самий час, можуть співпрацювати з митними органами інших держав, виконувати з ними спільні функції та завдання у межах діючого міжнародного законодавства.

Принцип законності та презумпції невинуватості. Даний принцип спрямовано на захист прав суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності шляхом суворого дотримання норм чинного законодавства митним органом або його посадовою особою. Митний орган (його посадова особа) повинен діяти виключно на підставі, у межах повноважень та у спосіб, передбачені Конституцією і законами України. Особа, яка є суб'єктом митних правовідносин, вважається невинуватою у вчиненні порушення митного законодавства і не може нести відповідальність, поки її вину не буде доведено в законному порядку. Ніхто не зобов'язаний доводити свою невинуватість у вчиненні порушення митного законодавства. Усі сумніви щодо доведеності вини особи мають тлумачитися на її користь [5].

Принцип єдиного порядку переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України. Дотримання цього принципу забезпечує дотримання порядку переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України усіма суб'єктами митних правовідносин, та має на увазі, що у жодного з таких суб'єктів не може буди переваг або обмежень, окрім законних.

Принцип спрощення законної торгівлі. Він відображає загальноприйняті у світі режими з урахуванням національних особливостей. Метою реалізації даного принципу є створення комфортних умов здійснення законної торгівлі за допомогою спрощення деяких митних процедур. Загалом він націлений на захист прав та інтересів суб'єктів законної торгівлі.

Принцип визнання рівності та правомірності інтересів усіх суб'єктів господарювання незалежно від форми власності. Даний принцип має на меті недопущення будь-яких проявів дискримінації та захист правомірних інтересів усіх суб'єктів господарювання незалежно від їх форм власності.

Принцип додержання прав та охоронюваних законом інтересів осіб. Полягає у тому, що митні органи при здійсненні своїх повноважень мають забезпечити захист правомірних інтересів та прав осіб, які задіяні у зовнішньоекономічній діяльності.

Принцип заохочення доброчесності має на меті мотивування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності до здійснення своєї діяльності на законних засадах та сумлінності. Для реалізації зазначеного принципу можуть використовуватись тарифні або нетарифні інструменти митного регулювання.

Принцип гласності та прозорості відображає доступність інформації, пов'язаної з митною справою для всіх суб'єктів. Митні органи повинні інформувати громадськість про свою діяльність, правила, норми та інше.

Принцип відповідальності всіх учасників відносин, що регулюються МКУ. Даний принцип відображає положення, що для всіх учасників митних правовідносин, у разі порушення законодавства, настає невідвротна відповідальність. При чому як для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності так і для посадових осіб митних органів.

Розуміння зазначених принципів, їх вірна трактовка та закріплення у законодавчих актах забезпечує ефективну роботу митної системи, відповідність її міжнародним стандартам та покращення взаємодії між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Список літератури

- [1] А. І. Крисоватий, С. Д. Герчаківський, та О. Б. Дем'янюк, *Митна справа*: підруч. Тернопіль, Україна: ВПЦ "Екон. думка ТНЕУ", 2014.
- [2] Верховна рада України. 7 скликання, 1 сесія. (2012, Бер. 13). Закон № 4495-VI *Митний кодекс України*. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
- [3] О. П. Гребельник, *Митна справа: підруч.* Київ, Україна: Центр учбової літератури, 2010.
- [4] В. П. Мартинюк, *Митна система та економічна безпека держави: теорія і методологія: моногр.* Тернопіль, Україна: Астон, 2010.
- [5] А. І. Крисоватий, О. М. Омельчук, П. В. Пашко, А. Д. Войцешук, та І. О. Івашук, *Митний кодекс України: практичні аспекти: навчально-методичний посібник*. Тернопіль, Україна: ТНЕУ, 2016.

ПІДПРИЄМНИЦЬКІ РИЗИКИ У СФЕРІ УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

В умовах нестабільного бізнес-середовища ризик виступає найважливішим елементом підприємництва на транспорті при впровадженні та використанні технічних і технологічних інновацій. Управління ризиком дозволяє уникнути невинуватених фінансових втрат і економічної неспроможності транспортної організації.

Управління ризиком в цілому можна розглядати як послідовне продовження і розвиток теорії про ризик, оскільки вивчення ризиків самих по собі має лише теоретичну цінність, тоді як практика підприємництва все більшою і більшою мірою вимагає від економічних суб'єктів активного підходу до аналізу ризиків та їх управління, як найважливішою складовою управління підприємством в XXI столітті. Багато вчених справедливо вважають, що усвідомлення практичної потреби в управлінні ризиком сучасними топ-менеджерами є головний і найпотужніший двигун розвитку науки ризик-менеджменту, його фундаментальна основа і база для подальших дискусій і досліджень.

Дослідження діючої практики внутрішньофірмового управління ризиками в транспортних компаніях показало, що в даний момент, не дивлячись на ряд специфічних галузевих проблем і підвищений рівень ризикового фону, ризик – менеджмент існує лише у 10% представників даної сфери. Така ситуація, що збільшується наслідками фінансової та економічної кризи, не може не привести транспортні компанії до втрати прибутку, зниження ефективності функціонування бізнесу, а в ряді випадків, і до банкрутства [1; 2].

Численні аналізи сучасного стану транспортного бізнесу в Україні показують, що на даний момент він знаходиться в стадії розвитку і має ряд особливостей, що підвищують рівень ризикового фону. Будучи бізнесом безлічі невеликих компаній з досить обмеженими ресурсами, він функціонує в умовах високої конкуренції на галузевому ринку. Низька капіталомісткість і відсутність державного ліцензування спрощує процес появи на ринку нових компаній і додатково посилює конкуренцію. Транспортне обслуговування в Україні, в більшості випадків, не є комплексним, а правова база розвинена недостатньо, що обумовлює відносно низький рівень участі вітчизняних експедиторів в транспортному забезпеченні зовнішньоекономічної діяльності [3; 4].

Природні процеси та людська діяльність є основними причинами існування ризиків.

На транспорті виділяють виробничі, комерційні, фінансові ризики, пов'язані з імовірністю виникнення форс-мажорних обставин у внутрішніх і зовнішніх середовищах організації. Разом з тим, слід виділити інноваційні ризики, які слід розглядати, якщо приймаються рішення по впровадженню і використанню

технічних і технологічних інновацій, які передбачають отримання віддаленого (відстроченого) економічного результату.

Для всіх видів ризику характерним є фактор невизначеності, несподіванки, невпевненості в тому, що успіх прийде. Але ситуацію невизначеності не можна змішувати з ситуацією ризику, що, на жаль, робиться досить часто. Це різні ситуації, з різними критеріями вибору оптимального рішення.

Ризик виникнення небажаних подій при перевезеннях насамперед залежить від технічного стану транспортного засобу. Виробничий ризик також пов'язаний із виникненням форсмажорних обставин, за яких транспортному засобу або особам, що перебувають у ньому, загрожує небезпека, або транспортний засіб зазнав шкоди чи повністю зруйнований, або воно здійснило вимушену зупинку (посадку), не досягнувши пункту свого призначення (поза автотранспортним терміналом). Важлива особливість прийняття рішень полягає в необхідності враховувати вплив невизначених факторів та розглядати усі ймовірні наслідки альтернатив, що висувуються для вибору. Тому дуже важливим є розроблення моделей прийняття рішень в умовах невизначеності. Ці моделі забезпечують структуровану обробку інформації щодо наявної проблеми [5].

Оцінка безпеки, якою володіє суб'єкт господарювання – в даному випадку транспортне підприємство – тобто його знання, отримані ним або самостійно на основі досвіду і інтуїції, або спеціально виробляються шляхом проведення спеціальних досліджень ситуації, в тому числі за допомогою фахівців, визначають його почуття безпеки (небезпеки). У свою чергу почуття безпеки або спонукає суб'єкта до пошуку шляхів підвищення безпеки, досягнення її прийнятного рівня, або ж дозволяє переключити його активність і ресурси на інші цілі, якщо оцінки безпеки великі, тобто рівень небезпеки або тривоги низький.

Ефективне управління ризиками як складно структурованим об'єктом вимагає системного підходу. Головна мета системи управління ризиками в транспортній компанії, з позицій системного підходу, може бути визначена як максимізація прибутку при збереженні допустимого рівня ризику. До принципів управління ризиками, які складають основу блоку пропонуваної методології системи можуть бути віднесені: науковість, керованість, комплексність, інтегрованість із загальною системою управління компанією, безперервність і динамічність.

Дані принципи відповідають новій парадигмі ризик-менеджменту, необхідними атрибутами якої є перехід від фрагментарної і епізодичної моделі управління ризиками до безперервної, інтегрованої і

розширеної. Елемент системи – методичний інструментарій ризик-менеджменту спрямований на виявлення ризиків, визначення їх пріоритетності, місце в класифікаційної групи, формування ризикового профілю компанії, його динаміки. Компонент базові вимоги до прийняття рішень створює методичну основу для формування альтернатив управлінських рішень і найкращого вибору. Співвідношення цілей з завданнями і функціями управління і необхідність інформаційного забезпечення для визначення джерел, видів та методів управління зумовили включення цих елементів в блок організації системи управління ризиками [6].

Основна мета створення системи управління ризиком на транспортному підприємстві може бути сформульована таким чином: підвищити ефективність управління за рахунок своєчасного виявлення загроз як загальної безпеки підприємства, так і досягненню конкретних планових показників результату шляхом здійснення превентивних заходів щодо нейтралізації виявлених загроз.

Управління ризиками транспортних підприємств це певний процес ідентифікації цих ризиків, їх оцінки та аналізу сфер впливу і управління ризиками, спрямований на запобігання їм або ж мінімізацію їх впливу. Таким чином, метою управління ризиками на підприємстві має бути підвищення конкурентоспроможності за рахунок максимально повного виявлення існуючих для підприємства ризиків і нейтралізації їх впливу. При цьому, для забезпечення максимальної ефективності управління ризиками транспортної діяльності підприємства необхідно проводитися на основі детального прогнозування і планування. Тобто, в першу чергу, діяльність з управління ризиками на транспортному підприємстві має бути систематичною, а тому вона повинна базуватися на розробленій стратегії цього управління [5]. Аналіз ризику є частиною системного підходу до прийняття політичних рішень, процедур та практичних заходів у вирішенні питань попередження та зменшення небезпеки виробничих аварій та життя людини, захворювань або травм, збитків майна та навколишнього середовища [6].

В цілому, можна припустити, що для транспортних компаній найбільш ефективними методами оцінки є побудова карти ризиків шляхом використання шкали ймовірності і шкали значущості, розрахунку на їх основі індексів окремих ризиків, визначення сукуп-

ного рівня ризику і виявлення критичної зони по відношенню до ймовірних втрат виручки.

Пріоритетність даної моделі оцінки ризиків для транспортної компанії, обумовлена тим, що карта ризиків є потужним аналітичним інструментом для узагальнення даних про ідентифікованих ризиків компанії та визначенні їх пріоритетів, джерелом для створення економічної цінності і грає важливу роль в стратегічному і поточному плануванні.

Поглиблене вивчення проблем менеджменту у сфері транспорту з метою підвищення його надійності і ефективності повинно враховувати інтернаціоналізацію систем, управлінських інструментів, включаючи запобігання ризикам. Створюваний в даній роботі системний підхід пов'язаний з переглядом пріоритетів, поліпшенням розподілу і забезпечення стимулів приватного сектора економіки і її провідних секторів, зокрема, транспортного.

Отже, ідентифікація, аналіз, управління ризиком у транспортних процесах дає можливість проводити аналіз наявних та імовірних загроз на всіх стадіях транспортних процесів, розробляти заходи щодо їхнього зниження та попередження, а також оцінювати їхню ефективність. Розробка ефективної стратегії управління ризиками дає змогу транспортному підприємству ідентифікувати перспективи, проаналізувати власні сильні та слабкі сторони, виявити перспективи та загрози на ринку та прогнозувати власний майбутній стан.

Список літератури

- [1] В. Н. Садовський, *Принцип системності, системний підхід і загальна теорія систем*. Москва, Росія: Наука, 389 с., 1978.
- [2] А. Г. Некрасов, *Управління процесами в транспортно-логістичних системах*. Москва, Росія: МАДІ, 127 с., 2011.
- [3] К. Т. Джурбаев “Формування системи управління ризиками транспортних підприємств”, *Успіхи сучасного природознавства*. № 12, с. 640–644, 2011.
- [4] Н. Б. Ермасова, *Ризик-менеджмент організації*. Москва, Росія: Альфа-Пресс, 240 с., 2009.
- [5] С. М. Ілляшенко, *Економічний ризик*. Київ, Україна: Центр навчальної літератури, 220 с., 2004.
- [6] І. О. Ткаченко, *Ризики у транспортних процесах*. Харків, Україна: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 114 с., 2017.

СКЛАДОВІ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМ МЕНЕДЖМЕНТОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

За сучасних умов розвитку підприємства важливою складовою його сталого розвитку та конкурентоспроможності є своєчасне і якісне управління операційним менеджментом, оскільки саме від цього залежить своєчасність поставок матеріальних ресурсів, у необхідній кількості та відповідної якості, значною мірою залежить рівномірний і ритмічний випуск готової продукції, її якість, а отже, рівень прибутку та рентабельності підприємства. Таким чином актуальним постає питання аналізу складових, що впливають на ефективність управління операційним менеджментом. Аналіз наукової літератури підтверджує, що суть операційного менеджменту виражається у його функціях, тобто в тих завданнях, для розв'язання яких він призначений, а саме: планування, організація, координація, мотивація, контроль. Функції операційного менеджменту ефективно реалізуються за умов ефективного застосування певних методів, тобто способів доведення їх до виконання.

Методи операційного менеджменту, це система правил та процедур виконання завдань управління підприємства з метою ухвалення раціональних управлінських рішень [1]. Таким чином, однією зі складових ефективного управління операційним менеджментом на підприємстві є застосування його основних методів, а саме: організаційних, адміністративних, економічних, соціально-психологічних [1].

Суть організаційних методів полягає в тому, що перше ніж почати діяльність, необхідно сформувати оптимальну організовану, спроектовану, націлену, регламентовану, нормовану, забезпечену предметами та засобами праці, що фіксують правила виконання робіт і поведінки працівників. Спочатку необхідно створити підприємство, цех, ділянку, відділ, підрозділ, тобто розробити нормативні акти, що регламентують, нормують й інструктують їх діяльність, підібрати і розставити по місця працівників, забезпечити їх завданнями, показати напрямки дій, а далі вже керувати їхніми діями [2].

Адміністративні методи насамперед, мають відношення до мотивації працівників до діяльності або до створення можливостей для такої мотивації. На практиці ці методи реалізуються у вигляді конкретних безальтернативних завдань, що припускають мінімальну самостійність виконавця, внаслідок чого уся відповідальність покладається на керівника, що видає розпорядження. [3].

Економічні методи передбачають непрямий вплив на об'єкт (працівників). Працівнику встановлюються цілі і загальна лінія поведінки, у рамках яких він самостійно шукає найкращі для нього шляхи їх досягнення.

Ініціатива, що проявляється, вигідна не тільки працівнику, а й підприємству, своєчасне і якісне виконання (перевиконання) завдань поодинокі бути винагороджено, насамперед, у виді грошових виплат. Таким чином, в основі цих методів лежить економічна зацікавленість працівника в результатах своєї праці.

Метою соціально-психологічних методів, є вплив на працівників, через використання наукових досягнень психології в управлінні виробництвом на підприємстві. Концептуально ці методи передбачають дію у двох основних напрямках: формування сприятливого морально-психологічного клімату на підприємстві; виявлення та розвитку індивідуальних здібностей кожного працівника, що дозволяють забезпечити максимальну самореалізацію особистості в діяльності підприємства.

Розробка та ефективне використання методів операційного менеджменту промислового підприємства включає: фундаментальну інформаційну підготовку; якісний аналіз всіх існуючих альтернатив; об'єктивну оцінку та економічне обґрунтування рішень, які приймаються, і методів їх реалізації; чіткий контроль за реалізацією рішень і методів, які використовуються.

Усі наведені методи операційного менеджменту повинні також реалізовуватися відповідно до його базових принципів [4]:

принцип науковості – операційний менеджер у діяльності повинен використовувати дані та висновки багатьох наукових досліджень, але в той же час повинен постійно імпровізувати, застосовуючи індивідуальні підходи для вирішення кожної конкретної проблеми;

принцип цілеспрямованості управління – управлінська діяльність завжди повинна бути орієнтованою на вирішення ключових завдань та проблем, що стоять перед операційною системою промислового підприємства;

принцип функціональної спеціалізації в поєднанні з універсальністю, оскільки операційний менеджмент – це також і управління персоналом підприємства, який діє спільно для досягнення певної мети; в той же час до кожного конкретного об'єкта (працівника) управління повинен бути застосований індивідуальний підхід, що враховує його специфіку [4];

принцип послідовності управлінського процесу, процес будується відповідно до принципу послідовності, тобто – елементи (стадії), з яких він складається, повинні слідувати один за одним в певній послідовності; в ряді випадків послідовність управлінських дій може мати циклічний характер, коли всі вони повторюються через певні проміжки часу. До циклічності відносяться: планування, складання звітів, контроль;

принцип оптимального поєднання централізованого регулювання підсистеми, якою управляють, з її саморегулюванням – цей принцип передбачає безпосередній контроль поведінки об'єкта управління (підсистеми), під тиском зовнішніх і внутрішніх факторів періодично виходить з-під опіки з поєднанням саморегулювання в певних межах [4];

принцип обліку індивідуальних відмінностей працівників і суспільної психології;

принцип відповідності прав, обов'язків і відповідальності – надлишок прав в порівнянні з обов'язками призводить до управлінського сваволі, а недолік прав паралізує ділову ініціативу;

принцип забезпечення загальної зацікавленості всіх учасників управління в досягненні цілей, що стоять перед операційною системою промислового підприємства, досягається шляхом матеріальної і моральної винагороди тих, хто цього вартий, а також за рахунок максимального залучення виконавців у процес підготовки рішень на ранніх стадіях роботи над ними.

Можна відзначити, що процес управління підприємством допускає чіткий розподіл відповідальності і повноважень за всіма ступенями управління підприємствами, а також раціональні межі дроблення структурних підрозділів.

Виконання функцій операційного менеджменту та його організації на підприємстві також забезпечує його ефективно організована структура. Адже саме вона налагоджує операційну роботу промислового підприємства так, щоб вона була ефективною, тобто такою, що приносить стабільний прибуток та забезпечує чіткий контроль фінансових витрат підрозділів підприємства.

Важливим моментом структури операційного менеджменту промислового підприємства є побудова підприємства та схема взаємозв'язків підсистем операційної системи на підприємстві. Структура операційного менеджменту промислового підприємства повинна використовувати в своїй роботі розглянуті методи та принципи. Виходячи з аналізу наукових публікацій [1–4] у табл. 1. представлено узагальнені складові та елементи структури операційного менеджменту підприємства та види зв'язків.

Згідно з табл. 1, функціональна структура операційного менеджменту підприємства відображає зміст та набір функцій, які здійснюються в процесі управлінської діяльності підприємства, вони залежать від типу підприємства, розмірів, сфери діяльності, рівня в управлінській ієрархії, функцій всередині організації. Організаційна структура відображає ієрархію підпорядкованості підрозділів підприємства, яка подається у вигляді деревовидної структури. У технологічній

складовій виділені підструктури програмного, інформаційного і технічного забезпечення операційного менеджменту.

Таблиця 1

Узагальнена структура операційного менеджменту промислового підприємства

Складові структури	Елементи	Зв'язок
Функціональна	Функції операційного менеджменту, методи управління підприємства, принципи операційного менеджменту	Функціональний між елементами
Організаційна	Підрозділи, відділи, працівники	Підпорядкованість підрозділів, права та відповідальність працівників
Технологічна: Технологічне забезпечення програмне забезпечення інформаційне забезпечення	Операції, обладнання, устаткування, технічні засоби, виконавці. обладнання, устаткування, технічні засоби, носії даних, коп'ютерні програми та додатки, бази даних, бази знань, інформаційні потоки.	Слідування, технічні, розміщення технічні, технологічні програмні, порядок виконання логічні, технологічні, інформаційні

Таким чином до основних складових, що впливають на ефективність управління операційним менеджментом на промисловому підприємстві слід віднести застосування основних методів операційного менеджменту, що реалізуються відповідно до його базових принципів, а також правильно сформована організаційна структура операційного менеджменту промислового підприємства.

Список літератури

- [1] В. Й. Іванова, О. М. Тімонін, та К. В. Ларіна, *Операційний менеджмент у системі управління організацією навчальної дисципліни “Операційний менеджмент”*. Харків, Україна: Видавництво ХНЕУ, 2011.
- [2] О. С. Сосін, та В. В. Казарцев, *Виробничий і операційний менеджмент : навч. посібник*. Київ, Україна: Європ. ун-т, 2012.
- [3] Р. Б. Чейз, *Производственный и операционный менеджмент*. Москва, Россия: Вильямс, 2017.
- [4] І. М. Школа, та О. В. Михайлівська, *Операційний менеджмент: практикум*. Чернівці, Україна: Книги – XXI, 2004.

GLOBAL ECONOMIC ARCHITECTURE SHIFT UNDER COVID-19

At the current stage of development of economic globalization, there is decompartmentalization or merger, homogenization of markets, which can restrict the freedom of companies in the global space. Decompartmentalization of markets expands the scope of industrial and commercial opportunities and at the same time, imposes some restrictions on companies, limits their independence and autonomy. Due to globalization, the borders of national markets are becoming more open to foreign economic activity. Gradually, there are disappearing tariff barriers (duties, countervailing taxes, anti-dumping duties), non-tariff barriers (standards, quotas, import licenses), regulatory barriers (currency control, currency repatriation, local participation) and cultural barriers (traditional trade values, specific shopping habits, special conditions of use) [1].

Global economic architecture is fundamentally weak and fragile and having multiple internal contradictions which emanate in different economic and financial crisis in different time periods. Sustainability of existing hegemonic economic structure depends on continues revolutionizing and modernizing of means of production and more exploitation of labour. However, because of this process the absolute and relative surplus value is generated which creates wealth. Additionally, because of the destructive patterns of the global structure the wealth shifts in the few hands, which makes and favours the global elite and sends rest of the society in the swamp of hunger and poverty [2].

The swift and massive shock of the coronavirus pandemic and shutdown measures to contain it have plunged the global economy into a severe contraction. According to World Bank forecasts, the global economy will shrink by 5.2% this year.¹ That would represent the deepest recession since the Second World War, with the largest fraction of economies experiencing declines in per capita output since 1870. Economic activity among advanced economies is anticipated to shrink 7% in 2020 as domestic demand and supply, trade, and finance have been severely disrupted. Emerging market and developing economies (EMDEs) are expected to shrink by 2.5% this year, their first contraction as a group in at least sixty years. Per capita incomes are expected to decline by 3.6%, which will tip millions of people into extreme poverty this year [3].

The COVID-19 pandemic is wreaking havoc on the global economy, unleashing the worst economic downturn since the Great Depression. Since the April 2020 the global death toll of the pandemic has increased by more than 330 per cent, while the number of confirmed cases rose by over 210 per cent. COVID-19 is now the most severe health crisis since the Spanish Flu of 1918. The epicenter of the pandemic shifted from Europe to the United States during the past month, with the latter now accounting for nearly one third of confirmed cases and a quarter of the death toll globally. The share

of confirmed cases in the rest of the world reached 25 per cent, marginally increasing by 3.3 percentage point during the past three weeks. The current pandemic crisis is reminiscent of the Great Recession in 2009 although origin and causes of the two crises are fundamentally different. The Great Recession began with foreclosures and bankruptcies with households defaulting on mortgage payments, which cascaded to a banking crisis. As bankruptcies increased and liquidity and credit dried up, unemployment skyrocketed and a Great Recession followed in 2009. Rising unemployment, the loss of wage income, and falling business revenues are depressing aggregate demand, which may soon lead to sharp increases in bankruptcies. Rising business bankruptcies – if not prevented – will adversely affect the balance sheet of banks and reduce the flow of liquidity and credit, which will further reduce aggregate demand in the global economy [4].

The sudden decline in economic activities due to the pandemic-induced lockdowns is affecting different sectors differently. The impacts are also asymmetric across different country groups, and depend on their economic structures. Labour-intensive service sector jobs are most directly hit by lockdowns. Retail trade, restaurants and hospitality, sports and recreations and transportation became the first casualties, as the pandemic containment measures largely shut down economic activities in these sectors, which employ millions of low-skilled workers. The pandemic's impact hurts the low-skilled, low-wage workers both in formal and informal sectors the most, who are least able to withstand an economic shock [4]. COVID-19 is a global humanitarian crisis, and its human scale is growing as the virus spreads to low-income countries with low-health systems. Since the beginning of the epidemic, COVID-19 has been found 15,084,963 cases worldwide; 633,007 deaths and 9,445,216 recovered cases [5]. By the number of infected and dead from coronavirus, the leaders are: United States – 4,028,569 (26.7% of world cases), Brazil – 2,166,532 (14.36% of world cases), India – 1,194,888 (7.92% of world cases). In China defined 83,707 laboratory-confirmed cases of COVID-19 or 0.55% of world cases, in Ukraine 61,851 (0.41% of world cases) cases of COVID-19, of which 1,551 deaths, 34,000 recovered [6].

The COVID-19 pandemic is also affecting millions of manufacturing, tourism and mining jobs simultaneously, which will drastically affect people at the bottom of the income distribution who work in these sectors. A significant number of these jobs are in developing countries, accounting for about one in four jobs in Africa, Asia and Latin America [7]. According to the new forecast of the government, the nominal GDP of Ukraine this year will amount to 3,985.5 trillion. UAH (– 4.8%), while the inflation rate may rise to 11.6% (previous

forecast – 5.5%). The previous correction of inflation was 8.7%, the drop in GDP was –3.9% [7]. One of the biggest challenges of the coronavirus crisis for the Ukrainian labour market is closing the border with EU countries and the return of Ukrainian workers home. This situation reinforces all the negative factors on unemployment in the domestic market, as competition grows, which leads to a further decline in wages. Among the Ukrainian spheres of economic activity most affected by the coronacrisis are: air-traffic, tourism, catering, agricultural sector, IT-sector, as well as metallurgy.

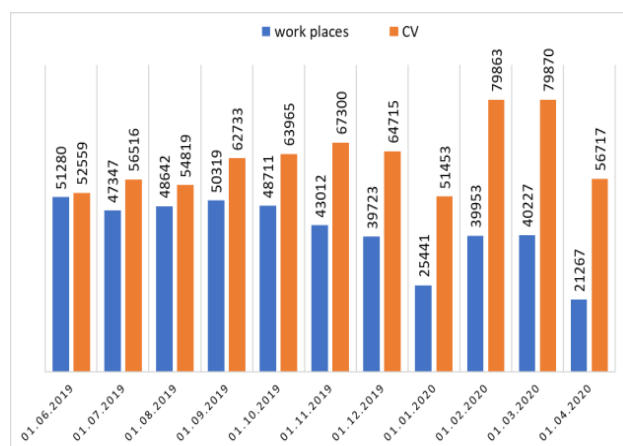


Fig 1. Labour market of Ukraine under COVID-19 [4]

The global economic prospects under COVID-19 address key aspects of economic shock and development of global economy [3; 8]:

- The deepness level of COVID-19 recession.
- Near-term growth projections of global economy are subject to an unusual degree of uncertainty.
- Informality aggravate the impact of the pandemic – the health and economic consequences of the pandemic are likely to be worse in countries with widespread informality.
- The pandemic is taking a heavy human and economic toll on the poorest countries.
- Each region is faced with its own vulnerabilities to the pandemic and the associated downturn.
- Disruptions to global value chains can amplify the shocks of the pandemic on trade, production, and financial markets.
- Deep recessions are likely to do long-term damage to investment, erode human capital through unemployment, and catalyze a retreat from global trade and supply linkages.
- Low oil prices that are the result of an unprecedented drop in demand are unlikely to buffer the effects of the pandemic but may provide some support during a recovery.
- The COVID-19 pandemic has provided us all with challenges not faced for a generation. Yet the current moment in time also provides a historic opportunity for the EU and its Member States to show its global leadership in addressing one of the biggest challenges of our time.

Reconstruction of industry will be implemented at the expense of adaptive quarantine and additional anti-crisis measures by the government in Ukraine. Crisis time should be used to prepare the conditions for growth by saturating the sector with equipment for the transition to production from higher added value, development of industrial parks to attract investment, promoting the development of a circular economy.

A recent report from the European Commission analyzed that environmental taxes have been increased based on *tax shift*. Environmental taxes in the EU could rise from an average of 2.5% in 2013 to 3.6% of GDP by 2030.

$$TaxF \max = F(\downarrow Ltax; \uparrow Rtax; \uparrow Ruse; \uparrow EJ)$$

Reducing labor taxes leads to higher employment, and business models will focus on the rational use of resources, become circular-oriented.

References:

- [1] KOF Globalisation Index 2019. KOF Swiss Economic Institute. 2020. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>
- [2] Khan B. Dynamics of Current Global Economic Crisis. Modern diplomacy. 2020. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://modern diplomacy.eu/2020/07/12/dynamics-of-current-global-economic-crisis/>
- [3] COVID-19 to Plunge Global Economy into Worst Recession since World War II. The World Bank Group. Press Release: 2020/209/EFI. 2020. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2020/06/08/covid-19-to-plunge-global-economy-into-worst-recession-since-world-war-ii>
- [4] The pandemic crisis will worsen global inequality. United Nations Department of Economic and Social Affairs. World Economic Situation and Prospects. No. 137. 2020. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.un.org/development/desa/dpad/publication/world-economic-situation-and-prospects-may-2020-briefing-no-137/>
- [5] Young K., Seijts G. Why Fighting COVID-19 Requires Character. Ivey Business Journal, Western University, Canada. 2020. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://iveybusinessjournal.com/>
- [6] Ekonomichna Pravda (Economic Truth). Chroniky bisnesy v Ukraini (Ukrainian business chronic), 2005–2020, Kyiv. 2020. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.epravda.com.ua/>
- [7] Work.ua. Statystyka zarplat (Salary Statistics), 2006–2020. 2020. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.work.ua/>
- [8] COVID-19 and international trade: Issues and actions. OECD Policy Responses to Coronavirus (COVID-19). 2020. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/covid-19-and-international-trade-issues-and-actions-494da2fa/>

ПОСИЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Першочерговим кроком на шляху реформи місцевого самоврядування стало завдання щодо фінансової децентралізації, зокрема передачі органам місцевого самоврядування додаткових бюджетних повноважень і стабільних джерел доходів для їх реалізації; стимулювання територіальних громад до об'єднання та переходу на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом з відповідним ресурсним забезпеченням на рівні міст обласного значення тощо.

Основним завданням, яке має вирішити бюджетна децентралізація – це пошук достатніх обсягів фінансових ресурсів, які б в повній мірі забезпечили фінансову незалежність місцевих бюджетів бюджетної системи України.

Фінансова база місцевих бюджетів повинна задовольняти виконання повноважень органів місцевої влади щодо виконання ними всіх завдань і програм розвитку громади, району, регіону.

Проведення реформи бюджетної децентралізації має здійснюватися поетапно, цілеспрямовано, супроводжуватися моніторингом результатів і пошуком шляхів виправлення помилок, тому ці питання залишаються відкритими та дискусійними, що потребують подальших досліджень.

Процес децентралізації розширює можливості розвитку об'єднаних територіальних громад та їх економічну самостійність.

Проблемам розвитку фінансової спроможності територіальних громад присвячені наукові праці вітчизняних науковців: І. М. Ваховича [1], А. О. Пелехатія [2], І. З. Сторонянської [4], О. В. Батанова [5], Л. В. Беззубко [6], Б. А. Карпінського [7] та ін. Проте, подальших досліджень вимагає комплекс питань, основними із яких є визначення саме посилення фінансової спроможності територіальних громад.

На сьогодні постійне прагнення до самостійності місцевих бюджетів, до подальшого розвитку та зміцнення місцевого самоврядування вимагає більшої фінансової незалежності та життєздатності органів місцевої влади.

Рівень розвитку країни та зростання добробуту населення безпосередньо залежать від зростання сильної місцевої влади, яка здатна забезпечувати належне фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я, вирішувати проблеми та відстоювати інтереси населення громади, тощо. Все це є фундаментальною умовою для децентралізації бюджетних коштів як однієї з моделей функціонування міжбюджетних відносин.

Метою даного дослідження є визначення перспективних напрямів підвищення фінансової спроможності територіальних громад.

Впровадження в повному обсязі бюджетної реформи у напрямі фіскальної децентралізації немож-

ливе без нагальних змін в адміністративно-територіальному устрої. Процес фінансового вирівнювання ефективний за умови глобальних змін адміністративно-територіального устрою, тому укрупнення адміністративно-територіальних одиниць – це необхідність сьогодення, що має відбуватися з урахуванням низки чинників, одним з яких є фінансово-податковий [3].

Окрім цього, слід зазначити, що важливою умовою вирішення проблеми зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів є розширення прав органів місцевого самоврядування у сфері встановлення податків і зборів, а також створення багатоканальної системи формування бюджету, на основі якої кожен рівень бюджетної системи повинен мати власні закріплені доходи. Обсяг цих доходів має бути достатнім для забезпечення функцій і обов'язків, які покладаються на той чи інший рівень влади.

Фіскальна децентралізація включає політичний, економічний та інституціональний аспекти організації міжбюджетних відносин. Завдяки фіскальній децентралізації місцеві органи влади отримають фінансову незалежність і самостійність та мають взаємозв'язок між системою управління і населенням, відбувається процес публічного управління [4].

Фіскальна децентралізація дає змогу перерозподілити фінансові ресурси між бюджетами, сприяти вирівнюванню фінансових можливостей адміністративно-територіальних одиниць.

Формування спроможних територіальних громад в Україні здійснюється сьогодні з урахуванням децентралізації, що проводиться урядом. Серед питань децентралізації є вирішення фінансових питань функціонування тепер уже з урахуванням децентралізації об'єднаних територіальних громад. Щодо забезпечення спроможності територіальної громади на загальнодержавному рівні вже забезпечено низку змін

Успішна реалізація бюджетної децентралізації полягає в тому, що:

в основі політичних рішень мають бути економічні критерії, для чого необхідно провести функціональний розподіл повноважень органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування;

необхідно впорядкувати комунальну власність, чітко визначати об'єкти, систему управління та перерозподіл функцій і повноважень між органами влади щодо надання суспільних благ і публічних послуг;

необхідно закінчити передачу соціальної сфери та підприємств місцевим органам влади разом із джерелами та обсягами фінансування;

у дохідній частині місцевих бюджетів необхідно зменшити частку трансфертних (реверсних) платежів – внести зміни у Податковий кодекс, що передбачали би встановлення справедливих норм їх розподілу [5].

Наявна система міжбюджетних відносин не відповідає сучасним вимогам, тому вона потребує подальшого реформування.

Отже, для того, щоб місцеві бюджети насправді стали основою фінансової самостійності органів місцевого самоврядування, потрібно здійснити комплекс взаємопов'язаних заходів.

По-перше, необхідно поступово переходити до децентралізації державних фінансів. Головною умовою такої децентралізації є чіткий розподіл компетенції між органами влади центрального рівня та органами місцевого самоврядування регіонального і місцевого рівнів.

По-друге, потрібно надати органам місцевого самоврядування можливість самостійно встановлювати перелік місцевих податків і зборів та їх ставки в мірі та адекватності виконуваних ними функцій.

Подальша реалізація реформи бюджетної децентралізації та забезпечення ефективності механізму бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку потребує розширення прав місцевих органів влади, зміцнення їх бюджетної самостійності та визначення відповідальності.

Формування ефективної бюджетної політики та дієвої моделі бюджетної децентралізації є запорукою стабілізації динаміки соціально-економічного розвитку та забезпечення реалізації державних функцій [5–7].

Фінансовий ресурс територіальної громади створюється за рахунок джерел, що його наповнюють. Однак для визначення фінансових можливостей територіальної громади в забезпеченні її соціально-економічного розвитку цього недостатньо. Важливо визначити її реальні і потенційні фінансові можливості.

Перспективними напрямками підвищення фінансової спроможності громад можуть стати такі:

- збільшення обсягу субвенції на розвиток інфраструктури об'єднаних громад;

- врегулювання питання джерел компенсації місцевим бюджетам втрат по пільгах за земельні ділянки, надані для Укрзалізниці;

- збільшення стабілізаційної дотації;

- уточнення обсягів міжбюджетних трансфертів для місцевих бюджетів за наслідками приєднання громад у 2020 році;

- активно використовувати гранти закордонних донорів, міжнародні програми фінансування проектів на засадах співфінансування, інструменти державно-приватного партнерства та місцеві позики;

- врахування кількості внутрішньо переміщених осіб при розподілі обсягу медичної субвенції;

- розгляд можливості врегулювання питання погашення різниці в тарифах;

- збільшення обсягів освітньої та медичної субвенцій;

- закріплення нової субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на фінансування захо-

дів з лікування хворих на цукровий та нецукровий діабет та на хронічну ниркову недостатність методом гемодіалізу;

- розподіл додаткової дотації на здійснення переда-них з державного бюджету видатків з утримання закладів освіти та охорони здоров'я між всіма місцевими бюджетами, що мають прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом;

- удосконалення порядку розподілу коштів субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на фінансове забезпечення будівництва, реконструкції, ремонту і утримання автомобільних доріг в частині спрямування коштів безпосередньо на бюджети міст обласного значення та об'єднаних територіальних громад відповідно до протяжності вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах;

- забезпечення повного фінансування видатків на заходи соціально-економічної компенсації ризику населення, яке проживає на території зони спостереження;

- збільшення обсягів міжбюджетних трансфертів по містах обласного значення – об'єднаним територіальним громадам, врахувавши чисельність сільського населення.

Список літератури

[1] І. М. Вахович, та І. М. Камінська, *Фінансова спроможність регіону: діагностика та механізми забезпечення*. Луцьк, Україна: Луцький національний технічний університет, 2008.

[2] А. О. Пелехатий, “Фінансова незалежність бюджетів об'єднаних територіальних громад: основні проблеми та шляхи їх подолання”, *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*, Вип. 4 (120), с. 126-130, 2018.

[3] А. О. Пелехатий, “Фінансова спроможність об'єднаних територіальних громад в умовах децентралізації: проблеми та шляхи їх вирішення”, *Ефективна економіка*, № 11, 2016. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5260>. Дата звернення: Квіт. 20, 2020.

[4] І. З. Сторонянська, “Фінансове забезпечення розвитку територіальних громад у контексті адміністративно-територіальної реформи”, *Регіональна економіка*, № 3, с. 228-238, 2019.

[5] О. В. Батанов, *Конституційно-правовий статус територіальних громад в Україні*: [монографія]. Київ, Україна: Концерн “Видавничий дім “ІнЮре”, 2016.

[6] Л. В. Беззубко, “Про деякі механізми взаємодії членів громади з органами місцевого самоврядування”, *Менедже.* № 1(39), с. 76-81, 2017.

[7] Б. А. Карпінський, “Збалансованість фінансової системи території як один з чинників сталого розвитку”, *Фінанси України*, № 2(3), с. 80-88, 2019.

СТРАТЕГІЧНІ ЗАВДАННЯ УПРАВЛІННЯ БРЕНДОМ

Запорукою успіху сучасної компанії є вже не стільки наявність у неї прогресивних виробничих потужностей або інших ресурсів, скільки розвиненість її інноваційного та інтелектуального капіталу, який включає в себе як нематеріальні активи, так і знання і досвід конкретних працівників. Ринкові перетворення, які відбуваються в Україні в даний час, свідчать про те, що ефективність маркетингу залежить не тільки і не стільки від раціональності застосування маркетингового інструментарію, скільки від відповідності товару, його споживчих характеристик потребам ринку. У цьому контексті необхідна побудова довгострокових споживчих уподобань, яке можливе завдяки створенню бренду. На даний момент в методології менеджменту і ділової практики в Україні та за кордоном не існує єдиного визначення поняття “бренд”, закріпленого в нормативних документах.

Як зазначає Т. Гед, найбільш вірне визначення бренду може бути таким: “Бренд – вміння виробника дотримуватися даної раніше обіцянки”. Тобто бренд являє собою образну, нематеріальну форму контракту між продавцем і покупцем про належні властивості чи якості продукції, що забезпечує не тільки високий рівень функціональних характеристик, але й формує емоційний зв’язок з користувачем бренду [1].

Процес створення та управління брендом розглядається як брендинг [2]. У свою чергу брендинг має ряд важливих завдань, а саме:

1) укріплення відносин між брендом і споживачем через розвиток чотирьох компонентів якості бренду – функціональної якості товару (його призначення), індивідуальної якості бренду (цінності), соціальної якості (поваги) і комунікативної якості (здатності налагоджувати і підтримувати контакти зі споживачем);

2) управління унікальним набором атрибутів, на які проєктуються змістовні ознаки бренду. Сприймаючи ці ознаки, споживач має швидко і точно ідентифікувати торгову марку і відновити через знання, переживання або асоціації ті змістовні ознаки бренду, які складають його ідентичність [1].

3) управління брендом на основі створення іміджу бренду і його вивчення, укладання марочного контракту, а також аудит бренду.

4) налагодження ефективної системи управління маркетинговими комунікаціями з метою досягнення максимального співпадіння спроектованого і сприйманого образів бренду. Коли сприйняття бренду споживачами близько чи адекватно його ідентичності, таку торговельну марку називають справжньою, або автентичною.

Програми маркетингових комунікацій часто ототожнюють з рекламою. Це не зовсім правильно, оскільки реклама – це лише частина програм кому-

нікацій, яка включає також такі інструменти, як: PR, паблісіті, благодійність, спонсорство. Ці складові поки менше вивчені і застосовуються в українській практиці значно рідше, ніж реклама. Реклама, у свою чергу, за класичною класифікацією поділяється на ATL- і BTL-інструменти. ATL-реклама – це використання масових медіаканалів для донесення рекламного повідомлення до великих мас населення. А BTL-реклама – це персоналізоване спілкування конкретного споживача з брендом.

Останнім часом все більше прихильників з’являється у TTL-реklamних кампаній або інтегрованих маркетингових комунікацій. Це комплексні кампанії, які охоплюють повний спектр ATL- і BTL-медіаканалів та, як правило, побудовані довкола певної центральної ланки: події або медіаканалу. Необхідність в управлінні брендом і корегування маркетингових комунікацій виникає при появі нових продуктів товарної категорії, збільшенні рекламного тиску і посиленні позицій конкуруючих торгових марок. Іншою причиною, що спонукає вивчати та коригувати імідж бренду, є зміни у споживчих сприйняттях і перевагах, які змінюються в процесі освоєння нових товарів певної групи.

Ідентичність бренду – це бажаний набір асоціацій, які повинні виникати у споживачів при згадці бренду. Ідентичність бренду знаходиться на вершині піраміди і повинна управляти архітектурою бренду і програмами комунікацій. Існує три складових ідентичності: сутність бренду, стрижнева ідентичність, розширена ідентичність. Фактичний же набір асоціацій називають іміджем. Як правило, ідентичність та імідж бренду повністю не збігаються. Тому головним завданням бренд-менеджера в області створення ідентичності бренду є приведення у відповідність іміджу бренду з його ідентичністю.

Іноді в процесі управління брендом виникає необхідність переосмислення змісту і цінностей торгової марки з урахуванням зміненої споживчої поведінки та позицій конкуруючих марок. Для цього модифікують ідентичність бренду, що отримало назву перепозиціонування торгової марки.

Об’єктом пильної уваги в стратегічному маркетингу стає також сприйняття якості товарів певної категорії, а також купівельні стереотипи та упередження, які спотворюють правильне сприйняття бренду. При цьому поточний імідж бренду доцільно оцінювати за такими параметрами, як:

- 1) вільні асоціації споживача, викликані маркою;
- 2) образ товару;
- 3) образ споживача;
- 4) образ групи споживачів;
- 5) відмінності у призначенні товару;
- 6) відмінності в якості марок;

7) відмінності між споживачами та групами споживачів;

8) розуміння пропозицій та обіцянок, що виходять від марки;

9) споживчі очікування від товарів певної категорії.

Дві останні позиції виділяють у окрему категорію – марочний контракт. З одного боку, він відображає пропозиції та набір обіцянок споживачам, зроблених від імені марки; з іншого – відображає те, що реально отримують споживачі при виборі та використанні певного бренду. Тобто марочний контракт являє собою негласну угоду про відповідність між обіцянками марки, споживчими очікуваннями і тим, що насправді отримує споживач. Світова практика свідчить, що споживачі по-своєму розуміють пропозиції від бренду. Коли споживачі стикаються з недотриманням маркою своїх зобов'язань або невідповідністю очікуваного і отриманого, вони сприймають цей факт як порушення марочної угоди. Дотримання марочного контракту збільшує ступінь лояльності бренду, а його недотримання, навпаки, призводить до зниження довіри і поваги до марки, втрати контакту зі споживачем і, як наслідок, до переключення на інші бренди. Ось чому необхідне детальне вивчення правильного розуміння пропозицій та зобов'язань бренду і адекватні очікування споживачів від марки.

Важливим стратегічним завданням управління брендом є проведення спеціально організованих заходів (аудиту бренду), які дозволяють об'єктивно і точно визначити місце розташування марки в конкретному ринковому середовищі. У цьому випадку об'єктом дослідження стають обізнаність про бренд, ставлення до марки, різні види споживчої активності і лояльності до марки. Вивчається також сила позиції бренду порівняно з конкурентними марками, сприйняття якостей і лідерства марки тощо. Регулярний моніторинг стану бренду у свідомості різних споживчих сегментів дозволяє своєчасно виявити негативні тенденції та скорегувати заходи брендингу щодо поліпшення ситуації.

Показником посилення ринкової позиції марки є індекс розвитку бренду (BDI). Індекс дозволяє представити, як на практиці розподіляються продажі компанії на ринку, що використовується в подальшому для планування витрат. Він розраховується як співвідношення кількості продажів бренду до середньої кількості продажів в певній товарній категорії у відсотках. Чим вище знаходиться показник від позначки у 100%, тим сильніше торгова марка і міцніше її положення серед конкурентів.

У даний час виділяють дві концепції управління брендом: концепцію бренд-менеджменту та концепцію бренд-лідерства, яка вважається новою і перспективною [3].

Згідно концепції бренд-лідерства, основною метою управління брендами є зростання головного нематеріального активу підприємства – капіталу бренду, який визначається вартістю бренду. У цьому випадку імідж компанії, якість її відносин з клієнтами, збільшення кількості лояльних клієнтів і ступеня їх лояльності до бренду є лише засобом для збільшення марочного капіталу.

Новизна концепції бренд-лідерства полягає в тому, що у брендингу акценти зміщені з тактичних завдань, які стосуються короткострокових ситуацій, на стратегічні, які акцентують увагу на тенденціях та довгострокових прогнозах розвитку ринків. Це пояснюється тим, що у нових умовах господарювання бренд-менеджер повинен брати участь у створенні бізнес-стратегії компанії, а не тільки в її реалізації. До сильних сторін даної моделі відносять те, що її використання дозволяє поетапно здійснювати процес створення та управління брендом, починаючи з аналізу ринку і закінчуючи моніторингом результативності функціонування бренду. Вміле використання активів марочного капіталу і заходів маркетингу з підтримки і розвитку бренду дозволяє забезпечувати обізнаність, актуальну диференціацію, цінність, доступність і емоційний зв'язок, тобто ключові компоненти створення успішного бренду. Крім того, сильний капітал бренду збільшує його частку на ринку, дає можливість отримати цінову премію, знижує цінову чутливість, посилює лояльність покупців і підвищує вартість акцій компанії – власника бренду [4]. Отже, брендинг стає значним соціально-економічним явищем.

Таким чином, аналізуючи стратегічні завдання управління брендом, можна зробити висновок, що капітал бренду й ефективний бренд-менеджмент набувають все більшої стратегічної значущості.

Список літератури

- [1] Т. Гэд, “4D брендинг: взламывая корпоративный код сетевой экономики”, СПб, 2005.
- [2] Л.М. Шульгіна, М.В. Лео, “Брендинг: теорія та практика (на прикладі об'єктів комерційної нерухомості)”, *монографія*, Нац. техн. ун-т України “КПІ”. Київ, Україна: Астон, 2011.
- [3] Д. Аакер, Э. Йохимштайлер, Бренд-лидерство: новая концепция брендинга, *Пер. с англ.* М., 2003.
- [4] П. Фелдвік, “Роль рекламы в создании сильных брендов”, М.: Вільямс, 2005.

IMPROVEMENT OF CUSTOMER-ORIENTED MANAGEMENT OF METAL TRADING COMPANIES

Companies of Kazakhstan metallurgical industry, and in particular metal traders (MT), are faced with increasing challenges in maintaining long-term relations with their customers due to the expansion of competitive environment, high influence of digital environment and increasing customer expectations. The data indicate that level of satisfactory of metal products consumers in relation to current suppliers has decreased in this industry over the past few years [1].

Growth of customer expectations particularly in certain segments has forced MT to create factors and various models of relations with consumers in order to develop more effective customer-oriented (CO) strategies that require them to adapt to these factors and establish strong and profitable relations with their customers.

Feature of the modern MT market is a diversification of offers for customers and facilitation of access to them including via measures to increase sales. In addition, strong competition in this sector led to lower profits which is a result of low prices offered as value to the client. Companies in this market have a large capitalization since functioning of the company requires significant financial resources to ensure activity.

Customer-oriented is currently perceived as the leading business paradigm. This is due to the complexity of creating unique competitive advantages of products using new digital technologies as well as by expansion of organization's product line, increasing its operational efficiency and introducing a competent pricing policy because of the possibility to copy them by competitors.

However, this does not apply to "relations with customer" field as it is difficult to copy them. *Customer-oriented* is defined as allocation of clients interests at the center of a firm's actions and can be achieved through implementation of client-oriented organizational structures, client-oriented information technologies and marketing strategies [2].

We have developed recommendations and suggestions for increasing the level of *Customer-oriented* schematically presented in Fig. 1. The proposed model was created on the basis of studies of CO diagnostic parameters. Main functions of which are

- ensuring customer satisfaction;
- increasing customer loyalty and satisfaction;
- customer experience research.

Client marketing assessment was examined through the prism of relations marketing theory and social exchange theory (SE). Theory of social exchange was obtained from the work of Thorndike in 1932 and was further developed in the form of retention theory, marginal utility theory as

well as in other works of sociologists as Homans in 1961; Blau in 1964; Emerson in 1972.

Relations marketing theory [3] suggests that when marketers are able to meet customer needs, this can convince them to strengthen relationships by purchasing additional products [4].

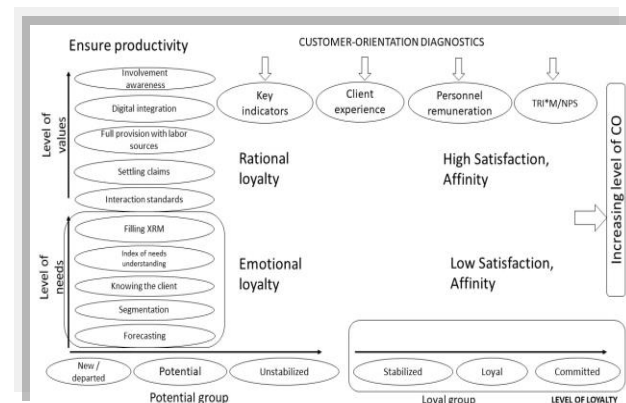


Fig. 1. Conceptual model of increasing the Customer-oriented level Note – made by authors

Given model was proposed according to the results of analysis which revealed that Kazakhstan's MT clients are at different stages of relations development with the company, therefore, each type of client requires an individual approach.

We underline an involvement as one of the decisive factors of CO which in its turn contains an importance of clients to find a good job [5] since involvement not only has a significant impact on intentions of customer and employee loyalty but also explains the differences in loyalty more specifically compared to such factors as positive emotions and brand image, service quality and satisfaction [6]. Moreover, illustrative examples will help to use the opportunities arising in connection with customer orientation in metallurgical organizations [7].

"Emotional loyalty" quadrant is created through affective consumer obligation [8]. Client who is at the level of emotional loyalty often relies on feelings and emotions than on low prices or number of additional bonuses. "Rational Loyalty" quadrant is based on consumer utility theory (CUT) which assumes that consumers are rational because they have growing needs, desires and regularly want to optimize their consumption experience.

This definition means that decision of consumers to purchase / consume services follows the process of recognizing their needs, information and available alternatives, income and social factors [9].

The “High Satisfaction, Affinity” quadrant offers excellent potential for cross-selling. We proceed from the fact that there has been a paradigm shift far from transactional marketing to the direction of relationship marketing, importance of which is attached to the time scale of relations [10].

The “Low Satisfaction, Affinity” quadrant suggests that customers are not particularly satisfied but they are loyal. Improving long-term relations suggests that consumers are not only able to assess the implementation level of their service provider in business sphere, but at the same time, are responsible for assumptions regarding the level of market-oriented interaction within these relations. Long-working customers see additional social benefits and are more loyal to sales representatives as well as to the company. However, in service marketing, employee behavior plays a central role regarding the customer’s view on performance and quality of service.

Improving CO management in the MT segment is realized by customer loyalty towards their work where they will switch into new solutions that help them do their job better. When customers obtain products and services to get jobs, they choose from competing solutions based on how well these various offers satisfy the criteria that they use to judge success [5]. To get work with clients and increase customer value, you need to successfully integrate various resources. Resource integration is one of the most important aspects of *Customer-oriented*. The emphasis on working with clients should take into account not only how best to integrate their own resources but also clients, partners, public organizations and even competitors in order to increase the client success.

Implementation of XRM systems in MT is a creation of such an integrated system which includes all elements of electronic business, components and processes which in their turn lead to greater efficiency and transparency of business [11, 12, 13, 14].

XRM leads to a great demystification of the CRM process in such a way that it ceases to be just an island collecting data from other systems but becomes an integral part of everyday processes. Another important component of XRM includes social media services and applications as well as enhanced collaboration with the client.

Feasibility of implementing the Relationship TRI*M research solution is seen in the measurement, management and monitoring of interested parties since this solution is unified way of evaluating all areas of company’s interaction. Methodology examines the ability to retain consumers as well as emotional and behavioral barriers. When introducing company’s *Customer-oriented* into management system, a particular attention is paid to the stability of consumer base, coefficient of client resistance, actions and priorities map, measurement of customer loyalty and assessment of switching potential.

Reference

[1] M. Kruglov (2011) «Innovative project. Quality and Efficiency Management», p. 244

[2] J. Habel, et al «When do customers perceive customer centricity? The role of a firm’s and salespeople’s customer orientation», *Journal of Personal Selling & Sales Management*

[3] Hunt, S.D., Arnett, D.B. and Madhavaram, S. (2006), “The explanatory foundations of relationship marketing theory”, *Journal of Business & Industrial Marketing*, Vol. 21 No. 2, pp. 72-87

[4] Zhang, J.Z., Watson, G.F. IV, Palmatier, R.W. and Dant, R.P. (2016), “Dynamic relationship marketing”, *Journal of Marketing*, Vol. 80 No. 5, pp. 53-75.

[5] L. Bettencourt «Service innovation – A Jobs-to-Be-Done Guide»

[6] Nak-Hwan Choi, Quynh Mai Nguyen, Zhuoqi Teng «Effects of Performance, Imagery and Regulatory Focus on Customer Engagement» <http://dx.doi.org/10.15722/jds.17.01.201901.57>

[7] A. Islamgaleyev, N. Uruzbayeva «Using a customer-oriented approach in sales management in the metal trading market of the Republic of Kazakhstan», 2018. ISBN:9783903197336, DOI:10.29013/IslamgaleyevA. UruzbayevaN.UC-OASMRK.184.2018

[8] Gustafsson, Anders, Michael D. Johnson, and Inger Roos. 2005. «The effects of customer satisfaction, relationship commitment dimensions, and triggers on customer retention». *Journal Marketing* 69: 210–18

[9] Zinkhan, G. M. (1992). Human nature and models of consumer decision making. *Journal of Advertising*, 21(4), 11–33

[10] Grönroos, C. (1994) From marketing mix to relationship marketing: towards a paradigm shift in marketing. *Management Decision*, 32 (2), pp. 4-20.

[11] Buzko, I., Dyachenko, Y., Petrova M., Nenkov N., Tulenina D., Koeva K. Artificial Intelligence Technologies in Human Resource Development. Computer Modelling and New Technologies, ISSN 1407-5806, ISSN 1407-5814, Riga, Latvia, 2016, 20(2) 26-29.

[12] N. A. Kurmanov, A. N. Toksanova Mukhamedzhanov A.A., Syrybayeva N.Sh.; M.M., Petrova. Analysis of efficiency of innovation activities in the countries of the Eurasian Economic Union. *The Journal of Economic Research & Business Administration*, [S. l.], v. 126, n. 4, p. 35-51, 2018. ISSN 2617-7161 p. ISSN: 1563-0358. AL-Farabi Kazakh National University, Available at: <https://be.kaznu.kz/index.php/math/article/view/2026>

[13] N.A. Kurmanov, M. Petrova, (2019). Current state of innovative processes development in KAZAKHSTAN. Proceeding of the scientific and practical conference on the theme: «Innovation in the era of modernization of the economy of Kazakhstan», – Nur-Sultan, L.N. Gumilyov Eurasian National University. ISBN 978-601-337-162-7, p. 45-49.

[14] Petrova, M., Akhmedyarov, Y. (2019) Foreign experience in supporting innovation. «Economic series of Herald of the L.N. Gumilyov ENU», Issue 4. Publishing: L.N. Gumilyov ENU, Nur-Sultan, Kazakhstan/ ISSN (Print) 2079-620X, ISSN (Online) 2617-5193.

ЗАГРОЗИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ І ЗАСОБИ ЗАХИСТУ ІНФОРМАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У будь-якій галузі базовий принцип інформаційної безпеки полягає в дотриманні балансу інтересів суб'єкта господарювання, громадянина, суспільства і держави. З урахуванням цього будується система інформаційної безпеки підприємства, яка повинна враховувати можливі загрози і методи захисту інформації. До загроз відносять:

1. Неуважність і недбалість співробітників. Завжди є ймовірність того, що хто-небудь відкриє фішингових лист і впровадить вірус з особистого ноутбука на сервер компанії. Або скопіює файл з конфіденційною інформацією на планшет, флешку або КПК для роботи у відрядженні. І жодна компанія не застрахована від пересилання неуважним співробітником важливих файлів не за тією адресою.

2. Використання піратського ПЗ. Неліцензійні програми не дають захисту від шахраїв, зацікавлених в крадіжці інформації за допомогою вірусів. Володар неліцензійного ПЗ не отримує технічної підтримки, своєчасних оновлень, що надаються компаніями-розробниками.

3. DDoS-атаки. Distributed-Denial-of-Service – “розподілена відмова від обслуговування” – це потік помилкових запитів від сотень тисяч географічно розподілених хостів, які блокують обраний ресурс одним з двох шляхів.

Перший шлях – це пряма атака на канал зв'язку. Другий – атака безпосередньо на сервер ресурсу. Зазвичай подібні атаки використовуються в ході конкурентної боротьби, шантажу компаній або для відвернення уваги системних адміністраторів від деяких протиправних дій.

4. Комп'ютерні віруси. Одна з найнебезпечніших на сьогоднішній день загроз інформаційній безпеці. Це можна пояснити появою нових каналів проникнення вірусів. На першому місці як і раніше залишається електронна пошта, але, як показує практика, віруси здатні проникати і через програми обміну повідомленнями, такі як ICQ та інші. Збільшилася і кількість об'єктів для можливих вірусних атак. Якщо раніше атакам піддавалися в основному сервери стандартних веб-служб, то сьогодні віруси здатні впливати і на міжмережеві екрани, комутатори, мобільні пристрої, маршрутиза-

тори. Останнім часом особливо активні стали так звані віруси-шифрувальники.

5. Загрози з боку співвласників бізнесу (легальних користувачів інформації фірми). Такі витoki інформації фахівці називають інсайдерськими.

6. Законодавство. Державні органи наділені правом конфіскувати в ході перевірок обладнання та носії інформації, що завдає збитків компанії [1].

До методів захисту інформації слід віднести:

фізичні засоби захисту інформації (обмеження або повну заборону доступу сторонніх осіб на територію);

базові засоби захисту електронної інформації (численні антивірусні програми, а також системи фільтрації електронної пошти);

використання анти-DDoS (послугу анти-DDoS, пропоновані програмістами);

резервне копіювання даних (особливо актуальною стала послуга віддаленого зберігання різної інформації в «хмарі» дата-центрів);

план аварійного відновлення даних (в ньому обов'язково повинна бути передбачена можливість введення аварійного режиму роботи на період збою, а також всі дії, які повинні бути зроблені після відновлення даних. Сам процес відновлення слід максимально відпрацювати з урахуванням всіх змін системи; шифрування даних при передачі інформації в електронному форматі (end-to-end protection) [1–2].

Визначення життєвого циклу інформаційної безпеки підприємства, дослідження основних рівнів інформаційної безпеки підприємства є також важливими аспектами її забезпечення в сучасних умовах їх господарювання.

Список літератури

[1] Информационная безопасность предприятия: ключевые угрозы и средства защиты [Интернет]. Доступно: <https://www.kp.ru/guide/informatsionnaja-bezopasnost-predprijatija.html>.

[2] Е. К. Грошева, И. П. Невмержицкий, “Информационная безопасность: современные реалии”, *Международный научный электронный журнал «Бизнес-образование в экономике знаний»*, № 3, с. 35–37, 2017.

ОЦІНЮВАННЯ ЗБАЛАНСОВАНOSTІ БІЗНЕС-ПОРТФЕЛЯ ПІДПРИЄМСТВА

Світова практика демонструє тенденцію до використання двох видів стратегій діяльності підприємства: портфельної та конкурентної. Перша є сучасною версією концепції, що має таку назву як “бізнес, яким займається фірма”. Портфельна стратегія поєднує різні підходи, використовуючи які підприємство має функціонувати у кожній стратегічній області бізнесу. Однією із головних складових стратегічного планування є визначення портфелю напрямів діяльності підприємства. У загальному вигляді процес визначення портфелю напрямів діяльності підприємства знаходиться на третьому місці після визначення місії та стратегічних цілей.

У літературних джерелах визначення поняття портфелю напрямів діяльності або, як ще його називають, бізнес-портфелю (БП) висвітлено недостатньо. Це спричинено відсутністю узгодженості у трактуванні, що пов'язано з різними поглядами на сутність бізнесу в цілому. Автори навіть по-різному називають цей портфель. Окрім поняття “портфель напрямів діяльності” можна зустріти такі, як: “бізнес-портфель”, “портфель бізнесу”, “портфель інтересів компанії”. Більш поширеним є визначення Солнцева С. О. про те, що бізнес-портфель – це сукупність різних видів його економічної діяльності (бізнес-напрямків, стратегічних бізнес-одиниць), кожний з яких знаходиться на окремому етапі життєвого циклу, потребує різну структуру ресурсного забезпечення та приносить різний обсяг прибутку для компанії [1]. Для комплексного та об'єктивного аналізу діяльності компанії, формування бізнес-портфеля потрібно проводити за принципом збалансованості, що передбачає дотримання балансу між цілями на різних рівнях організації. Формування збалансованого бізнес-портфеля можливе лише при умові використання системного підходу, що охоплює аналіз чинників як внутрішнього, так і зовнішнього впливу, їхніх взаємозв'язків. Поряд з цим принципом можна виокремити ще додаткові принципи: стратегічної гнучкості, адаптивності, динамічної рівноваги, синергізму, конкурентної переваги, актуальності, системності.

У науковій літературі, переважно, БП розглядають як сукупність стратегічних одиниць бізнесу (СОБ), які, у свою чергу, є відокремленими зонами управління підприємством та відповідають за певний різновид його ринкової діяльності [2]. При цьому необхідно зазначити, що кожна СОБ, залежно від галузі та специфіки діяльності компанії, має ряд супутніх послуг – доставка, ремонт, сервісне обслуговування, фінансові послуги (кредитування, страхування) тощо. Такі послуги є третім рівнем товару та надаються тільки тим клієнтам, які є споживачами основної СОБ. Додаткові послуги посилюють конкурентоспроможність та ринкові результати стратегічних бізнес одиниць. Тому є необхідним уточ-

нення, що під БП слід розуміти сукупність стратегічних одиниць бізнесу та підтримувальних їхніх видів ринкової діяльності, що належать одному підприємству. Поділ складових БП на СОБ та підтримувальні їх види ринкової діяльності є доцільним, оскільки це дає можливість провести його оцінювання більш детально та системно. БП напрямів діяльності повинен відповідати можливостям підприємства і конкретним умовам зовнішнього середовища. Підприємство, на основі аналізу портфеля ділової активності, що періодично проводиться, повинно визначати, які напрями діяльності потрібно розвивати і в якому напрямку, а які – “ліквідувати”. БП підприємства можна аналізувати за наступними ознаками: відповідність напрямів профілю діяльності підприємства; ризиковість реалізації; цілеспрямованість; галузева приналежність; структурованість згідно видів діяльності та ін. Портфельний аналіз доцільно застосовувати при необхідності вирішення питань: узгодження стратегій господарських підрозділів підприємства задля забезпечення рівноваги між різними видами діяльності; розподілу ресурсів між підрозділами; аналізу портфельного балансу; визначення цілей підприємства; необхідності проведення реструктуризації підприємства.

Аналізуючи методи портфельного аналізу було визначено, що основним прийомом цих методів є побудова двовимірних матриць. За допомогою цих матриць СОБ порівнюють між собою згідно різноманітних критеріїв. Зрозуміло, що залежно від виду БП використовуються різні методи його формування, оцінки збалансованості, розробляються відмінні стратегії управління як портфелем загалом, так і окремими бізнес одиницями. Структура оптимального бізнес-портфелю є базисом стратегії підприємства. Складність формування БП викликана суперечливістю критеріїв оптимізації. Тому формування БП варто проводити, беручи до уваги принцип збалансованості. Цей принцип передбачає досягнення балансу між суперечливими цілями підприємства. Цю вимогу може забезпечити маркетинговий підхід до оцінювання збалансованості БП. Його сутність полягає в тому, що БП розглядається не як сукупність окремо взятих складових, а враховує існуючий між ними ринковий взаємозв'язок. Наявність взаємозв'язку між складовими БП дає можливість сформувати в його складі додаткові консолідовані підрозділи – бізнес-напрями. Також необхідно зазначити, що маркетинговий підхід до оцінювання передбачає пошук збалансованого БП. Під збалансованістю будемо розуміти відповідність складу та структури портфеля сукупності визначених ринкових критеріїв.

Процедуру оцінювання збалансованості портфеля бізнесів підприємства, що визначено у праці [3], було доповнено двома останніми етапами:

1. Визначення статусу підрозділів, що входять до складу бізнес-портфеля підприємства.

2. Аналіз поточного стану бізнес-портфеля напрямів діяльності підприємства.

3. Моделювання в складі бізнес-портфеля бізнес-напрямків на основі існуючих складових.

4. Визначення збалансованості бізнес-портфеля на основі агрегованих бізнес-напрямків.

5. Порівняння двох оцінок збалансованості бізнес-портфеля діяльності підприємства.

6. Оцінювання доцільності переходу окремих складових бізнес-портфеля в окремі бізнес-напрями.

7. Стратегічне управління сформованим бізнес-напрямом у бізнес портфелі підприємства.

На першому етапі відбувається виявлення статусу складової БП, що здійснюється на основі значень таких критеріїв: мета управління, вектор споживчої орієнтації, споживча цінність, можливі конкуренти, рівень конкурентоспроможності підрозділу, стратегії розвитку, ймовірність відтворення, рентабельність. Результатом першого етапу процедури оцінювання збалансованості бізнес портфелю є чітке визначення того, який з підрозділів є СОБ, а який – підтримувальним видом ринкової діяльності. Крім того, вже на цій стадії доцільним є аналіз їх поточного стану: визначення існуючих ринкових конкурентів, споживачів, поточних стратегій тощо.

Другий етап передбачає аналіз поточного стану бізнес-портфеля підприємства шляхом визначення сильних та слабких сторін, можливостей та загроз його складових – СОБ та підтримувальних видів ринкової діяльності. Далі, за допомогою методів портфельного аналізу, визначаються їхня поточна конкурентоспроможність та ринкова перспективність. Остаточним результатом другого етапу є оцінка ступеня збалансованості БП за умови, що його складові розглядаються окремо.

На третьому етапі доцільно виявити наявність взаємозв'язку між складовими бізнес-портфеля, сформувати на їхній основі бізнес-напрями, визначити їхній тип, а також оцінити збалансованість самих бізнес-напрямків. Якщо обсяги реалізації наявних у портфелі СОБ взаємозалежні, то доцільно утворювати бізнес-напрямок горизонтального типу. Якщо певні види діяльності посилюють ринковий результат однієї й тієї самої бізнес-одиниці, то доцільно формувати вертикальний бізнес-напрямок, до складу якого входить одна, базова, СОБ та підтримувальні її види ринкової діяльності. У межах цього ж етапу визначається збалансованість самого бізнес-напрямку. З метою визначення збалан-

сованості бізнес-портфеля на основі агрегованих бізнес-напрямків на четвертому етапі встановлюються аналогічні критерії та показники оцінювання, що були виділені на другому етапі. Це допоможе наочно порівняти і визначити, яка з форм організації БП є кращою.

П'ятий етап полягає в порівнянні альтернативних варіантів оцінювання збалансованості БП. Обирається саме той варіант організації портфеля бізнесів, критерії збалансованості якого краще відповідають ринковим цілям підприємства. Результатом процедури оцінювання збалансованості БП є визначення доцільності об'єднання складових портфеля у бізнес-напрями. На шостому етапі визначається які складові бізнес-портфеля, за рівнем рентабельності та розміром охоплення ринку, доцільно виділити в окремі бізнес-напрями. Сьомий етап передбачає подальше стратегічне управління вже сформованим окремим бізнес-напрямом у БП підприємства, який у майбутньому може стати ключовим для підприємства.

Отже, маркетинговий підхід до оцінювання БП є доцільним, оскільки передбачає уточнення статусу його складових та врахування ринкового взаємозв'язку між ними. Крім того, маркетинговий підхід передбачає можливість консолідації складових БП в окремі бізнес-напрями. Оскільки через певні ринкові фактори такий крок не завжди є доцільним, то порівняння альтернативних варіантів оцінювання збалансованості БП допоможе прийняти виважене управлінське рішення щодо подальшого розвитку нового бізнес-напрямку. На основі якого буде визначено певні складові бізнес-портфеля, за рівнем рентабельності та розміром охоплення ринку, що доцільно виділити в окремі бізнес-напрями. Подальше стратегічне управління вже сформованим окремим бізнес-напрямом у БП підприємства, який у майбутньому може стати ключовим для підприємства, передбачає розроблення різноманітних сценаріїв розвитку бізнесу.

Список літератури

[1] С. О. Солнцев, К. Ю. Яворська, “Маркетингові аспекти формування збалансованого портфеля бізнесів підприємства”. *Вісник Національного університету “Львівська політехніка”*, № 749, с. 279-285, 2012.

[2] Н. В. Куденко, “Роль і значення маркетингової стратегії в системі стратегічного планування фірми”. *Вісник Національного університету “Львівська політехніка”*, № 424, с. 197-204, 2001.

[3] К. Ю. Яворська, “Процедура оцінювання збалансованості портфеля бізнесів промислових підприємств”. *Маркетинг і менеджмент інновацій*, № 3, с. 146-152, 2013.

ВИКОРИСТАННЯ ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Аграрний сектор, що забезпечує 12% ВВП і близько 40% валютних надходжень від експорту, є вкрай важливим для економіки та продовольчої безпеки країни. Однак, виробничий та соціальний потенціал малого та середнього аграрного бізнесу залишається нереалізованим. Зокрема, понад 33 тис. фермерських господарств (71% від загальної кількості економічно активних сільськогосподарських підприємств), де зайнято 20% працюючих в галузі, виробляють лише 6-8% продукції сільського господарства. Рівень технічного оснащення фермерів, показники ефективності їх діяльності (врожайність, продуктивність праці) здебільшого значно нижчі порівняно із середніми та великими підприємствами. Щорічна втрата експортного потенціалу фермерських господарств оцінюється щонайменше у \$350 млн. [1].

Слід визнати, що для більшості малих та середніх аграрних підприємств майже недоступні можливості підвищення конкурентоспроможності шляхом активного трансферу технологій, що потребує значних інвестицій; існують ускладнення із залученням тривалих й недорогих фінансових ресурсів, державної підтримки [2]. За таких обставин посилюється потреба у пошуку нових підходів до управління власним виробництвом як джерела підвищення конкурентоспроможності. Як зазначають Дж. Вумек і Д. Джонс, для переходу до нового типу виробництва належить змінити, принаймні, дві речі, які насправді дуже важко піддаються змін: менеджмент і ментальність [3].

Вважаємо, що дрібним агротоваровиробникам, перш ніж здійснювати інвестиції в інновації, доцільно створити передумови для максимального використання існуючого виробничого потенціалу, зокрема на основі концепції ощадливого виробництва. Ощадливе виробництво – це комплексна соціально-технічна система, базовими детермінантами якої є зменшення непродуктивних витрат (втрат) і спрямованість на постійне вдосконалення. Таке виробництво має на меті створення більшої цінності меншими зусиллями [4].

Базовим елементом ощадливого виробництва є категорія “цінності”, під якою розуміють додану вартість, користь від роботи, що виконується. Діяльність, що не створює цінності для певного замовника, в ощадливому виробництві вважається втратами. Способи запобігання цим втратам залежать від виду, масштабів виробництва та специфіки галузі.

Загальновідомо, що система ощадливого виробництва розроблялася і була успішно впроваджена на промислових підприємствах, а згодом і в торгівлі, та у сфері послуг. Однак, поки що недостатньо, на наш погляд, принципи ощадливого виробництва застосо-

вуються в аграрній сфері. Це у значній мірі обумовлено специфікою виробничого процесу в галузі: використання землі в процесі виробництва одночасно як головного засобу та одного з предметів праці; неспівпадання робочого періоду з часом виробництва; сезонний характер сільськогосподарського виробництва, особливо у рослинництві; використання значної частки виробленої продукції (насіння, молодняк тварин тощо) на внутрішньогосподарські цілі; територіальне розосередження виробництва.

У основу побудови системи ощадливого виробництва на підприємстві має бути покладено складання карт процесів з описанням поточного та бажаного їх стану з точки зору створення цінності для споживача. Водночас, слід домагатися усунення всіх типів втрат згідно з прийнятою класифікацією:

- перевиробництва;
- надмірних запасів;
- надмірної (зайвої) обробки;
- очікування;
- надмірного транспортування;
- зайвих рухів;
- дефектів;
- ігнорування людського фактора [5].

З урахуванням особливостей організації процесу виробництва в сільському господарстві нами виділено такі види втрат за передбаченою класифікацією:

1. Втрати від перевиробництва пов'язані з виробництвом продукції в обсягах більших, ніж може спожити замовник внаслідок нарощування оброблюваних площ сільськогосподарських угідь та утримуваного поголів'я худоби. Це призводить до збільшення часу та витрат на зберігання та реалізацію продукції, її можливого псування та зростання нереалізованих залишків.

2. Втрати від надлишкових запасів складаються з витрат на зберігання буферних запасів внаслідок недостатньої кваліфікації персоналу, ненадійності постачальників. Слід мати на увазі, що з точки зору замовника сировина і матеріали, готова продукція і незавершене виробництво, запасні частини і матеріали для ремонту обладнання і приміщень, що зберігаються на складі, не додають цінності продукту.

3. Надмірна, або зайва обробка призводить до втрат внаслідок виконання зайвих процесів та операцій, що можна скоротити зі збереженням відповідного рівня якості продукції. Відбувається це тоді, коли виробник немає чіткого бачення хто є кінцевим замовником продукції. При цьому докладаються зайві зусилля і витрачаються кошти без урахування того, що, наприклад, при виробництві зернових вимоги щодо

якості зерна значно відрізняються залежно від використання на насіння, фураж, продовольче зерно або органічне виробництво.

4. Втрати від очікування в аграрних підприємствах включають періоди простою техніки в період виконання технологічного процесу вирощування культур, через поломку обладнання; час на прийняття рішення управлінського апарату.

5. Втрати від надмірного транспортування є результатом недоліків в організації логістичного процесу як в частині постачання ресурсів, так і реалізації готової продукції до кінцевого споживача. Скорочення таких втрат може забезпечити економію часу та зменшити витрати.

6. Зайві рухи (внутрішні переміщення) з точки зору клієнта не додають цінності продукту. Тому відповідним чином організовані дії механізаторів, працівників ферми, ремонтної майстерні, відповідне облаштування складських приміщень та контори підприємства можуть сприяти оптимізації витрат праці та економії коштів.

7. Втрати від дефектів або браку як результат невиконання, неповного або несвоєчасного виконання з різних причин сільськогосподарських або інших робіт (підживлення рослин добривами й обробка отрутохімікатами; щеплення тварин; порушення термінів збирання), призводять до втрати частини продукції та зниження її якості. Зокрема, невчасне збирання врожаю спричиняє від 0,1 до 7% втрат зернових. На етапі післязбиральної доробки, під час вивантаження і зберігання зерна на току, можливі втрати до 0,9%. За таких умов може бути недоотримано до 10% зернових [6]. Навіть якщо брак можна виправити, підприємство витрачає час та додаткові ресурси на усунення недоліків в збиток виробництву іншої продукції і послуг.

8. Втрати від ігнорування людського фактору пов'язані з тим, що в аграрних підприємствах, особливо дрібних агроформуваннях, за умови невеликої чисельності працюючих, значно підвищуються вимоги до рівня кваліфікації працівників, їх широкого профілювання з огляду на сезонність виробництва, оскільки майже 90% таких господарств спеціалізуються на виробництві продукції рослинництва.

Слід враховувати, що в аграрному виробництві працівники, що безпосередньо працюють у полі чи на фермі, здебільшого формують професійно значущі уміння та навички, якими не володіє менеджмент та керівництво компанії. Отже, керівництву надзвичайно важливо створити передумови для того, щоб працівники сумлінно виконували свої функціональні обов'язки і при цьому дивилися критично на процес: помічали, де є втрати і могли виходити з пропозиціями щодо їх усунення; налагодити зворотний зв'язок, вивчати ідеї та роз'яснювати чи будуть вони використані.

Вважаємо, що за умови запровадження системи ощадливого виробництва як засобу проти втрат, тобто

будь-якої діяльності, що споживає ресурси та не створює цінності, малі та середні господарства здатні значно підвищити свою ефективність та конкурентоспроможність на аграрному ринку.

Використання ощадливого виробництва в малих та середніх аграрних підприємствах потребуватиме чіткого усвідомлення кінцевої мети, підбору інструментів, визначення послідовності їх запровадження, особистої зацікавленості керівника та долучення всього колективу підприємства до даного процесу з дотриманням дисципліни виконання.

І розпочати впровадження практики ощадливого виробництва в аграрних підприємствах слід з на перший погляд простих речей: наведення порядку на робочих місцях; критичного переосмислення виробничих процесів; виявлення всіх можливих видів втрат, що призводять до зниження ефективності діяльності.

Список літератури

- [1] Розвиток фермерства та кооперації. [Online]. Available: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/ekonomichne-zrostannya/rozvitok-fermerstva-ta-kooperaciyi>
- [2] М. Празян. Фактори підвищення конкурентоспроможності в управлінні виробництвом. Японський досвід. [Online]. Available: <http://mkd-consulting.com/ua/ua-faktori-pidvishhennja-konkurentospromozhnosti-v-upravlinni-virobnictvom-japonskij-dosvid/>
- [3] Дж. Вумек, Д. Джонс. *Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании*. М: Альпина Паблишерз, 2010.
- [4]. Т. В. Омеляненко, та О. В. Щербина, Д. О. Барабась, А. В. Вакулєнко, *Ощадливе виробництво: концепція, інструменти, досвід*. Київ, Україна: КНЕУ, 2009.
- [5] В. Вострякова, "Впровадження Lean-технологій в агрологістику в контексті сталого розвитку", *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*, № 9, с. 102-113, 2016.
- [6] А. Карпенко. Польові втрати: чому аграрії отримують менше продукції, ніж вирощують. [Online]. Available: <https://agravery.com/uk/posts/show/polovi-vtrati-comu-agrarii-otrimuut-mense-produkcii-niz-virosuut>
- [7] Кобилух О., Мельник Г. Ощадливе виробництво як концепція оптимізації виробничого та управлінського процесів. [Online]. Available: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/23489/1/10-43-49.pdf>
- [8] Миколайчук В.І. Особливості впровадження Lean-технології в сільському господарстві // *Таврійський науковий вісник. Економічні науки*. 2017. № 98. С. 31-37.
- [9] Вэйдер М. *Инструменты бережливого производства II*. Карманное руководство по практике применения Learn. М.: Альпина Паблишер, 2015. 160 с.

PRACTICAL EXPERIENCE OF THE PARTNERSHIP PROJECTS IMPLEMENTATION IN UKRAINE

The World Bank Commission recognizes the project registration system in Ukraine as fragmentary [1]. In addition, the general interpretation of partnership projects in Ukraine, as in many other countries, is ambiguous. These make it difficult to get an accurate figure on the number of signed program agreements that are implemented on a partnership basis.

According to the World Bank data on implementing partner infrastructure projects (involving the private sector) [1], 64 projects were implemented in Ukraine for the period 1998–2018 with a total funding of \$ 5303,06 million, of which 91,2% makes private investments. Government fees for projects (amounts paid by a private party for the right to develop a project or paid for the sale of an asset) totaled \$ 1699,52 million.

These projects are implemented on a partnership basis with the participation of a private company or investor, with the latter bearing a share of the operational risk of the project. That is, the private sponsor is at least partially responsible for the transaction costs and the risks involved. This can be done by obtaining the right to work alone or jointly with a public institution or by owning a stake in the project. Private parties have at least 20% participation in the project contract (in some cases, at least 5% of equity is owned by the private party). Projects aimed at the direct or indirect service of public facilities should realize a significant proportion (20%) of the output to the public under the contract with the utility company.

In Ukraine, infrastructure projects with private participation more often cover the territories of individual regions. However, many projects cover larger territories and have national focus. Usually such contracts are concluded at the state level.

The main sources of revenue for the infrastructure projects in Ukraine for the period 1998–2018 were: guaranteed payments from the state; payments under purchase agreements with public agencies; user; and sales revenues in the wholesale market.

The state may provide direct or indirect support to projects.

With direct government support, the government undertakes to cover the cost of the project, in cash or in natural form. It can be a fixed or variable payment, by installments or all at once, depending on the formula. Projects implemented in Ukraine received direct state support in the following form: income subsidies (cash subsidies to support the private party to reimburse their investments during the operational phase of the project) and capital subsidies (cash subsidies for the capital investment of the project, i.e. to cover the costs of physical assets during construction).

Indirect government support is either contingent liabilities (which depend on a predefined event) or

government policy that supports investment. Projects implemented in Ukraine received indirect state support in the following form: payment guarantees (when the state agrees to fulfill the obligations of the buyer (usually a state-owned enterprise) in the event of default by the buyer (purchase agreements)); exchange rate guarantees (when the government protects a private organization against fluctuations in local currency value); and revenue guarantees (when the government sets a minimum income for a private operator).

In addition to government support, some projects have received financial support from international organizations. This support came in the form of guarantees, loans, syndications and risk management, including political risk insurance.

According to the Ministry for Development of Economy, Trade and Agriculture of Ukraine [4], at the beginning of 2019, 189 agreements were concluded, which are implemented on a partnership basis in the territory of the state (without agreements that were implemented in territory not controlled by Ukrainian authorities).

Study of the development of the partnership agreements in Ukraine allowed making the following generalizations.

There is a moderate increase in the number of agreements concluded for the implementation of projects on a partnership basis. At the beginning of 2019, the number of such agreements increased by 70,3% compared to 2012 and by 4% compared to the previous year.

The most common form of partnership agreements is concessions (on average 80,6% of such agreements were concluded in the territory of Ukraine from the total number of contracts implemented on partnership basis). Joint venture agreements are also quite common (they take 19,3% on average over the period 2012–2017). In addition, 1 public-private partnership agreement (about 0,2% of the total number of projects) was concluded.

Of the 189 agreements concluded (as of the beginning of 2019), only 58 are being implemented, representing 30,1%. Of these, 42 agreements were concluded in the form of concessions, 15 – joint venture agreements and 1 – public-private partnership agreement. Among the reasons for non-performance of the agreements are the following: expiration of the contract (4 agreements), termination (14 agreements) and suspension (113 agreements).

In terms of regions, the leader in the number of concluded agreements is Poltava region (114 agreements), but 109 of these agreements are not being implemented. Then, the leader in the number of concluded agreements that are being implemented is the Mykolaiv region (it implements 15 projects, 14 of which are implemented within the framework of the concession, and 1 – within the framework of the joint venture agreement).

Among the economic activities in which the above agreements are implemented are the following:

- 1) collection, purification and distribution of water – 25 projects or 43%;
- 2) production and transportation of natural gas – 12 projects or 21%;
- 3) construction and / or operation of motorways, roads, railways, runways at airfields, bridges, overpasses, tunnels and subways, seaports and river ports and their infrastructure – 7 projects or 12%;
- 4) generation, distribution and supply of electricity – 3 projects or 5%;
- 5) real estate management – 2 projects or 3%;
- 6) search, exploration of mineral resources and their extraction – 1 project or 2%;
- 7) healthcare – 1 project or 2%;
- 8) tourism, recreation, culture and sports – 1 project or 2%;
- 9) waste treatment – 1 project or 2%;
- 10) other – 5 projects or 9% of the total number of projects that are being implemented.

A list of potential state property concession projects is currently being drafted in Ukrainian legislation [3]. Among them, there are: 13 objects that can be specially built in accordance with the terms of the concession agreement to meet public needs, 2 unfinished construction projects and canned objects that can be built for the purpose of providing services for public needs, as well as 26 objects that are integral property complexes or a system of integral property complexes.

In terms of economic activity, these potential projects belong to the following areas:

- 1) seaports (exploitation of seaports and their infrastructure) – 19 objects that are integral property complexes;
- 2) roads (motorways and road services) – 13 projects related to objects that can be specially built under the contract);
- 3) tourism (architectural monuments of national importance) – 3 projects that represent integral property complexes providing comprehensive services;
- 4) wind electricity (wind power plants) – 2 objects that are unfinished and canned facilities that can be built to be used to provide public services;
- 5) coal mines (search, exploration of mineral deposits and their extraction) – 2 objects that are integral property complexes;
- 6) heat supply (production, transportation, transmission, distribution and supply of electricity, steam and hot water) – 1 object, which is a integral property complex;
- 7) airports (operation of airports, runways at airfields) – 1 object, which is an integral property complex.

The largest number of current potential concession projects are located in the Odessa region (seaports and their infrastructure and highways) and the Kyiv region (seaports and their infrastructure, highways and airports).

It should be noted that according to the World Bank [1], some of these projects are already under implementation.

Among the most significant problems of public-private partnership projects implementation are the following.

Much of the assets that are planned to be built under partnership agreements are not attractive to private investors because of the high level of wear and tear, the need for significant financial investments and the unclear timing of profitability from their operation. The state customers cannot provide tax or customs benefits for private partners. Difficulties in obtaining permits for private partners required to execute the agreements, lack of applicable rules governing the conditions for payment to the private party of compensation in the event of the state's failure to fulfill its obligations under the contract. High level of corruption, which reduces the attractiveness of the partnership for both domestic and, especially, foreign investors, which also increases the cost to businesses [2].

In addition, public servants involved in public-private partnerships are not sufficiently motivated to start such projects, and businesses, in turn, are also little aware of the benefits of using a public-private partnership mechanism.

References

- [1] Private participation in infrastructure database, The World Bank [Online]. Available: <http://ppi.worldbank.org>. Accessed on: March 14, 2020.
- [2] Аналітична записка “Особливості застосування державно-приватного партнерства як механізму реалізації нової регіональної політики”, Офіційне Інтернет-представництво Національного інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.niss.gov.ua/articles/1239>. Дата звернення: Бер, 14, 2020.
- [3] Кабінет Міністрів України. (1999, Груд. 11). Постанова № 2293, Про затвердження Переліку об'єктів права державної власності, які можуть надаватися в концесію [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2293-99-%D0%BF>.
- [4] Проекти державно-приватного партнерства, Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&id=cffc9f41-f2ef-45e6-8303-0f8fc0e368f0> & tag = Derzhavno – private Partnerstvo. Дата звернення: Бер, 14, 2020.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ ПРИ ВИРОБНИЦТВІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР

Великі площі, сприятливі кліматичні умови та родючі землі роблять Україну одним з найкращих місць для ведення сільського господарства.

Сільськогосподарські землі Харківської області займають 78,7 % від загальної площі земель регіону. Харківську область віднесено до регіонів з надвисокою розораністю земель, а саме майже 98,05% сільськогосподарських земель, які використовують підприємства – це рілля. Високий рівень розораності земель області свідчить про поширене вирощування сільськогосподарських культур, тобто високий рівень розвитку рослинництва [1].

Важливість галузі рослинництва не підлягає сумніву у масштабах не тільки області, а й України загалом. Галузь впливає на стан продовольчої безпеки та є сировинною базою для роботи продовольчих комплексів. У зв'язку з пріоритетністю галузі важливо оцінити роль кожного регіону та провести аналіз ефективності використання земель, що задіяні у виробництві сільськогосподарських культур.

Сільське господарство складає значну частину валового внутрішнього продукту та експортних надходжень. На сучасному етапі розвитку України рослинництво – високорентабельна галузь і є важливим джерелом прибутку для сільського населення.

У 2018 році найбільші посівні площі серед сільськогосподарських підприємств у Харківській області займають: соняшник – 442,5 тис. га, пшениця – 439,7 тис. га, кукурудза на зерно – 155,0 тис. га, соя – 30,4 тис. га, буряк цукровий фабричний – 13,6 тис. га [2].

За площами посіву пшениці в 2019 році із показником у 444,3 тис. га Харківська область посідає почесне 3-тє місце, поступившись знову-таки Запорізькій (486,4 тис. га) та Одеській області (456,4 тис. га) [3].

Ефективність використання сільськогосподарських земель влучно продемонструє урожайність основних культур області (рис. 1) [2].

Як бачимо рівень урожайності має позитивну динаміку у тенденції, але не є максимальним. Тобто ресурсний потенціал землі використовується не на 100 %. Тобто є потенціал для збільшення врожайності культур за допомогою інтенсифікації. Для більш ефективного використання сільськогосподарських земель області підприємствам особливого значення варто надати: добривам та якості посівного матеріалу; технологіям; управлінським знанням.

Слід оцінити обсяг виробництва основних культур сільського господарства Харківської області (рис. 2.) [2].

У 2019 р. сільськогосподарськими підприємствами Харківської області виробництво зерна (пше-

ниці, кукурудзи на зерно та соняшника) збільшилося порівняно з 2018 р. приблизно на 15 %, що обумовлено збільшенням врожайності згідно з даними відомства.

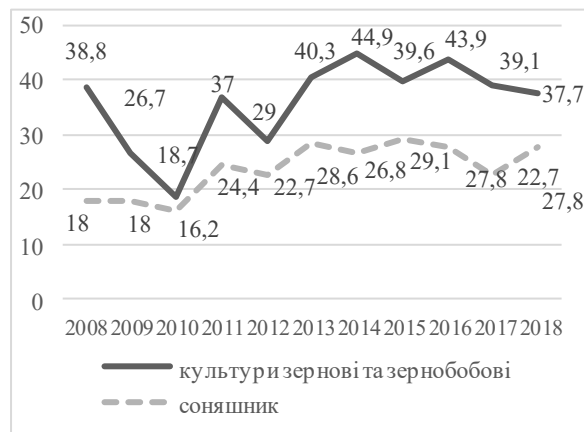


Рис.1. Урожайність основних сільськогосподарських культур Харківської області, ц з 1 га зібраної площі, ц/га



Рис. 2. Обсяги виробництва основних сільськогосподарських культур Харківської області, тис. ц

Обсяги виробництва соняшнику в 2019 р. порівняно з результатом 2018 р. майже не змінилися. Тобто у 2019 р. зростання досягнуто завдяки збільшенню виробництва пшениці та кукурудзи. Рентабельність даних культур також значно вища за

інші. Рентабельність основних сільськогосподарських культур, які вирощують на підприємствах Харківської області показано на рис. 3 [2].

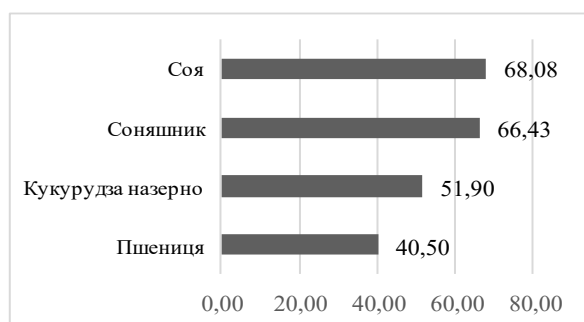


Рис.3. Рентабельність основних культур сільськогосподарських культур на підприємствах Харківської області 2018 р.

Вибірка складала підприємства різні за розмірами, виявлено, що найвища рентабельність аналізованих культур досягається у середніх та малих підприємствах [4].

Звичайно, на ефективність сільськогосподарських підприємств впливає і їх якість. Ефективність українських підприємств залишається низькою, це може свідчити про те, що (деякі) виробничі системи погано адаптовані до місцевих умов і, натомість, намагаються максимізувати прибуток у короткостроковій перспективі шляхом виробництва «прибуткових» культур, таких як пшениця, кукурудза та соняшник [4].

За прогнозами науковців соняшник і надалі буде однією з найрентабельніших культур. Директор Департаменту агропромислового розвитку Сумської обласної державної адміністрації Олександр Маслак, каже: «Україна належить до найбільших світових виробників олійного насіння, здебільшого завдяки вирощуванню соняшнику. Тому на внутрішньому ринку спостерігається постійний попит на це насіння, який буде триматися впродовж нового й наступних сезонів та впливатиме на формування привабливих закупівельних цін для товаровиробників» [5].

Слід враховувати, що однакові економічні результати виробництва сільськогосподарських культур може бути досягнутий на землях різної якості, тобто з метою

об'єктивної оцінки ефективності використання землі необхідно враховувати географічні особливості регіону і окремо кожного району. Цьому питанню вирішено присвятити майбутні наукові роботи.

Харківська область має вагомий природно-ресурсний потенціал для розвитку рослинництва і загалом сільського господарства. Вподобання сільськогосподарських підприємств Харківської області у продовж тривалого часу не змінні. Більшість посівних площ відведені під вирощування пшениці, кукурудзи на зерно, соняшника, сої та буряка цукрового фабричного.

Ефективність сільськогосподарського виробництва не задовольняє потреби в повному обсязі. Підприємства Харківської області зокрема та України у цілому потребують інвестицій в технологічне переоснащення виробничих потужностей.

Зростає потреба змін і в законодавчій сфері спрямовані на підтримку малих та середніх підприємств. У країнах Європи саме середні та малі підприємства використовують землю більш ефективно, надаючи перевагу не короткостроковим прибуткам, а розвитку протягом тривалого часу.

Такий напрям розвитку рослинництва дозволить збільшити обсяги виробництва культур, розширить пропозиції сільськогосподарської продукції та підвищити рівень життя сільського населення.

Загалом, можна казати, що кожний фактор виробництва у сільському господарстві Харківської області може бути використаний більш інтенсивно.

Список літератури

- [1] Ф. Кіпчач та П. Теліш, Використання земель сільськогосподарського призначення, Фізична географія та геоморфологія, № 3(83), с. 12-16, 2016.
- [2] Офіційний сайт Державної служби статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
- [3] Стан пшениці у 2019 році АгроЕкспедиція, 2019. Режим доступу: <https://kurkul.com/agro-ekspeditsiyi>
- [4] Др. М. Граубнер та І. Остапчук, Ефективність та рентабельність українського рослинництва, Звіт з аграрної політики, Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, Київ, 2017.
- [5] Яка рентабельність сільськогосподарських культур, 2019. Режим доступу: <https://agroveview.com/news>.

МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ ПОЗИЦІОНУВАННЯ БРЕНДУ В МІЖНАРОДНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

За останні роки дуже розвинулися ринкові та конкурентні відносини, зросла кількість самостійних господарчих суб'єктів, посилилася конкуренція. За такими умовами, організації повинні застосувати всі можливості, які зможуть забезпечувати конкурентоспроможність та якість послуг і товарів [5].

На даний час брендинг є одним з найголовніших видів маркетингу сучасних підприємств. Оскільки вдале позиціонування бренду може вивести компаній на більш високий рівень.

Позиціонування бренду розглядали багато вчених таких як, Д. Аакер, С. Велешук, Д. Алессандро, С. Девіс, О., Зозульов, О. Власенко, О. Кендюхов, Ю. Приходько, А. Давидов, А., Гальчинський, Ж. Капферер, та ін. [7].

На даний час битва за споживача ведеться в розумах самих споживачів, а не в супермаркетах чи в універмагах. Це пояснюється тим що у 21 столітті є проблема перенасиченості ринку, тому кожна компанія повинна запропонувати щось унікальне. Оскільки майбутня успішність компанії та її бренду – це вдале позиціонування свого товару чи послуги. [6]

Дуже важливою є індивідуальність бренду, яка вказує на відмінні характеристики та функціональні особливості даного продукту:

1. Основний зміст бренду.
2. Асоціації, що виникають в уявленні споживача.
3. Текстова частина бренду.
4. Популярність бренду.
5. Характеристики бренду, які показують його індивідуальність.
6. Вартісні показники.
7. Ступінь просунутості бренду.

Бренд є комплексом уявлень компанії, який робить його унікальним. Суть сьогодишньої ролі бренду полягає в тому, що вона стала невідривною частиною системи маркетингу. Рівень розвитку передбачає відповідність сучасним вимогам світового ринку, якість та ефективність, рекламно-інформаційної діяльності виробника [7].

Актуальність бренду формується з багатьох причин:

1. Дослідження бренду показують, що організації можуть залучають все більш цікаві та унікальні варіанти дослідження думок споживачів, щодо бренду того щоб мати можливість розуміти та задовольнити потреби споживачів
2. Виробники мають доступ до важелів, які дозволяють їм контролювати дії роздрібних продавців;
3. Бренди забезпечують гнучку основу для підвищення іміджу компанії;
4. За кошти споживачів відбувається безперервний процес посилення конкуренції. Бренд може вигля-

дати, як власне ім'я, графічне зображення чи символ, яке являє собою економічний об'єкт та повністю асоціюється з продукцією в уявленні споживача.

Для того щоб бренд, як асоціація з'являлася в уявленні споживача, необхідно дотримуватися певних принципів [6]:

1. Позиціонування бренду. Для цього пункту необхідно чітко визначити для кого чи для чого Ваш товар призначений;
2. Правильно вибрана товарна категорія. Тільки тоді продукція може бути представлена на ринку;
3. Цільовий споживач. Необхідно чітко визначити на яку цільову аудиторію буде направлений товар чи послуга;
4. Для чого він використовується. Це те що фірма потрібна робити краще за все, щоб потім споживач мав певні добре асоційовані відчуття;
5. Збільшення бізнесу, а не бренду. Не потрібно стримувати розвиток бізнесу;
6. Коректність найменування бренду. Ніщо не врятує невдало названий бренд, назва повинна бути стисла, ясна та легко для запам'ятовування;
7. Створення логотипу. Перш за все людина звертає увагу на логотип, тобто на форму, колір та текст, його необхідно зробити щоб його впізнавали та відобразити всю сутність бренду.

Бізнес для бізнесу (B2B) – скорочено від business-to-business, маркетингова і торгова діяльність компанії, орієнтована на отримання вигоди від надання послуг, продажу товару не приватним кінцевим споживачам, а іншим компаніям, які споживають ці товари і послуги тільки для здійснення власного бізнесу. Моделлю b2b можна назвати відносини компаній з постачання товарів та послуг, коли поставляється для покупця:

Є основними або допоміжними засобами виробництва і підлягає амортизації;

Є витратними матеріалами і сировиною для виробництва і споживається без залишку;

Створює, в процесі ведення подальшого бізнесу економічну, соціальну та інші форми вартості;

Самі ці товари і послуги, в процесі ведення бізнесу, піддаються:

- кастомізації або модінгу;
- докорінної модернізації, в результаті якої з'являються принципово нові товари;
- (До, пере) укомплектовуються, (до, пере) упаковуються зі створенням принципово іншого товару;
- споживаються без залишку;

Використовується не з метою подальшого перепродажу. [2] Згідно звіту компанії Kantar Millward Brown та команди Brandz Global TOP 100 за 2018 р. [1]

Таблиця 1

Рейтинг світових B2B брендів топ 10

Позиція	Бренд	Категорія
1	Microsoft	Технології
2	IBM	Технології
3	UPS	Логістика
4	SAP	Технології
5	Wells Fargo	Регіональні банки
6	General Electric	Конгломерат
7	Accenture	Технології
8	Intel	Технології
9	Oracle	Технології
10	Huawei	Технології

Рейтинг B2B включає в себе найбільш дорогі бренди в BrandZ™ Global Top 100, які генерують більше половини доходів від бізнес-клієнтів. Як можна помітити, що більша частина з B2B Top 10 – це технологічна категорія брендів. Багато з брендів технологічної галузі B2B істотно змінили свої бізнес-моделі на хмарні-операційні обчислення.

Стрімко зростає кількість партнерських відносин між B2B і технологічними напрямками бізнес-користувачів. За рахунок цього бренди підвищили свій досвід і доступ клієнта по обидва боки як на B2B і на B2C.

Різниця між B2B та B2C наведена у таблиці 2 [3]

Маркетинг в b2c направляє максимум уваги на підвищення продажів і суми замовлення. У b2b ж зусилля маркетингу спрямовані на збільшення обсягу замовлень за певний проміжок часу.

Таблиця 2

Різниця між B2B та B2C стратегіями

№ з/п	B2B	B2C
1.	У сфері b2b. Частіше за усе робота полягає на менеджерах. Тому що частіше за усе замовлення роблять через Інтернет магазини.	У сфері b2c клієнт вже бачить, що хоче купити, тому що він вже раніше вивчив асортимент, зробив певні висновки про товар;
2.	Верифікація b2b. Самостійна верифікація клієнта; додавання вже існуючого клієнта в базу; За підтвердження за допомогою менеджера та інших співробітників. Обов'язкова обробка реєстрації або верифікації клієнта.	Верифікація клієнта відбувається через верифікацію електронної пошти, а при реєстрації в один клік або здійсненні покупки без реєстрації і зовсім не потрібно. Оплата здійснюється і товар відправляється за вказаною адресою, на цьому взаємодія закінчується.
3	В роздрібній торгівлі вся продукція продається поштучно, то в оптових продажах одні клієнти можуть замовляти продукцію десятками або сотнями, інші – у великій кількості.	У b2c товари, ціни, умови покупки однакові для всіх без винятку. Це обов'язкова позиція, яка базується на законодавчому рівні у багатьох країнах, це стосується захисту прав споживачів. Роздрібна торгівля зазвичай не потребує персоналізацію при здійсненні перших покупках.

4.	Зручним рішенням b2b-платформ є табличне відображення каталогу або списку: відсутність необхідності додавати кожну позицію в кошик поштучно заощаджує час.	В b2c важливе значення має якісне зображення і опис товару, для b2b це не критично. Менеджери із закупівель добре знають продукцію, з якою працюють, тому шукають тільки найменування або відразу артикул товару. Для швидкого формування замовлення важливі тільки модифікації – колір, розмір, вага та ін.
5.	B2B-платформи передбачають інструменти для спрощення роботи з платежами – такі як графік платежів або швидка підготовка фінансових звітів.	Обсяги b2b-транзакцій більше, ніж в b2c, що разом з особливостями організації бізнесу впливає на умови оплати. Якщо роздріб найчастіше працює по передоплаті, то опт зазвичай дозволяє надавати відстрочку платежів до декількох місяців і поетапну оплату.

Найважливіше, чого дозволяє досягти автоматизація бізнес-процесів в b2b - це вивільнити ресурси для реалізації маркетингових завдань. Для того щоб вдало позиціонувати свій бренд необхідно дотримуватися наступних умов:

- 1) чітко визначений цільовий ринок та визначена характеристика споживача;
- 2) план позиціонування на цінностях та характеристиках, які є важливими для споживача;
- 3) ідея бренду повинна спиратися на головне, що від нього буде потрібно, тобто прибуток;
- 4) інформація про товар чи послугу повинна бути простою та зрозумілою через всі можливі канали комунікації.

Позиція продукту на ринку визначаються частіше за все наступними факторами: якість, ціна, дизайн, наявність знижок, імідж компанії, система обслуговування тощо.

Список літератури

- [1] Електронний ресурс <http://www.millwardbrown.com/brandz> [Режим доступу 20.09.2020] Доступно
- [2] Електронний ресурс http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_b/b2b/ [Режим доступу 20.09.2020]
- [3] Електронний ресурс <https://www.agora.ru/blog/raznica-mezhdu-b2b-i-b2c-internet-magazinami-10-neochevidnyh-otlichij> [Режим доступу 20.09.2020]
- [4] Й. М. Петрович Економіка і фінанси підприємства [Текст] : навч. посіб. / Й. М. Петрович, Л. М. Прокопишин-Рашкевич. – Львів : Магнолія, 2014. – 408 с.
- [5] О. В. Портна Аналіз господарської діяльності [Текст] : навч. посіб. / О. В. Портна, Н. Ю. Єршова. – Львів : Магнолія, 2015. – 312 с.
- [6] Ю. Приходько Стратегії конкурентного розвитку провідних виробників на світовому ринку громадянського авіабудування/ Ю. Приходько / Економічні стратегії. – 2010. – № 5. – С. 22-27.

ІННОВАЦІЙНІСТЬ У СОЦІАЛЬНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ

У сучасній конкурентоспроможній економіці, інновації у підприємстві є основою економічного розвитку.

Стійке економічне зростання та збільшення рівня життя населення можуть бути досягнуті тільки за рахунок впровадження нових, більш якісних товарів та послуг, які можуть конкурувати з аналогічними на світовому ринку.

Проблема розвитку інноваційного підприємства в Україні зумовлена переходом економіки на новий технологічний уклад.

Економічне зростання країни здебільшого залежить від спроможності адаптуватися під технологічні зрушення, збільшення виробництва, від інновацій.

Існують два поняття: новації та інновації. У першому випадку, новація – це введення нового предмету, події або явища, тобто “нововведення”. Інновація, перш за все, процес становлення новації у життєдіяльності людини. Період між появою новації і інновацією називають часовим лагом.

Наприклад, в 1854 р. було винайдено новий хімічний елемент – алюміній – легкий, ковкий, менш, ніж інші метали схильний до корозії. Між тим він не знайшов практичного використання.

Лише тільки через 100 років алюміній став активно використовуватися у формі сплавів для посуду, при будові крил літака [1].

Соціальне підприємництво не слід плутати з поняттям благодійність. Хоча термін “соціальне підприємництво” порівняно новий, саме явище має давню історію.

Терміни “соціальне підприємництво” і “соціальний підприємець” вперше згадуються в 1960-х роках в англомовній літературі, присвяченій питанням соціальних змін.

Вони стали широкоживаними в 1980-х роках, зокрема, завдяки зусиллям Білла Дрейтона, засновника компанії Ашока [2].

До числа людей, чия діяльність може слугувати зразком соціального підприємництва, можна віднести Флоренс Найтінгейл – засновницю першого училища для медсестер у Великобританії, Роберта Оуена – засновника кооперативного руху; Вінобу Бхаве – засновника індійського руху Земля в дар [2].

У 19 та 20 століттях деякі з найбільш успішних соціальних підприємств сприяли поширенню інновацій, корисність яких була оцінена так високо, що вони були впроваджені в національних масштабах за підтримки держави чи бізнесу [2].

Соціальне підприємництво – це підприємницька діяльність, що спрямована на вирішення соціальних проблем.

Зазвичай, навіть систематична благодійність не змінює ставлення до соціальної проблеми, не створює робочі місця, нову ринкову систему. Основними критеріями соціального підприємництва є:

соціальна місія;

підприємницький підхід;

інноваційність (новаторство у вирішенні соціальної проблеми, нова комбінація ресурсів, нова послуга для регіону тощо);

самоокупність і фінансова стійкість.

Це головні критерії соціального підприємства та вони взаємопов’язані.

Для успішного впровадження соціального підприємства, необхідна підтримка держави, бо роль таких підприємств в країні є одним із головних аспектів розвитку соціальної сфери держави.

Соціальних підприємців часто називають інноваторами, бо вони вирішують старі соціальні проблеми з новими підприємницькими підходами.

Наприклад “АРОРО” – зареєстрована бельгійська неурядова організація, яка готує щурів для пошуку і виявлення протипіхотних мін та бацил туберкульозу. Барт Вітєнс (Bart Weetjens), засновник “АРОРО”, дійшов висновку, що найбільшою перешкодою для очищення замінованих земельних ділянок від наземних мін була висока вартість технологій, які передбачали використання дорогого устаткування і навчених собак [3].

Для країн, нашіпгованих мінами, придбати розмінувальні машини було досить складно. Водночас вага собак робила їх вразливими і збільшувала ймовірність вибуху мін. Розчищення мінних полів відбувалося дуже повільно. Щурів можна навчити винюхувати міни. Окрім того, вони мають невелику вагу, і навіть якщо пацюк наступить на міну, детонації не відбудеться. На навчання кожного щура, яке триває близько 7 місяців, витрачається в середньому 7770 доларів. Це – утричі менше, ніж на навчання собаки. Це – дешева і легкодоступна “технологія” [3].

Прикладом соціального підприємця є Мухаммад Юнус з його підприємством “Грамін Банк”. Незаможні селяни, не маючи змоги отримати кредит через офіційну банківську систему, позичали гроші в місцевих лихварів під непомірні відсотки, які не могли повернути, і перетворювались у жебраків [3].

Перші кредити обсягом по 27 доларів М. Юнус надав сорока жінкам із села Джобра з власної кишені під невеликі відсотки і без традиційних форм застави. Жінки повністю повернули кредит, а М. Юнус переконався в тому, що вони вклали одержані кошти в розвиток власної ресурсної бази, необхідної для отримання доходів [3].

Маючи, наприклад, швейну машинку, жінки змогли шити одяг і одержувати заробітки, достатні для погашення кредиту, придбання продуктів харчування, навчання дітей та виходу з бідності. “Грамін Банк” зміцнив свої позиції завдяки отриманню відсотків за позиками і потім приступив до перерозподілу капіталу з метою надання допомоги іншій групі жінок. “Грамін Банк” виріс із невеликого локального експерименту у велику силу (майже 6 млн позичальників у Бангладеші), продемонструвавши приклад для наслідування іншим мікрокредиторам, які обслуговують незаможних людей у різних регіонах світу. За роки свого існування “Грамін Банк” перетворився в глобальну мережу інституцій із більш ніж 22 тис. працівників [3].

Розроблену М. Юнусом модель мікро-кредитування було адаптовано до особливих умов різних країн і культур, а мікрокредитування перетворилось у галузь світового масштабу. Організація та її засновник Мухаммад Юнус отримали Нобелівську премію миру у 2006 році [3].

Існує ще чимало прикладів успішних соціальних підприємств, які вирішили питання у соціальній сфері, через свою інноваційність, без неї вирішення проблеми неможливо.

З системою логічної точки зору, авторитарне державне управління, як система з жорстко визначеними обов’язками та зв’язками, “налаштовано” на виконання певного функціонального запиту від зовнішнього оточення держави як надсистеми [4].

Отже, інновації у соціальному підприємстві невід’ємна частина для розвитку підприємства та для вирішення нагальних соціальних проблем у світі.

На сучасному етапі державні структури не в змозі вирішити більшість соціальних проблем в Україні.

Якщо поглянути на низку основних причин недостатнього розвитку соціального підприємництва в Україні, то можна побачити, що більшість з них існує на державному рівні:

відсутність нормативно-правового поля, яка б регулювала соціальне підприємництво;

загальний низький рівень розвитку підприємництва в країні;

занадто велика контрольованість сфер, в яких соціальне підприємництво може мати найбільший вплив;

відсутність інформації про соціальне підприємництво в Україні [4].

Але, завдяки підтримці підприємництва ці проблеми можливо вирішити.

По-перше, необхідно, щоб була довіра підприємців до влади.

Держава має забезпечити:

правову структуру та механізми для прискорення соціального підприємництва;

створити податкову та кредитну системи, які стимулюють розвиток та вихід з тіні всіх підприємств;

створити програми для початкових підприємців;

знищити монополію в країні;

стимулювати вітчизняні та іноземні інвестиції.

В Україні існує нормативно-правова база та інститути, що контролюють інноваційну діяльність в країні.

Існують декілька видів інноваційної політики держави, в нашій країні існує політика “ринкової орієнтації”, що спрямована тільки на малі та недорогі проекти інноваційної діяльності, крім того існує, частково, політика “соціальної орієнтації”.

Головна проблема не розвиненості інновацій в Україні є не привабливість нашого ринку для вітчизняних та зарубіжних інвесторів. Через це, є багато людей, що їдуть до інших розвинених країн, де існують великі капіталовкладення в інновації

Отже, інновації у сучасній конкурентно-спроможній економіці є основою економічного зростання країни. Провідні країни світу, такі як: США, Японія, Південна Корея, країни Європейського Союзу, всі приділяють багато уваги інноваціям, нововведенням.

Відсутність системності у здійснюваних державою заходах щодо реалізації інноваційного потенціалу національної економіки, державне управління інноваційної діяльності здійснюється без чітко сформульованої стратегії науково-технологічного та інноваційного розвитку, фінансові ресурси для забезпечення наукових досліджень та впровадження інноваційних розробок спрямовані тільки на недорогі та малі проекти, інноваційна сфера нашої країни і досі не стала по-справжньому привабливою для вітчизняних та іноземних інвесторів.

Список літератури

[1] Н. І. Шиян, *Інноваційний розвиток підприємництва*. Харків, Україна: Друкарня Мадрид, 2019.

[2] Википедія – свободная энциклопедия. [Электронный ресурс]. Доступно: <http://ru.wikipedia.org>. Дата обращения: Март 25, 2020.

[3] В. Смаль, та В. Кокоть, *Що слід знати про соціальне підприємництво*. Київ, Україна: Проект міжнародної технічної допомоги “Партнерство для розвитку міст”, 2017.

[4] Д. Б. Єльчанінов, “Системологія державного регулювання соціального підприємництва та соціально відповідального бізнесу”, на II Міжнародн. наук.-практ. конф. *Державне регулювання соціального підприємництва та соціально відповідального бізнесу*, Харків, 2010, с. 48–50.

ШЛЯХИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Для розвитку конкурентоспроможної соціально-орієнтованої економіки потрібний ефективний механізм державного регулювання, який забезпечить виконання соціально-економічних функцій держави і відповідно добробут населення. Саме ефективне державне регулювання економіки, її цілеспрямований вплив у сфері управління економікою з метою надання економічним процесам певної спрямованості відповідно до цілей, завдань та інтересів країни, є ключовим чинником макроекономічних зрушень, яких потребують країни під час суспільно-економічних трансформацій.

Сучасна економічна ситуація в Україні визначає економічне зростання головним пріоритетом розвитку країни. Розширення євроінтеграційних зв'язків України, посилення залежності національної економіки від процесів глобалізації та, як наслідок, підвищення міжнародної конкуренції актуалізує проблему розвитку національної конкурентоспроможності.

Визначення національної парадигми стратегії сталого розвитку України відбувається під впливом сучасних світових тенденцій щодо вирішення проблеми не тільки збалансованого розвитку соціально-економічних відносин, але й гармонійного розвитку людства загалом. У вересні 2015 року на Саміті ООН зі сталого розвитку затверджено нові орієнтири розвитку, які відображені в Стратегії сталого розвитку "Україна – 2020". Україна, як і інші країни-члени ООН, приєдналася до глобального процесу забезпечення сталого розвитку [1].

Будуючи державу та впроваджуючи нові інструменти ринкового регулювання соціально-економічних процесів, Україна потребувала чітко визначених індикаторів оцінки для досягнення цілей розвитку, одним з яких є валовий внутрішній продукт (ВВП), енергоємність ВВП, матеріалоємність ВВП, частка валового нагромадження основного капіталу у ВВП, залучення та ефективне використання інвестиційних ресурсів.

Частка валового нагромадження основного капіталу у ВВП України у 2018 році була найнижчою за весь період незалежності (16,0%), що майже удвічі менше рівня окремих європейських країн. Такий рівень перешкоджає модернізації економіки, знижує фондівіддачу виробничого обладнання та не сприяє підтримці виробничого потенціалу, здатного створювати конкурентоспроможний продукт.

За підсумками 2018 року в Україні відбулося незначне підвищення ВВП (на 3,1%) при зростанні промислового виробництва та уповільненні інфляції у середньорічному розрахунку, але такі темпи є вкрай недостатніми (рис.1). Існуюча ситуація не може гарантувати сталого зростання та прискореного подолання

на цій основі розриву в обсягах ВВП на одну особу між Україною та найбільш розвиненими країнами.

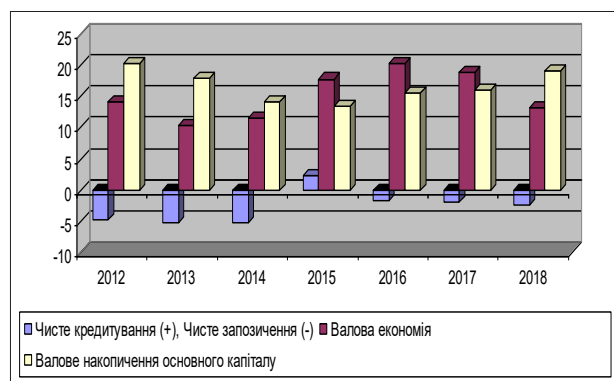


Рис.1. Динаміка показників розвитку економіки України в 2012–2018 рр., % до ВВП [2]

Як наслідок, рівень енергоємності ВВП в Україні (0,28) майже втричі перевищує європейський аналог (0,1), матеріалоємність ВВП (0,881) перевищує європейську (0,44) удвічі. У поєднанні з низькою продуктивністю праці, яка становить 17,2 тис. дол. США, або на 77,7% менше європейського рівня, це посилює процеси витіснення вітчизняних виробників із конкурентних ринків [2].

Одним з важливих факторів забезпечення сталого розвитку країни є залучення та ефективне використання інвестиційних ресурсів. Це зумовлено тим, що інвестиції торкаються усіх сфер господарської діяльності країни в цілому і створюють багато можливостей для успішної реалізації поставлених цілей, досягнення соціального ефекту, майбутнього процвітання.

Інвестиційна політика дозволяє максимально використовувати наявний національний ресурсний потенціал для забезпечення довгострокових та короткострокових цілей і завдань соціально-економічного розвитку, а також ефективно залучити у ці процеси іноземні інвестиції [3].

Схильність до інвестування в Україні залишається низькою. Динаміка капітальних інвестицій суттєво залежить від коливань економічної кон'юнктури. Низька інвестиційна привабливість української економіки зумовлює недостатність прямих іноземних інвестицій для відновлення потенціалу національної економіки [1]. За даними Державного комітету статистики України у 2017 році в економіку країни іноземними інвесторами з 76 країн світу вкладено 1630,4 млн. дол. США прямих інвестицій [2]. Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України за 2018 рік становив 39144,0 млн. дол. США (рис. 2).

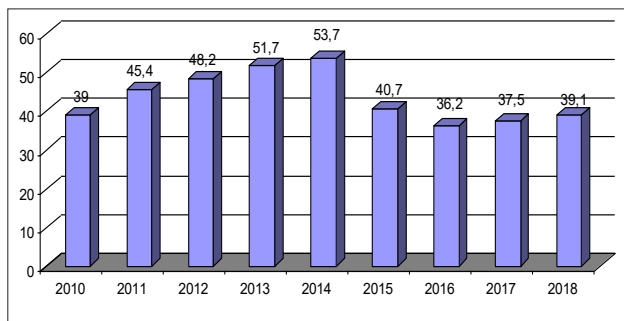


Рис.2. Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україні, млрд. дол. США [2]

Інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності: до установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність – 26,1% та підприємств промисловості – 27,3 % [2].

Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у 2017 році освоєно 69,9% капіталовкладень. До основних країн-інвесторів належать Кіпр – 25,6%, Нідерланди – 16,1%, Російська Федерація – 11,7%, Велика Британія – 5,5%, Німеччина – 4,6%, Віргінські Острови (Брит.) – 4,1%, і Швейцарія – 3,9% [2].

Отже, Україна залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відгосол в Україні. Державна політика України направлена на стабільний розвиток економіки України та активізацію інвестиційної діяльності, захист прав інвесторів. Так, на поліпшення показників вплинуло проведення структурних реформ в Україні, що допомогло країні впоратися з борговим навантаженням і поліпшити позиції на зовнішніх ринках.

Загалом інвестиційний процес в Україні гальмується через суб'єктивні й об'єктивні причини, серед яких виділяють: політичну та економічну нестабільність; часті зміни законодавства; відсутність налагодженого надійного митного контролю та недоліки в Митному кодексі України; корумпованість влади в Україні; повільні темпи приватизації; слабка розвиненість ринкових інститутів (корпоративного сектора, ринку цінних паперів, ринку землі, ринку нерухомості); низька конкурентоздатність багатьох українських товарів; недостатня інтегрованість у світову економіку; відсутність чіткої інвестиційної політики з відповідними механізмами реалізації на державному та місце-

вому рівнях; інертність місцевої влади при залученні інвестицій, відсутність стимулів і механізмів для залучення інвестицій.

Аналіз економічної політики України свідчить про недостатню реалізацію держави у конкурентному середовищі та проблеми сталого розвитку через наявні економічні проблеми: нераціональне використання ресурсів, залежність від імпортованих енергоресурсів, орієнтація на експорт сировини та імпорт високотехнологічних товарів. Також проблемними сферами можна назвати політичну та соціальну нестабільність, екологічні проблеми, відсутність чіткої стратегії розвитку країни, наявність високого рівня корумпованості, низький рівень якості життя в цілому [3].

На сучасному етапі розвитку світової економіки виникає об'єктивна необхідність активізації інвестиційної діяльності, бо саме вона є вирішальною ланкою всієї економічної політики держави, яка забезпечує стабільне економічне зростання країни в цілому.

Для подальшого покращення інвестиційного клімату України актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Таким чином, сучасна економічна ситуація в Україні визначає економічне зростання головним пріоритетом розвитку країни. Розширення євроінтеграційних зв'язків України, посилення залежності національної економіки від процесів глобалізації та, як наслідок, підвищення міжнародної конкуренції актуалізує проблему розвитку національної конкурентоспроможності.

Список літератури

- [1] Офіційний сайт міністерства економічного розвитку і торгівлі України (2017). "Національний звіт про цілі сталого економічного розвитку України". [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.un.org.ua/ua/publikatsii-ta-zvity/un-in-ukraine-publications/4203-2017-natsionalna-dopovid-tsili-staloho-rozvytku-ukraina-iaa-vyznachae-bazovi-pokaznyky-dlia-dosiahnennia-tsilei-staloho-rozvytku-tssr>. Дата звернення: 28.10. 2019.
- [2] Офіційний сайт державної служби статистики України (2018) [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. Дата звернення: 28.10. 2019.
- [3] Н.С. Орлова, "Формування інвестиційної політики країни в умовах сталого розвитку", *Інвестиції: практика та досвід* № 24, с. 166-170, 2014.

ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІК

Глобальний розвиток цифрових технологій останнього десятиріччя створив передумови для реалізації зусиль усіх учасників фінансових відносин під наглядом регуляторів усього світу, зокрема й центральні банки країн ЄС, в аспекті впровадження цифрових валют. При цьому в масштабі національної економіки залишається невирішеним багатоаспектний комплекс проблем, починаючи з формату правового поля, врахування певної моделі функціонування цифрової валюти, використання ключової технології та інших.

До основних причин зростання уваги до зазначених аспектів розвитку можна віднести стрімке зростання ролі інновацій у фінансовому секторі, поява на ринку нових платіжних технологій і сервісів, тенденції та прагнення до зменшення частки готівки в обігу багатьох країн.

Попередній досвід центробанків дозволяє визначити найбільш прийнятний варіант, за яким досліджують можливість випуску власної цифрової валюти (так званої ЦВЦБ – цифрової валюти центрального банку) та варіантів її використання. Конкретні форми і технології ЦВЦБ різняться залежно від конкретних потреб, але на переконання фахівців ЦВЦБ розглядається як нова, еволюційна форма грошей центрального банку.

За визначенням Європейського центрального банку, Цифрова валюта центрального банку (ЦВЦБ) – цифрова форма фіатних грошей, яка є загальнодоступною, випускається державою і має статус законного платіжного засобу [1].

Банк міжнародних розрахунків визначає ЦВЦБ як зобов'язання центрального банку, виражені в наявній одиниці обліку, яка служить як засобом обігу, так і засобом збереження [2].

Країни світу, чий центральні банки вивчають можливість випуску ЦВЦБ, можна умовно розділити на три групи:

- країни, які проводять дослідження ЦВЦБ (Велика Британія, Канада, Китай, Швеція, інші);
- країни, які виступили з критикою ідеї ЦВЦБ або з різних причин згорнули свої дослідження за цією тематикою [Швейцарія, Естонія, Еквадор, Японія/Європейський Союз (спільний проект Банку Японії та ЄЦБ)];
- країни, які вже здійснили практичні кроки щодо випуску ЦВЦБ в реальності (Сінгапур, Туніс, Сенегал та умовно – Венесуела).

В національних реаліях і врахування умов параметрів інтеграції економіки до європейської спільноти НБУ реалізував перший етап інноваційного проекту в платіжній сфері щодо випуску власної ЦВЦБ – е-гривні.

Цілком позитивний результат ключового моменту діджиталізації національної економіки став можливим завдяки певним попереднім заходам: ретельному аналізу міжнародного досвіду; дослідженню правових аспектів, макроекономічного ефекту, а також визначенню чітких підходів до проектування оптимальної бізнес моделі.

Заслужовують на увагу і визивають оптимізм результати практичної частини впровадження даного інноваційного проекту – випуску обмеженої кількості е-гривні на основі технології блокчейн-платформи “е-гривня”.

Доцільно сформулювати певні позиції параметрів для розуміння характеристики електронної гривні, виходячи з того, що:

- е-гривня розглядається як цифрова валюта, що імітується НБУ;
- е-гривня може бути визначена як національна цифрова валюта, що є фіатною валютою;
- е-гривня має відповідати обов'язковій умові – обмінюватись без обмежень на готівкові або безготівкові кошти у співвідношенні 1:1;
- е-гривня не є дохідним інструментом, отже, це засіб платежу, а не накопичення.

При цьому слід зазначити, що на етапі реалізації пілотного проекту залишається остаточно невирішеним питання – е-гривня може бути як анонімною ЦВЦБ, так і з ідентифікацією користувача. Для його остаточного вирішення НБУ у перспективі слід зробити принциповий вибір, оскільки кожний варіант має свої переваги і недоліки.

Доречно констатувати, що такий пілотний фінансовий інструмент був протестований у продуктивному реальному середовищі і дозволив отримати певний фактаж та практичний досвід щодо оцінки можливостей й потенціалу НБУ на етапі створення та забезпечення умов впровадження сучасних проектів.

Реалізація проекту дозволяє також підійти до вирішення завдання щодо підвищення рівня фінансової інклюзії, зменшення частки готівкових розрахунків у обігу, підвищення швидкості, зручності і прозорості платежів у країні через можливість упровадження на ринку інноваційного, дешевого, захищеного і функціонального інструменту для здійснення роздрібних платежів на невеликі суми фізичними особами. І саме ЦВЦБ розглядається НБУ як альтернативний засіб (інструмент) для здійснення миттєвих платежів.

Вивчення провідного світового досвіду впровадження інноваційних фінансових інструментів дозволяє визначити переваги і недоліки їх використання.

Так, до переваг ЦВЦБ можна віднести наступні: простоту використання, безпечність, (погашення і розрахунки гарантуються НБУ), швидке отримання статусу користувача, швидкість розрахунків.

Окрім того, ЦВЦБ може мати *додаткові переваги* порівняно з готівковими та безготівковими коштами. Зокрема, це – підвищена надійність, оскільки всі рахунки (облікові записи) зберігаються в центральному банку.

Для кращого розуміння сутності ЦВЦБ розглянемо детальніше класифікаційні ознаки грошей за формою їх випуску. Форма випуску грошей може бути фізична (банкноти та монети) або електронна (зберігаються в електронному вигляді).

У свою чергу, гроші, що зберігаються в електронному вигляді, поділяються за:

- платіжною технологією (або типом верифікації): класична (централізована) та технологією розподілених реєстрів (де централізована);
- вартісною ознакою: фіксована або мінна вартість одиниці ЦВЦБ до одиниці фіатних грошей;
- доступністю: широка або обмежена доступність використання;
- ідентифікованістю: ідентифіковані або анонімні.

До певних *недоліків* упровадження ЦВЦБ відноситься той факт, що це потребуватиме значних інвестицій на створення та розвиток в Україні відповідної роздрібної платіжної інфраструктури, включаючи необхідність забезпечення додаткової інтеграції з вже існуючою в Україні платіжною інфраструктурою.

Щодо необхідності вирішення комплексу попередніх організаційних заходів – має відбутися створення узгодженої бізнес-моделі, що враховуватиме інтереси всіх учасників: фізичних осіб, торговців, агентів із розповсюдження та розрахунків, банків тощо та стимулюватиме до розвитку і використання запропонованого ринку інноваційного інструменту.

В межах заходів з підвищення рівня фінансової грамотності населення додатковим питанням з точки зору *актуалізації маркетингового аспекту діджиталізації* є необхідність популяризації ЦВЦБ як нового інструменту серед населення з метою набуття цим інструментом статусу дійсно масового продукту, який би обов’язково вмістив і врахував вже існуючі усталені звички користувачів.

Окремої уваги заслуговують підходи до *правового регулювання та управління* ЦВЦБ. Регулювання центральним банком ЦВЦБ залежить від обраної схеми її використання і притаманних саме їй функціональних особливостей.

Представники НБУ зазначають деякі загальні питання, які мають бути врегульовані в окремих схемах ЦВЦБ.

1. Для міжбанківських розрахунків: необхідно визначити критерії для участі банків; визначити технологічний регламент роботи.

2. Як еквівалент готівки: необхідно нівелювати ризики, пов’язані з анонімністю цієї форми грошей (передусім питання протидії відмиванню коштів, одержаних злочинним шляхом (AML), дотримання принципу “знай свого клієнта” (KYC), визначити ліміти на операції, вирішити питання оподаткування); врахувати розмежування відповідальності між центральним банком та комерційними банками щодо дотримання принципу KYC; вивчити можливість збільшення навантаження на НБУ у зв’язку з перенесенням відповідальності щодо KYC із комерційних банків до центрального банку, за можливості нівелювати або прийняти цю відповідальність центрального банку та створити відповідну нормативну базу.

3. Як інструмент монетарної політики: необхідно визначити можливість та критерії зміни відсоткової ставки.

4. Як еквівалент рахунку, відкритого в центральному банку: необхідно визначити рівень дотримання конфіденційності.

Врахування в перспективі зазначених питань регулювання ЦВЦБ має забезпечити співіснування ЦВЦБ із традиційними формами грошей так само залежно від функцій, які покладено на конкретний вид ЦВЦБ [3].

З метою досягнення європейських стандартів на фінансовому ринку, а також виконання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС та інших міжнародно-правових зобов’язань України дорожня карта реалізації Стратегії 2025 включає заходи та дії, спрямовані на імплементацію актів законодавства ЄС у сфері фінансових послуг, яка є продовженням Комплексної програми розвитку фінансового сектору України [4].

Список літератури

[1] Cryptocurrencies and tokens, ECB FXCG update. [Online]. Available: https://www.ecb.europa.eu/paym/groups/pdf/fxcg/2018/20180906/Item_2a___Cryptocurrencies_and_tokens.pdf.

[2] Central bank digital currencies, Committee on Payments and Market Infrastructures, March 2018, Bank for International Settlements. Available: <https://www.bis.org/cpmi/publ/d174.pdf>.

[3] Аналітична записка за результатами пілотного проекту із впровадження платформи “Електронна гривня” та електронних грошей Національного банку України (е-гривні). [Online]. Available: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Analitichna_zapiska_E-grivnya.pdf?v=4.

[4] Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. [Online]. Available: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_FS_2025.pdf.

IMPROVEMENT OF THE METHODOLOGICAL TOOLS OF RISK-CONTROL OF BANK CUSTOMERS IN THE FINANCIAL MONITORING SYSTEM

In the conditions of active development of globalization processes the parameters of banks' activity become more diversified, acquire new characteristics and properties. The practice of banking includes a great number of mechanisms to manage the main types of risks: credit, liquidity, market and operational risk, including risks associated with money laundering. The statistics presented in reports of the State Financial Monitoring Service of Ukraine allow to prove that banks continue to underestimate their vulnerability to ML / TF risks, or try to manage them using traditional methods.

The results of the analysis confirm the need to achieve the strategic goal – the effective identification, control and minimization of risks, which should be of key importance in the field of combating money laundering, including through the implementation of comprehensive preventive measures. A special role in ensuring the development of the economy and maintaining financial stability in the country is played by the banking sector. Banks are the most active entities in the reporting system, they send the largest number of reports about transactions subject to financial monitoring. This is evidenced by the general trends – during 2018, 9 871 608 million reports were received from banks, which is 99.02% of the total number of reports.

Political trends are changing, the vectors of economic development of national economies are transforming, but the distinguished feature of “dirty” money is that it doesn't appear accidentally, but as a result of deliberate actions or intentional plans. In this case the subject of “laundering” is characterized by the criminal origin of these funds [1].

Domestic banks are subjects of initial financial monitoring. The essence of the stages of financial monitoring, the nature of their procedures implies that a bank initially studies a client's operation, and if having certain doubts in its legality, economic feasibility, additionally requires a client to give explanations and provide supporting documents.

Once the authorized financial monitoring authority receives and examines the documentation, they ask a bank for additional information (a client's data or documents themselves) that a bank provides itself or requests from a client in case they have suspicions related to a transaction and its reference to legalizing of criminal proceeds or financing terrorism. Then, if necessary, a client, their other operations are subject to check, and in case of detecting a criminal scheme, detention of a client and subsequent investigation and judicial proceedings take place.

For any financial institution an important component of ensuring the efficient risks management is

the final adoption of the appropriate decision (selection of a possible option of scenario development), e. g., whether it is possible to trust the potential client.

The National Bank of Ukraine has obliged banks to change approaches to the studying of financial activities of their customers. The domestic banks from now should check the origin of their clients' funds more thoroughly. Concerning the current conditions of banks' operation in the sphere of money circulation, one of the orientation targets is achieving maximum income, the implementation of which is associated with numerous risks.

The “Know your customer” rule is actively applied in the world practice, its purpose is to minimize the risks associated with possible money laundering, suspicious financial transactions that may expose the bank to reputation risks. The final task is to make sure that the client's operations are transparent and to cooperate exclusively within the legal field. When a client turns to the bank, except for the usual primary identification procedures for most clients at the stage of establishing business relations (opening accounts), banks are obliged to clarify the purpose and nature of future cooperation, to find out the origin of the client's money, if they have been on the deposit, where are they come from, what are sources of their income, to analyze and assess the financial condition of the customers [2].

Employees of the bank's structural unit in the process of identification, verification and study of the bank's customers form electronic customer questionnaires and develop criteria for assessing customer risks, the questionnaire is an internal document of the bank, which is formed on the day of establishing business relations with the customer. The questionnaire contains: all information obtained by the bank based on the results of identification, verification and study of the client; the bank's conclusion on the assessment of the client's reputation and the client's risk assessment with the dates of such assessments, after the client fills out the questionnaire, the client's risk level is assessed by calculating risk criteria, in particular:

- risk by geographical location of the state of registration;
- service risk;
- risk by type of client.

If the client falls under at least one of the risk criteria [3], then the level of risk of the client can no longer be defined as – “low”. The average level of risk is set if the client falls under 1–2 risk criteria, regardless of which group of criteria the assigned criterion belongs to. A high level of risk (and unacceptably high) is set if the client falls under 3 or more risk criteria.

In the process of servicing a large number of clients, both legal entities and individuals, there is a proportion of customers who attract special attention. Banks should not respond to denial of service to the high-risk customers, but should control each operation and carry out financial monitoring.

Thus, the bank classifies customers at 4 levels:

- customers with a low level of risk;
- customers with an average level of risk;
- customers with a high level of risk;
- customers with unacceptably high level of risk (high risk subcategory).

In [4], the author systematize the basic elements of the mechanism to control risk of bank customers in the context of the implementation of financial monitoring. The mechanism includes: the goal, the principles, the tasks, the functions, the objects, the subjects, the tools, the policies.

Banks are required to apply the RBA in their activities, taking into account certain risk criteria, namely, those associated with the geographical location of the country of registration of a customer or institution, with its customers and the type of goods / services the bank sells to the client. The RBA should be proportional to the nature and scale of activity of the bank.

Risk assessment is carried out in relation to customers who are provided with financial or other services and / or with whom business (contractual) relations are established, taking into account the requirements and recommendations for risk management identified and provided by the relevant bodies of state financial monitoring, which perform the functions of state regulation and supervision of activities of relevant banks. For the first time, the level of risk is determined and fixed by the entity when establishing business (contractual) relations with a customer.

The identification of ML / FT risks associated with the geographical location of the country of registration of a customer or institution, with its customers and the type of goods / services, to the extent that they can be identified will allow the bank to determine and apply appropriate control measures to minimize these risks.

Applying appropriate control measures provides banks with the ability to minimize ML / FT risks associated with high-risk customers.

Banks are obliged to implement the monitoring of and to report on suspicious activities and large transactions, to collect the necessary identification information on the customer when the specified money threshold is exceeded.

In 2019, according to the results of inspections on prevention and counteraction to legalizing (laundering)

of proceeds of crime, the National Bank applied measures of influence to 26 banks in the form of 14 written warnings, 19 fines totaling UAH 51,3 million. (fully paid) [5].

The sanctions for violation of the rules of financial monitoring are rather strict: a fine is always a financial

loss, but suspension or cancellation of a license can cause a greater damage, which in turn will lead to the inability to carry out business activities.

If the analysis of documents (information) on financial transactions and their participants gives a reason to a bank to consider the signs of implementation of risk activities as real and to provides grounds to believe that the nature or consequences of financial transactions can create a real or a potential danger of using an authorized bank for money laundering, financing terrorism or financing proliferation of weapons of mass destruction, the National bank of Ukraine recommends banks to refuse to do business or carry out a financial transaction.

Prospect for further researches should be the development the approach to assessing the risk of bank clients.

References

[1] O. M. Kolodiziev and I. V. Pleskun, "Transforming the sings of legalizing (laundering) of proceeds of crime in banking market" на Міжнародній науково-практичній конференції *Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця*, 31 травня – 1 червня 2018. Харків, 2018, с. 234–235.

[2] О. М. Колодізєв та І. В. Плєскун, "Вдосконалення методичного підходу з оцінки ризикованості операцій клієнтів банку" на Міжнародній науково-практичній конференції *Проблеми і перспективи сучасного розвитку фінансів, обліку та банківської діяльності*, Дніпро, 2018, с. 191–194.

[3] Міністерство фінансів України (2016, Лип. 8). Наказ № 584 Про затвердження Критеріїв ризику легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансування тероризму та фінансування розповсюдження зброї масового знищення. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1047-16>.

[4] I. V. Pleskun, Substantiating the mechanism to control risk of bank customers in the context of implementation of financial monitoring. На Всеукраїнській науково-практичній інтернет-конференції *Інноваційний потенціал сучасної науки*, Кам'янець-Подільський, 2020, с. 441–444.

[5] Official site of the National Bank of Ukraine. The results of inspections on prevention and counteraction to legalizing (laundering) of proceeds of crime. Financial Monitoring [Online]. Available: <https://bank.gov.ua/ua/supervision/monitoring>

ВПЛИВ ЦИФРОВИХ АКТИВІВ НА ОРГАНІЗАЦІЮ СУСПІЛЬНИХ ВІДНОСИН

Висока динаміка поширення інформаційних технологій у всіх сферах діяльності давно вже зумовила виникнення феномену інформаційних платформ на базі технології блокчейн, і зараз відбувається активний розвиток цього напрямку. А під впливом глобальної цифровізації та нестійкості світової фінансової системи, що демонструє світова криза, яка почалася в 2020 році, подальший розвиток таких інформаційних платформ створює умови для глобальної трансформації суспільних і соціально-економічних відносин у нову форму. Такі інформаційні платформи зможуть фактично реалізувати запит суспільства на впровадження моделі самостійного мобільного управління ресурсами (матеріальними та нематеріальними цінностями) без посередників, незалежно від часу й місця знаходження користувача платформи.

Очевидно, що з розвитком технології блокчейн створюються умови для зародження якісно нової економічної моделі суспільства, заснованої на новому, прогресивному механізмі використання будь-яких ресурсів унаслідок їх оцифровування. Йдеться про цифрові активи як інформаційні ресурси для нового витка розвитку ринкової та соціальної інфраструктури, що було б універсальним для абсолютної більшості країн.

Мета цієї роботи – обґрунтувати вплив цифрових активів на організацію суспільних відносин на основі довіри за допомогою інформаційних платформ на базі технології блокчейн.

Проведені раніше дослідження можливостей упровадження цифрових активів [1] дозволили виявити методологічні прогалини та навіть протиріччя між проголошеною на міжнародному та державному рівнях необхідністю розвитку економіки в цілому й ринку інформаційних ресурсів, товарів і послуг зокрема та відсутністю розроблених теоретичних, методичних і прикладних положень механізму використання цифрового активу в розвитку ринкової інфраструктури.

Соціально-економічні основи запровадження систем цифрових активів на базі технології блокчейн у країнах, що розвиваються, обґрунтовані в роботі [2]. Автор на базі технології блокчейн розроблено оригінальну концепцію з технологічним, програмним та методичним забезпечення Bitbon System.

Проблемі генезису IT-економіки, перспективам розвитку цієї галузі в напрямку від криптовалюти до цифрового активу присвячена робота [3].

Цифрові активи та їх економіко-правове регулювання у світлі розвитку технології блокчейн розглянуто авторами роботи [4], де висвітлено питання сутності

та призначення цифрових активів як фундаментального економіко-правового феномену, поява та використання якого стали можливими завдяки розвитку технології блокчейн у відповідь на глобальну цифровізацію соціально-економічної системи.

Незважаючи на велику кількість сучасних публікацій на тему «перезавантаження» світової економіки, можна констатувати, що:

1) потенціал інструментів на основі технології блокчейн ще недостатньо вивчений і прийнятий спільнотою. Уряди, швидше, придивляються до нього, явно позначивши свій інтерес до цього феномену. Про це свідчать наші висновки за результатами контент-аналізу відповідних державних стратегій деяких країн (Німеччина [5], Австралія [6], Сінгапур [7], США [8], Естонія та ін.) за 2018–2020 рр.;

2) наявні на ринку блокчейн-пропозиції не мають єдиного підходу до вирішення актуальних проблем в економіці та в державному управлінні.

Іншими словами, видно потенціал блокчейну, але водночас спостерігається певна обережність і немає ясності саме у проривних рішеннях від блокчейну, що дозволило б запропонувати своїй країні економічну «нову нормальність» і стабільну траєкторію розвитку. І, як наслідок, уже це дозволяє нам припустити й далі розвинути свою доказову наукову логіку в тому, що саме механізм використання цифрових активів від самого початку передбачає, на нашу думку, комплексні рішення безлічі економічних завдань – від мікрорівня компанії до макrorівня країни.

Отже, як можуть змінюватися суспільні відносини зі стартом застосування цифрових активів і технології блокчейн?

Механізм використання цифрових активів як спосіб організації суспільних відносин створить можливість вибудовувати будь-якого роду економіко-правові відносини на базі технології блокчейн із дотриманням усіх вимог і норм як чинного законодавства, так і міжнародного права. Застосування цього механізму в перспективі дозволить неперсоналізовано (автоматично, без «людського фактора», за допомогою розумних контрактів) регулювати взаємовідносини між сторонами договору (або учасниками) за певними алгоритмами з метою дотримання зобов'язань кожною зі сторін таких відносин.

Маючи унікальні атрибути та властивості, цифрові активи обертаються в блокчейн-системі відповідно до певних правил і умов, що зафіксовані в інформаційному ресурсі цього цифрового активу. Цей факт забезпечує повністю автономний режим управління

правовідносинами без залучення третьої сторони (наприклад, судді, чиновника або органу-регулятора).

Значущою перевагою застосування механізму використання цифрових активів є також захищеність апаратно-програмної інфраструктури системи повного циклу обертання цих інформаційних ресурсів у вигляді одиниць обліку токена допуску (інформаційна платформа), функціонування якої не залежить від зовнішніх факторів і розвивається відповідно до визначених етапів. В основу такої платформи покладено «токен допуску блокчейну», створений у процедурі токенизації інформаційного ресурсу, що відрізняє цифровий актив від будь-якої криптовалюти. І це є ще одним аргументом на користь установа довіри між сторонами: цифровий актив підтверджений, підкріплений і не залежить від біржових котировань, як криптовалюти.

Далі аналіз можливостей застосування механізму використання цифрових активів для організації нових суспільних відносин привів нас до розуміння того, що його впровадження: 1) не потребує великих часових та фінансових витрат і спеціального законодавчого поля (як мінімум для України); 2) не потребує задіяння значних людських ресурсів, оскільки за своєю суттю цифровий актив є нематеріальним активом (згідно з Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 38) [9].

Як наслідок, його застосування може забезпечити: (а) більш всеохоплюючий та збалансований розвиток ринкової інфраструктури; (б) задовольнити актуальний усесвітній громадський запит на новий драйвер економічного зростання за рахунок прогресивних інвестицій і, що більш важливо, на нову форму регулювання соціально-економічних відносин із боку держави.

Звичайно, практична потреба в упровадженні цього механізму зумовила необхідність розроблення й нових методик діагностики токена блокчейну. Така методика вже нами розроблена для підтвердження відповідності токена блокчейну цифровому активу з метою використання його в наявному міжнародному правовому полі [10]. Ця методика діагностики дозволяє фіксувати цифровий актив в обліковій документації як «нематеріальний актив» відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності.

Отже, механізм використання цифрових активів – це новий прикладний напрям управлінсько-економіко-правових рішень для формування нової системи організації суспільних відносин. У таких відносинах права та обов'язки сторін будуть зафіксовані записами в децентралізованих розподілених реєстрах на основі технології блокчейн і, отже, їх дотримання й виконання гарантується автоматично, а діяльність усіх учасників прозора та зрозуміла для державних органів (зокрема й у питанні оподаткування).

Подальший розвиток і впровадження інформаційних платформ на базі технології блокчейн із механізмом використання цифрових активів приведе до

прогресивної трансформації наявних соціально-економічних відносин як на локальному, так і на глобальному рівнях.

Список літератури

[1] A. A. Kud, "Substantiation of the term "digital asset": Economic and legal aspects", *International Journal of Education and Science*, vol. 2, no. 1, p. 41–52, 2019. Doi: 10.26697/ijes.2019.1.06.

[2] A. Kud, and I. Pypenko, "Social and economic foundation of the implementation of blockchain-based systems of digital assets in developing countries", *International Journal of Education and Science*, vol. 1, no. 3-4, p. 30, 2018. Doi:10.26697/ijes.2018.3-4.30.

[3] I. S. Pypenko, and A. A. Kud, "Genesis of it economy: From cryptocurrency to digital asset", *International Journal of Education and Science*, vol. 2, no. 2, p. 56, 2019. Doi:10.26697/ijes.2019.2.41.

[4] А. Кудь, М. Кучерявенко, та Є. Смичок, *Цифрові активи та їх економіко-правове регулювання у світлі розвитку технології блокчейн*. Харків, Україна: Право, 2019.

[5] Federal Ministry for Economic Affairs and Energy. (2019, Sept. 18). *Blockchain strategy of the federal government: We set out the course for the token economy*. [Online]. Available: https://www.bmwi.de/Redaktion/EN/Publikationen/Digitale-Welt/blockchain-strategy.pdf?__blob=publicationFile&v=3. Accessed on: February 25, 2020.

[6] Australian Government. (2020, Febr. 7). *The national blockchain roadmap: Progressing towards a blockchain-empowered future*. [Online]. Available: <https://apo.org.au/sites/default/files/resource-files/2020-02/apo-nid276541.pdf>. Accessed on: February 24, 2020.

[7] Digital government blueprint (Summary): A Singapore government that is digital to the core, and serves with heart. Singapore: Smart Nation Digital Government Group, 2018. [Online]. Available: https://www.tech.gov.sg/files/digital-transformation/dgb_summary_june2018.pdf. Accessed on: February 15, 2020.

[8] National action plan for blockchain: The need for a comprehensive, coordinated, pro-growth approach to developing blockchain technology in the United States. Canada, US: Chamber of Digital Commerce, 2019. [Online]. Available: <https://digitalchamber.org/wp-content/uploads/2019/02/National-Action-Plan-for-Blockchain-2-25.pdf>. Accessed on: February 28, 2020.

[9] Міністерство фінансів України (2018, жовт. 18). *Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 (МСБО 38) «Нематеріальні активи»*. [Електронний ресурс]. Доступно: https://mof.gov.ua/storage/files/IAS-38_ukr_2016.pdf.

[10] A. A. Kud, *Methodology for determining whether a blockchain token corresponds to a digital asset*. Kharkiv, Ukraine: KRPOCH 2019. Doi: 10.26697/9786177089079.2019

PLACE OF CONTROLLING IN STRENGTHENING THE ENTERPRISE'S FINANCIAL SECURITY

Given the rapid development and impact of globalization on the Ukrainian economy, managerial decisions play an important role at the macro level. Effective enterprise management should be understood as effective management, that is, a systematic and organizational process that includes the purpose, object, methods and management functions that form the management structure.

At the same time, in order to understand how effective a particular enterprise management system is, it is necessary, first of all, to identify the tools that allow it to do so [1, p. 152].

Controlling science defines modern scientific thought as a tool that can support, make and execute management decisions. Therefore, the study of the place of controlling at the enterprise in the context of its impact on financial security is relevant.

The word “controlling” comes from the English “to control” – to control, to control, to subordinate, to regulate. In turn, the words “to control” originate from the French word, which means “register, check list”. Controlling was first introduced at US enterprises at the turn of the nineteenth and twentieth centuries and was initially considered as a support system for managerial decision-making and focused mainly on financial matters.

Despite the English-language origin of the term, it is practically not used in the United Kingdom and the United States, using a synonym for management accounting [2].

However, none of the scientists considered in detail the possibility of combining such two extremely important aspects of the enterprise's activity as financial security and controlling. The researchers focus on methodological, diagnostic, managerial, procedural and legal aspects of ensuring the financial security of the enterprise, however, this process is practically not considered in a comprehensive and systematic way; aimed at neutralizing financial security threats.

In recent times, controlling has attracted the attention of many domestic and foreign scientists. For example, Pushkar MS [4, p.3] believes that controlling – a synthetic discipline that develops on the basis of marketing, management, planning, accounting, analysis and control, is the concept of effective enterprise management.

According to Tereshchenko OO [6, p. 58] controlling is an integrated self-regulatory system of methods and tools that aims at functional support of management decisions and includes coordination of planning, accounting and control, as well as information, methodological support and internal consulting.

From the point of view of Stefanyuk IB [16, p. 146] controlling – the type of activity of officials of any entity, aimed at the formation and maintenance of such accounting

and analytical system, which by synthesis of elements of accounting, planning and control analysis would ensure on a continuous basis and with minimal labor, financial and material resources to achieve the main goals of economic entities.

Mann R. believes that controlling should create a system of effective management of the firm, aimed at gradual, effective, economic and profitable development. In recent years, the emphasis has been placed on defining controlling as an information system for a firm's effective management system [3]. Thus, we come to the conclusion that controlling as a synthesizing category reflects the efficiency of enterprise management.

Controlling functions are defined by the goals set before the organization and include those types of management activities that ensure the achievement of these goals. These include: accounting, supporting the planning and decision-making process, monitoring the implementation of plans, assessing ongoing, identifying deviations, their causes, and making recommendations to management to address the causes that caused these deviations.

Controlling financial security should perform the following functions: information, which consists in the timely and complete provision of management and personnel of the organization with the necessary information for management and work; analytical – analysis of actual deviations from the planned, search for reasons for their deviation, analysis of environmental data; modeling – creating alternative plans, finding the best way to achieve the goals; ascertaining – assessment of the degree of implementation of the plan, monitoring of the plan implementation regulatory – an activity in the process of which, when necessary, the planned indicators change in order to adapt the enterprise to the changed conditions.

A characteristic feature of controlling in the context of ensuring the financial security of the enterprise is the simultaneous application of both tactical and strategic control, since the monitoring of the level of financial security of the enterprise is carried out both in the short term (tactical controlling) and long-term periods (strategic controlling).

The introduction of an enterprise-wide control system offers a number of benefits to management, among which are the following:

- assistance in assessing the level of financial stability and identifying existing reserves and the potential for real threats;

- making strategic decisions to increase the competitiveness of the enterprise; obtaining management reports on the activity of the enterprise;

ensuring the functioning of a budgeting system based on clearly predicted indicators, taking into account the economic situation and a number of other factors.

Ensuring the financial security of the enterprise using the principles of controlling will optimize the process of ensuring the protection of financial interests against threats, since controlling allows to coordinate the functions of different units, to implement them comprehensively, this is due to the branching of the general control functions, which include management accounting, monitoring, monitoring reflecting the effectiveness of financial decisions (how the decision will affect the activities of indirect spheres sub business object – which was not directly focused action) [7].

Controlling's objective of enhancing the financial security of an enterprise is to achieve the most effective, timely, effective provision of financial security of the enterprise by using a synergistic effect of combining the powers and capabilities of the two structural units, through objective diagnostics and finding the most effective means of ensuring a high level of FBSS using the coordination function. controlling [7].

Based on this we need to define the main steps in the implementation of controlling at the enterprise in order to strengthen the financial security of the enterprise:

- diagnostic stage, which aims to diagnose the level of financial security of the enterprise; carrying out systematic inspections of the quality of work of the structural units of the enterprise (in order to identify the dangers of the internal environment); monitoring changes in the activities of competing companies; analysis of the state of the meso- and macroeconomic environment;
- identifying changes in the market for products; identifying changes in the financial services system;
- analytical stage, the task of which is to identify the main reasons for the low level of financial security of the enterprise; analysis of the reasons and prospects for strengthening the market position; identifying opportunities to improve the quality of use of financial resources; identifying ways to neutralize the dangers of the external and internal environment;
- optimization stage, which is aimed at finding ways to reduce deviations in the financial performance of the enterprise from the recommended optimal values; definition of optimal, on the criterion cost-result, measures to improve the level of financial security; the formation of tactical measures for the provision of CBF, taking into account the strategic goal of development of the business entity;

- the control phase, the purpose of which is to determine the effectiveness of the measures implemented; assessing the cost of implementing reform measures; determination of the responsibility and effectiveness of actions of different units in the process of providing FBS [7].

Thus, it is almost impossible to achieve financial security of an enterprise without building an independent system of financial resources management. The primary task of financial controlling is to maintain the liquidity and solvency of the enterprise, which can be fulfilled under the conditions of financial planning with ongoing analysis of financial stability.

Note that controlling should be applied to the entire enterprise management system, including the cash flow budgeting unit. The place of controlling in strengthening the financial security of the enterprise is reflected in maximizing the income of the owners of the capital or minimizing the average cost of capital, which directly follows from the criterion of effective management of the enterprise.

References

- [1] I. V. Smolin, *Strategic planning of organization development*. Monograph. Kyiv, Ukraine: KNTEU, 2004.
- [2] A. G. Zagorodnii, G. L. Voznyuk, G. A. Partin, *Accounting and Auditing Glossary*. Lviv, Ukraine: Center of Europe, 2002.
- [3] G. F. Shepitko, *Controlling*. Kiev, Ukraine: View of Europe. Universities, 2005.
- [4] M. S. Pushkar, R. M. Pushkar, *Controlling is an information subsystem of strategic management*. Ternopil, Ukraine, 2004.
- [5] I. B. Stefanyk, *The concept of the essence and causes of controlling Finance of Ukraine*, № 2, p. 146, 2005.
- [6] O. O. Tereshchenko, *Crisis financial management at the enterprise*. Monograph. Kyiv: KNEU, 2004.
- [7] T. B. Kuzenko, O. P. Poltinina, *Formation of the system of financial security of business entities on the basis of controlling*, *Problems of Economics* № 1, p. 345–352, 2013.
- [8] O. A. Degtyareva, *Controlling in the organization of production and enterprise management*. Odessa, Ukraine: TPP edition, 2000.
- [9] M. M. Rubanov, *Prerequisites for the application of controlling in ensuring the economic security of the enterprise*, *Economics, Management, Enterprise*, № 24 (II), p. 158–169, 2012.

THE SOCIO-CULTURAL ASPECT OF MEDIATION IN CONFLICT MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE LEVEL

Globalization as a phenomenon of the modern world defined as a process of integrating cultural and linguistic spheres enhancing the cultural interdependence of humanity, which brings to the priority positions people's problem and readiness they for interaction. In relation to that, mediation takes a particular importance – a unique integrative phenomenon, which is one of the key tools for ensuring social equality.

Theoretical and applied aspects of mediation have been reflected in existing scientific works of such scholars as Ch. Besemer, D. Kenny, L. Fuller, L. Riskin, L. Boulle, M. Nesic, J. Folger and etc.

The purpose of this study is to clarify the sociocultural aspect of mediation in conflict management at the enterprise level.

Any social conflict is always an interaction of social actors, that is why, at the enterprise level, building effective communication in a conflict is to create a system of shared meanings in which each participant understands equally situation-aware of their interests and can put yourself in opponent position. This is why mediation is a certain tool which doing communication exchanges between several people or groups of people trying to find mutually acceptable solutions in the process of colliding antagonistic positions. The analysis of the literature showed that scientific studies, which examine antagonistic contradictions and ways of solving them, cover the broadest spheres of human relations – social, humanitarian, natural and also technical disciplines.

Mediation is a new communicative practice in conflict resolution, mediation means "negotiation process with the participation of a third, neutral side, which is only interested in the sides settling their dispute to the maximum benefit of all sides" [1]. In psychology, mediation can be seen as a process that solving problems of interaction that arise between the sides [2]. In this context, problems of interaction are equated with conflict as one of the significant phenomena of a person's mental life. Depending on how conflict is viewed, the effectiveness of a particular way to resolve it's determined. Mediation in this context can be seen as a process of resolving interpersonal interaction problems that arise between two or more sides. In addition, the effectiveness of mediation is closely depends on the personal potential of the parties to the conflict. This means that the ability of sides to "keep" their impulses under control, their resistance to external influences, their ability to cope with stress. The decisive influence on mediation effectiveness, and its result, may also have the intellectual capacity of participants in conflict interaction and their experience in negotiating.

Throughout human history, there is an evolution of different ways of resolving conflicts: from

the more primitive (from the standpoint of strength) to the more advanced (from the standpoint of accepted norms and interests). Intermediation as a way of regulating relations between people arises in the early stages of the development of human civilization. Mediation is closely related to intermediation, it should be noted that in science, the terms "mediation" and "intermediation" are often used as equivalent categories, other sources distinguish between these concepts, emphasizing that they are in a hierarchical relationship [3].

In the modern sense, mediation is the result of a generalization of the experience of intermediation that emerged in the second half of the twentieth century in response to the challenges of a changing society [4].

Speaking about the institutionalization of mediation, in our opinion, it is necessary to stay on the concept of "social institute". A social institute means an organized system of relationships and social norms that integrates significant social values and procedures that meet the basic needs of society [4]. Thus, a social institute emerges in response to an existing social need. If such a need becomes insignificant or completely disappears, then the existence of the institute turns out to be meaningless, which hinders social life.

The process of institutionalization is the definition and consolidation of social norms, rules, statutes, and roles, bringing them into a system that is capable of acting in the direction of meeting some social need, as we have noted above. The education and development of the social institute imply a special cultural environment. This implies a certain system of values, norms, and patterns of activity. There are several successive stages of institutionalization:

- 1) the emergence of a need, the satisfaction of which requires joint organized action;
- 2) formation of common goals;
- 3) the emergence of social norms and rules during the spontaneous social interaction, performed by trial and error;
- 4) the appearance of procedures related to rules and regulations;
- 5) institutionalization of norms and rules, procedures, that means their adoption, practical application;
- 6) establishment of a system of sanctions to support rules and regulations, differentiation of their application in individual cases;
- 7) creating a system of statuses and roles that encompasses all members of the Institute without exception

The finalization of the process of institutionalization can be considered to be the creation in accordance with the rules and regulations of a clear status-role structure, socially approved by the majority of participants in this social process. According to researchers, without a social

institution, no modern society can exist. People are always striving to institutionalize their relationships to meet urgent needs.

According to researchers, without a social institution, modern society can't exist. People are always striving to institutionalize their relationship to meet urgent needs. Each institute operates in a specific social space and performs its specific social function. As noted by Kenny D., social institutions are stable forms of social activity, reproduced in time and space [2]. Depending on the social space and the function performed, different types of institutions are formed. The socio-cultural institute functions in the sphere of culture. In the most general sense, it can be defined as a set of social norms and cultural patterns that support the existence and continuity of social structures. We will consider mediation at the enterprise level as a sociocultural institute, as it allows us to reach a new level of enterprise development by broadcasting the rules and traditions of effective communication. In our opinion, mediation, as a socio-cultural institute, has general characteristics and specific features:

- 1) attitudes and patterns of behavior: honesty, voluntariness, impartiality, confidentiality, counteraction to unfair practices in negotiations;

- 2) cultural symbols as images, representations of the institute that reflect its specific features (graphic signs, emblems, website design elements, etc.);

- 3) practical cultural traits in the form of material embodiment of a social institute – an infrastructure that provides communicative interaction between the mediator and the conflicting sides: professional centers, websites, educational brochures, etc;

- 4) oral and written codes of conduct (code of Ethics and Conduct for Mediators);

- 5) ideology – a technology for the resolution of conflicts involving the mediator on the basis of a voluntary agreement of the parties in order to reach a mutually acceptable solution.

In conflict interaction, the mediator helps to identify the interests of the parties on the basis of which communication is built and future arrangements. In this case, the decisions reached in mediation will be mutually beneficial: there are no winners and no winners. The negotiation process, according to researchers, can be reduced to four basic elements [2]:

- 1) people – it's necessary to separate the negotiating sides from the subject of negotiations;

- 2) interests – during the negotiation process, the focus should be on interests rather than positions;

- 3) options – before making specific decisions, it's necessary to analyze the full range of options that can be made to make a mutually acceptable solution;

- 4) criteria – the result should be based on some objective norm.

In the process of organizing communication between the parties to the conflict, the mediator must respond to the “uncertainty” in the communication interaction. Conflict is selective attention and understanding of the sender and recipient of the message, the content of information and method of communication. As the parties to the conflict sharply narrow their vision of the world, they do not accept the fact that their perception may be different for their partner. Because the same may have different meanings for different people, communication contains the possibility of divergence. Ability to reject communication topics, different barriers to communication (in conflict: selectivity of perception, simplification of thinking, fixation on certain settings, distrust, the irrationality of behavior, etc). The inability of the recipient to understand the message makes communication “unlikely”. This feature makes us speak the fundamental limitation of understanding of mediation as a process of eliminating meaningful noise in communication at the enterprise and to resort to other possibilities of understanding of mediation as a selforganized process in order to describe complex and specific communication technologies used in a conflict mediator interaction.

Summarizing our research, mediation is understood to be a technology aimed at resolving a conflict involving a third party, a neutral party not interested in the conflict. Mediation in different contexts can be understood as a sociocultural institute, as a way of interaction, as a dispute resolution procedure, as a professional way of working, as a communicative practice.

Particular attention should be paid to understanding mediation as a socio-communicative technology. Mediation as a technology of conflict resolution in socio-cultural interaction is a purposeful system-organized activity of the mediator in the management of communication in a conflict, which is carried out consistently and aimed at its resolution through a complex of communication techniques and techniques.

References

- [1] H Boserup, “Advanced techniques and dilemmas in mediation”, 2003 [Online]. Available: <http://www.mediator.dk/?P=AdvancedTechniques.1.21.19.0.i>. Accessed on: March 15, 2020.
- [2] D. Kenny, J. Korchmaros, and N Bolger, “Lower level mediation in multilevel models”, *Psychological Methods*, no. 3, pp. 115-128, 2003.
- [3] A. Robert, and Bush Baruch, “Mediation skills and client-centered lawyering: a new view of the partnership”, *Clinical law review*, vol. 19, pp. 429-488, 2013.
- [4] С. Фурса, “Медіація в Україні : актуальні питання теорії і практики та необхідність законодавчої регламентації”, *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*, № 1 (99), с. 5-8, 2014.

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ І ОБ'ЄКТІВ (НА ПРИКЛАДІ СКЛАДНОЇ СИСТЕМИ “КАПІТАЛ”)

Питання розвитку економіки, стійкого, сталого, керованого, безперервного тощо, лежать в полі зору багатьох провідних дослідників. Особливо гостро і по-новому проблема підтримки й адекватного управління розвитком постала у 2020 році з настанням пандемії, спричиненою COVID-19. Управління як складний, багатоаспектний та багатоетапний процес передбачає знання сукупності науково доведених, визнаних та практично підтверджених поглядів та закономірностей функціонування та розвитку керованої системи, ґрунтуючись на чому створюється загальний теоретичний базис, який дозволяє вдосконалювати існуючий та розробляти новий методичний інструментарій впливу на об'єкт управління для досягнення мети та реалізації поставлених завдань [1, с. 13; 2].

Капітал є фундаментальною економічною категорією, тому характеристики окремих аспектів управління розвитком складних систем, здатних до саморозвитку, запропоновано проаналізувати на прикладі капіталу.

Спрямованість розвитку капіталу підприємства передбачає його здатність змінюватись в одних напрямках у більшому ступені ніж в інших.

Закономірність функціонування капіталу означає його відповідність певним законам існування та розвитку суспільства: у разі однакових обставин зміни системи будуть протікати визначеним чином відповідно до причинно-наслідкових зв'язків, що виражені конкретним законом.

Спадковість системи «капітал» характеризує закономірність передачі домінуючих та рецесивних ознак на окремих етапах еволюції від старого покоління системи до нового. Так, капітал підприємства на початкових стадіях розвитку суспільства розглядався як джерело доходу, потім як фактор виробництва, потім як носій вартості та соціально-економічних відносин, що є його домінуючими ознаками, які не втратили своєї актуальності й сьогодні. А наприклад, ототожнення грошей і капіталу, абсолютизація будь-якої з його складових – це те, від чого відмовилась сучасна теорія і практика. Прагнення стану стійкої рівноваги передбачає адаптацію параметрів системи до швидкоплинних змін зовнішнього середовища, до конкретних ситуацій через високу організованість самої системи та її керуючої підсистеми. Альтернативність шляхів функціонування та розвитку пояснюється, по-перше, тим що в стані близькому до рівноважного, досягти певної мети можна декількома шляхами, а по-друге, в стані далекому від точки рівноваги і близькому до біфуркації перед системою відкривається поле шляхів розвитку, яке має безліч векторів, тобто безліч альтернатив.

Пріоритет інтересів системи глобального рівня вимагає реалізовувати перш за все мету глобальну, або мету системи в цілому, а не навпаки. Розвиток капіталу підприємства, вихід його на новий кількісно-якісний рівень функціонування переважає часткові цілі його компонентів, пріоритет фінансового капіталу, чи прискорене відновлення фізичного тощо. Якщо система в цілому здійснить якісний ривок, то і кожен її компонент автоматично реалізує певні завдання та мету. Тут також варто згадати про синергетичні ефекти: якщо елементи системи цілеспрямовано й узгоджено діятимуть, їх прагнення та витрати матимуть один вектор дії, тобто мету всієї системи, то на виході отримаємо ефект, що перевищить суму результатів окремих компонентів. І навпаки, якщо кожна підсистема капіталу підприємства, фінансова, фізична, інтелектуальна, матиме за пріоритет окрему власну мету, нехай навіть таку, що співпадає із загальною стратегією, то на виході можна отримати сукупний результат, менший за суму результатів окремих компонентів. Таким чином, капітал підприємства має всі важливі властивості, що притаманні системам, що обов'язково слід враховувати під час управління. Єдиної загальноновизнаної теорії синергетики не існує, але щодо її основних ідей серед вчених протиріч немає. Стисло загальні положення синергетики можна представити наступним чином:

1. Об'єктом дослідження є складні, нелінійні, відкриті, нестабільні системи, в яких відбуваються якісні зміни, виявляються емерджентно нові якості, виникають просторові, часові, просторово-часові або функціональні структури, що можуть біти впорядкованими та хаотичними.

2. Система та її складові є динамічними утвореннями.

3. Розвиток системи має нелінійний характер, протікає шляхом зростання складності й упорядкованості і є чергуванням двох основних фаз: перша фаза – це еволюційний розвиток з передбачуваними лінійними змінами, що підводять у підсумку систему до певного нестійкого, а потім і критичного стану (точки біфуркації); друга фаза – стрибкоподібний вихід з критичного стану і перехід у новий близький до стійкого стан з більшим ступенем складності й упорядкованості.

4. Вибір напрямку розвитку після точки біфуркації є випадковим і незворотнім, тобто існує велика кількість шляхів розвитку системи.

5. Конкретна система існує в середовищі, що є її субстратом, тобто основою, в якій утворилась та розвивається система.

6. Середовище – це сукупність складових об'єктів, що знаходяться в динаміці. Взаємодія досліджуваних об'єктів характеризується як близькодія – контактна взаємодія. У складі системи реалізується дальня дія – опосередкована (інформаційна) взаємодія.

7. Розрізняють процеси організації та самоорганізації. Загальною їх ознакою є підвищення порядку внаслідок протікання процесів, протилежних встановленню динамічної рівноваги незалежно взаємодіючих елементів середовища (також віддалення від хаосу за іншими критеріями). Організація на відміну від самоорганізації може характеризуватися утворенням однакових стабільних статичних структур.

8. Базовими принципами самоорганізації є виникнення і посилення порядку через флуктуації – випадкові відхилення параметрів стану системи від середніх значень, а також позитивний зворотний зв'язок – накопичення і підсилення змін у системі, що зумовлює виникнення нового порядку і структури.

9. Результатом самоорганізації є виникнення, взаємодія, а також взаємна сумісна дія (кооперація) динамічних об'єктів (підсистем) більш складних з інформаційної точки зору, ніж елементи, з яких вони виникають.

10. Спрямованість процесів самоорганізації зумовлена внутрішніми властивостями об'єктів у їх індивідуальному та колективному прояві, а також впливом з боку середовища, в якому міститься система.

11. Поведінка елементів (підсистем) в цілому не є жорстко детермінованою.

12. Процеси самоорганізації протікають поруч з іншими процесами, зокрема протилежно спрямованими, і можуть або переважати останні (прогрес), або поступатися їм (регрес).

13. Процеси руйнування і утворення, деградація та еволюція систем щонайменше рівноправні.

14. Процеси творення (самоорганізації, зростання складності) мають єдиний алгоритм незалежно від природи систем, у яких вони відбуваються [3].

Проведені дослідження відносно сутності, структури та базисних властивостей капіталу викладені у [3] і дозволяють сформулювати основні концептуальні положення управління капіталом підприємства з урахуванням синергетичних засад:

1. Капітал підприємства є складною, нелінійною, відкритою, нестабільною системою, в якій відбуваються якісні зміни, виявляються емерджентно нові якості, виникають просторові, часові, просторово-часові або функціональні структури, що можуть бути впорядкованими та хаотичними.

2. Капітал підприємства існує, поки існує підприємство, але після ліквідації підприємства капітал не зникає з економічного простору.

3. Капітал підприємства самоорганізується, саморегулюється, саморозвивається, що підтверджується історично, а також відповідністю всім класифікаційним ознакам синергетичних систем.

4. В процесі свого розвитку на мікрорівні в структурі капіталу відбуваються ті ж самі зрушення, що й на макрорівні з урахуванням наступної закономірності: чим вищий порядок розвитку капіталу, тим більшою є цінність та питома вага його інтелектуальної складової.

5. Функціонування капіталу підприємства буде більш ефективним у разі управління ним з урахуванням законів, положень та принципів синергетики.

6. В процесі управління капіталом підприємства, зважаючи на синергетичний принцип доповнення, слід враховувати й традиційний підхід, оскільки іманентні властивості системи можуть тяжити до еволюційного розвитку, тривалий час система може знаходитись у стані, близькому до рівноважного, коли застосування синергетичної методології є зайвим.

7. У рівноважному чи нерівноважному стані функціонування системи „капітал підприємства” буде більш ефективним, якщо матиме місце узгоджена взаємодія, узгоджене функціонування фізичної, фінансової та інтелектуальної підсистем, на що слід спрямовувати управлінську дію.

8. Метою управління капіталом підприємства має бути його розвиток, оскільки існують два протилежно спрямовані вектори функціонування системи – розвиток та руйнація системи. Якщо капітал підприємства не буде розвиватися, то в критичний момент не зможе зберегти себе як систему.

9. Траєкторія функціонування та розвитку капіталу як системи визначається цілями-атракторами функціонування та розвитку, розпізнавання яких дозволяє перейти від непередбачуваної поведінки системи за алгоритмом дисипативної структури до спрямованого руху впродовж бажаних інваріантних розмаїть – цільових атракторів.

10. Розвиток капіталу підприємства є необхідною умовою розвитку систем вищого рівня – підприємства, міста, країни, світової економіки.

Список літератури

- [1] А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухин, Теория управления. Москва: Изд-во РАГС, 2003.
- [2] Дж. В. Гиг Прикладная общая теория систем. В 2-х кн. Кн. 2 Москва: Мир, 1981.
- [3] І. М. Чмутова, О. В. Пересунько Капітал підприємства: аналіз, оцінка, інструменти управління та роль банківської системи у його фінансуванні: Монографія. Харків: ФОП Павленко О. Г.; ВД «ІНЖЕК», 2010.

GOVERNANCE STRUCTURE AND MANAGEMENT STRUCTURE OF COMPANIES

In the stock company system, “separation of ownership and management” occurs, and the management conducts management activities. The shareholders supervise the management through the general meeting of shareholders and the board of directors, and sometimes the management is appointed or dismissed. However, in reality, there are cases where power is concentrated on the managers and the company is controlled by them. In addition, management must explain the results of management to shareholders, but this responsibility is not actually fulfilled. For example, in Japan, shareholders meetings of many companies are held on the same day.

Managers originally mean the highest general manager. P. E. Holden considers the management structure as “the highest management organization” and defines that it consists of “contracted function”, “general management layer”, and “department management layer” [3].

“Contracted function” protects the interests of shareholders, determines the overall responsibility of the company, and evaluates the overall outcome, which is handled by the Board of Directors. “general management layer” is an adjustment function that determines the company’s goals, business policies, and results within the scope delegated from the “contracted function”. It is handled by Chief Executive Officer, and General Executive. “Department management layer” manages a specific department, not the entire company.

However, in fact, as expressed by the words “CEO and Chairman” and “Representative Director / President”, it cannot be said that the functions between “Contracted function” and “General Managers” are differentiated. As A. Berle and G. Means pointed out in “The modern Corporation and Private Property” in 1932, the situation of “management dominance” has been seen. By Berle and Means, “control” is to seize the right of appoint and dismiss directors. However they pointed out that shareholders cannot own enough shares to appoint and dismiss directors as a single individual due to diversification of stock ownership, and there is no “dominator” among the owners in many large corporations in the United States.

Even though it is general meeting of shareholders that appoints or dismisses directors from a legal point of view, directors are appointed by management in reality. Furthermore, with regard to the board of directors, in Japan, the majority of directors are occupied by people who have been promoted under seniority system, so it is difficult to handle “contracted function” that decides the general responsibility of a company and evaluates overall results done by “General Managers”.

In the United States, with the increasing management power, the “campaign GM” in the early 1970s and the bankruptcy of the Penn Central Railway led active argument of corporate governance.

In the former, shareholders were required to attend general meetings of shareholders and fulfill their social responsibilities to the companies. The latter was a case where the profits of shareholders disappeared in a moment due to the bankruptcy of a large company. It was an event that provided an opportunity to review the ideal monitoring system for managers. In the UK and Japan, since the late 1980s, corporate performance has become sluggish and corporate scandals have been detected, then discussions about corporate governance have become active. The discussion on corporate governance also deals with the issue of high management remuneration in Britain and the United States. In Japan, it is related to the problem of low level return on equity. In addition, relating with movement of shareholders and other stakeholders seeking social responsibilities of companies, issue of corporate governance became the issue of the purpose of companies.

For this reason, the monitoring system for managers has become an issue, and the question “for whom the company is managed” is asked. The institutions that monitor managers differ from country to country, such as the board of directors, the audit committee inside the board of directors, and the board of auditors, but their effectiveness is a questioned.

Today, not only in the field of management, but also in the field of business administration, various concepts of “responsibility” such as “social responsibility”, “moral responsibility”, or “self-responsibility” are used. On understanding the concepts of “responsibility”, it is often divided into responsibility and accountability. For example, Satoshi Takada explains the “responsibility” concept of J. Clark: (1) the size of the internal discretion in which an individual exercises the rights of others and (2) accountability for others on exercising this discretion [5].

However, Takada does not consider accountability, because (1) is particularly important here. Allen (L. A. Allen) defines, in relation to delegation of authority, that it is an obligation to explain and report, release of responsibility, and exercise of authority [1].

Furthermore, accountability occurs as a result of delegation of responsibility and authority, but accountability itself cannot be delegated to a person. It is said that delegation of accountability is made to a higher-level person in the organization, while delegation of responsibility and authority is made to a lower-level person.

In addition, R. I. DeGeorge considers moral accountability as follows: Moral accountability does not exist only in an organization or organizational structure, but everyone has moral accountability for those affected by their actions. Higher members of the organization will be morally accountable to the lower members [2].

The authority and responsibility are transferred to a lower-level person by the person in the higher level of the organization, whereas accountability is to explain the result of exercising authority to a person who delegated authority.

Accountability arises as a result of delegation of responsibility and authority, but accountability itself cannot be delegated, so responsibility and authority are delegated to lower levels of the organization, whereas accountability is transferred to higher levels.

In the delegation of authority and responsibility in an organization, it is accountable that the person who has been delegated authority and responsibility exercises that authority, fulfills that responsibility, and reports the results. In addition, since accountability is canceled, accountability can be said to have given justification.

In the current stock company system, shareholders appoint board members at shareholders' general meetings, operating officers who are in charge of management are appointed at board meeting that is composed by board members.

It means that the shareholders' general meetings delegate responsibility and authority to management. So it can be said that reporting activities by management, such as financial reports at the shareholders' general meetings are based on this accountability.

The shareholders' general meetings and board meetings are organizations that delegate authority and responsibility, and the delegated management has accountability to the organization that delegates authority and responsibility. In terms of the system, the General Meeting of Shareholders continue to appoint or dismiss the management based on reports from the management.

However, as the term "management dominance" indicates, it is extremely rare for managers to be dismissed. In fact, it is common for managers to choose their successors. This is because accountability is a matter of demand. So, the focus point is how much the shareholders seek accountability. If shareholders do not require accountability to management, management reports become formal that is enough to meet legal requirements.

The background of the active corporate governance debate in the United States is a change in the shareholding status of shareholders represented by institutional investors and an increase in hostile corporate acquisitions. Both raise the awareness of the owners of management and require management to be accountable. In today's United States, pension funds and other institutional investors own about 40% of the common stock, medium- and long-term bonds of large corporations. Under such circumstances, they cannot sell stocks easily.

Institutional investors are thus forced to pursue the long-term prosperity of the company and the long-term

prosperity of the entire US economy rather than pursuing their own short-term profits.

In 1974, the Employee Retirement Income Security Act (Employee Retirement Income Security Act; hereinafter referred to as ERISA) was enacted, and responsibility for managing and operating pension funds was specified as fiduciary responsibility.

This clarifies the obligation to disclose information on trustees' behavior and penalties for breach of trustee's responsibilities, and it was decided that pension fund managers had to submit annual reports to the Ministry of Labor and provide certain information to pension participants directly.

The pension fund, which is a representative institutional investor, was required to provide a rational explanation based on ERISA, and the accountability of the pension fund was increased. As a result, managers of institutional investors had to be interested in corporate management, even if they sold their shares in the stock market. In addition, it is interpreted that fiduciary duty includes voting rights at the general meeting of shareholders, and blindly agreeing with management's proposal came to be regarded as not fulfilling fiduciary duty [4].

As a result, institutional investors in the United States came to have more close relations with management. For example, in January 1990, The California Public Employees' Retirement System sent an inquiry letter to chairman and other directors of GM about market share stagnation, delays of improving efficiency, and succession personnel criteria. There, institutional investors expressed opposition to replacing someone who would inherit the chairman's policy.

In response to this movement, GM announced to the press that, "Corporate governance, including the election of executive officers, is the responsibility of the board. Members of the board are mindful of their obligation to act in the best interests of all shareholders". GM management did not respond to institutional investors' questions or requests. As a result, the CEO could not gain the support of institutional investors, who were the leading shareholders, then CEO was dismissed.

References

- [1] L. A. Allen, *Management and Organization*. Tokyo, Japan: Diamond Publishing, 1971.
- [2] R. I. DeGeorge, *Business Ethics*. Tokyo, Japan: Akashi shoten publishing, 1982.
- [3] E. Kishigami, P. E. Holden, L. S. Fish, and H. Smith. *Top-Management Organization and Control*. Tokyo, Japan: Diamond publishing, 1951.
- [4] C. Mallin, "Voting: the Role of Institutional Investors in Corporate Governance". *The Research Board*, vol. 3, 1995.
- [5] S Takada, *Management Social Responsibility*. Tokyo, Japan: Chikura Kobo, 1987.

VENTURE CAPITAL IN THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP

It is suggested that the in the development of innovative entrepreneurship is understood like the ratio of economic effect obtained from entrepreneurial activity. In the current conditions of instability and increasing unpredictability of the country socio-economic development, industrial enterprises need to increase the adaptive capacity and assessment to ensure the effectiveness of attracting in the development of innovative entrepreneurship. First of all, it is possible by measuring the dynamic nature of the market conditions and ensuring the improvement of venture business efficiency, developing reproduction projects by formalizing the conditions of efficiency and assessing the level of product competitiveness on the basis of venture enterprise strategy and forming organizational and economic support to implement such projects. Ensuring the effectiveness of attracting in the development of innovative entrepreneurship includes a set of methodological approaches to assessing the effectiveness of enterprise development, selecting venture projects and organizing the process of attracting a venture business, predicting its effectiveness.

The competitiveness and profitability of national industrial enterprises products, the economic and social efficiency of their activities mainly depend on the ability to ensure continuous growth, renovation and involvement of venture business to the industrial enterprises' development.

It should be considered that in the current conditions of instability and increasing unpredictability of the country socio-economic development, industrial enterprises need to increase the adaptive capacity and assessment to ensure the effectiveness of attracting venture capital to the industrial enterprises' development. First of all, it is possible by measuring the dynamic nature of the market conditions and ensuring the improvement of venture business efficiency, developing reproduction projects by formalizing the conditions of efficiency and assessing the level of product competitiveness on the basis of venture enterprise strategy and forming organizational and economic support to implement such projects.

The purpose of the article is to consider the developing process of ensuring the efficiency of attracting venture business in the industrial enterprises development. From the point of view of the article purpose implementation, such tasks were set as justifying the development process on estimation the efficiency of enterprises of Ukraine development attracting venture business and implementing the efficiency forecast as for developing industrial enterprises through attracting venture business.

The current state of the economy of Ukraine is characterized by a series of crisis phenomena such as volatile exchange rates, uncertainty in trade relations with partner countries, reduction of domestic and foreign investments,

sharp decline in the population solvency, and reduced demand for Ukrainian products in foreign and domestic markets. It is necessary to find new ways of doing business that allow functioning fully in the environment of unstable and risky conditions, one of such innovative ways of doing business is venture business.

Having started a free trade area with the EU, Ukraine has embarked on the path of economic integration, which, as it is known, consists of successive stages of deepening economic relations. Therefore, at the present stage of economic development, one of the leading issues is to modernize domestic industries and their transition to an innovative path of development. At present, for the sake of compliance with EU standards in the economy of Ukraine, significant changes are taking place within the framework of "Sustainable Development Strategy "Ukraine – 2020", namely harmonizing tax legislation, centralizing research and development funding programs and creating a mechanism to ensure financial stability.

Despite attempts to obtain satisfactory results, the mechanisms for introducing new ideas and new technologies into the production, management and organization of the relevant processes requires detailed research and further improvement.

Referring to the domestic definitions of the definition "venture business", it should be noted, that most authors point out that the venture business is an entrepreneurial activity or its brunch, but some authors define venture business as risky business without mentioning the definition "entrepreneurship".

The sharpest their imperfection is reflected in the country's industry which shapes not only the country's production capacity but also its socio-economic development. Attracting venture business in the development of industrial enterprises of Ukraine allows enterprises to enter the world trade markets with industrial products and become competitive.

Merriam-Webster, the most complete dictionary of English vocabulary as a major interpretation of the word "venture" indicates that it is a verb that appeared in medieval English around the 15th century and represents the abbreviation and alternative of the word "aventure": the so-called risk, game, in some sense danger. Obviously, it is from here the direct interpretation of the definition venture business has become traditional [2].

On the other hand, Professor J. B. Tidell, a prominent American linguist, mentioned that this word appeared firstly in English translations of the Bible. From his point of view, "venture" is a noun that appears in the first book of Kings, where the interpretation of this definition is associated with such meaning as chance, luck and fate [11]. Under these conditions, the definition "venture business" appears in a slightly different form. It is no longer a risky

business but a “business of luck” business that is based on a chance.

Venture business can be also interpreted as a small business. It is a process of investing one or more individuals, as well as groups in a business, with a financial benefit calculation for all investors. The majority of classic commercial enterprises are created on the basis of market demand or lack of supply in the market. Venture enterprises, based on direct accounting of consumer needs, offer to develop market ideas and sell a product or service that has just been developed for this purpose [3]. In foreign sources of scientific literature, the term “venture business” (original venture business) is not as common as “venture capital” (original venture capital) and private equity (original private equity).

The process of engaging venture business in enterprise development arises when it is necessary to analyze the definition “efficiency”. The definition “efficiency” is not clearly defined. Till nowadays, this definition has been the subject of scientific debate in various fields and it is undoubtedly it is one of the central ones in economic science. Many economists consider that efficiency is an objective economic category that is with the skillful use of existing economic laws, has its own qualitative and quantitative characteristics. Although many scientific papers are devoted to determining efficiency, there is no single approach to determining it.

According to E. N. Chizhova, A. N. Brezhneva, the effectiveness of economic activity can be regarded as the relationship of scientific and technical, social and environmental, and economic effects. It expresses the effect from using aggregate social work and capital invested in the production of social and economic spheres [4].

The development of industrial enterprise should be understood as a positive change in the quantitative and qualitative indicators of the efficiency of the industrial enterprise functioning. It is subjected to outside influence to transit to another state.

After all, the trends and phenomena that today mainly determine the state of the Ukrainian economy, namely structural and sectoral problems of production, its large resource dependence, the situational nature of economic growth, the necessity for diversification, the threat of recession due to instability of the fuel and energy market, domination of non-competitive goods and services produced by industrial enterprises are primarily a consequence of the low level of innovative development of the country.

Thus, according to the results of the existing approaches analysis of to the evaluation of the enterprise activity, the author concluded that the above mentioned scientists did not pay sufficient attention to the innovative

component of development. After all, the trends and phenomena that today mainly determine the state of the Ukrainian economy, namely structural and sectoral problems of production, its large resource dependence, the situational nature of economic growth, the necessity for diversification, the threat of recession due to instability of the fuel and energy market, domination of non-competitive goods and services produced by industrial enterprises are primarily a consequence of the low level of innovative development of the country.

References

- [1] Business Dictionary. Cambridge. Finance Inc, 2013.
- [2] Dictionary and Thesaurus – Merriam-Webster Online. [Electronic resource]. Access mode: <http://www.merriam-webster.com/dictionary/venture?show=0&t=1361177538> (accessed date: 13.12.2019).
- [3] V. T. Denisov, Y. P. Medvedeva, D. D. Denisov, A.E. Reznik The essence of efficiency and its improvement [Volga Trade and Economic Journal]. № 3. Pp. 6–13, 2010.
- [4] E. N. Chizhova, A. N. Brezhneva The problem of interpreting efficiency as an economic category.nb [Electronic resource]. Access mode: <http://www.techros.ru/text/2921> (accessed date: 15.12.2019).
- [5] Conceptual approach to improving efficiency of development of a business [Tetyana Shved // Galician Economic News]. Ternopil: TNTU, Volume 45. № 2. Pp. 86–92, 2014.
- [6] H. Emerson *Twelve Performance Principles*. M.: Economy, 2005.
- [7] Little book of Private Equity. Brussels, EVCA, 2010. [www.evca.eu: Creating lasting value European private equity & venture capital association. [Electronic resource]. Access mode: <http://www.evca.eu/media/19732/Little-book-of-Private-Equity.pdf> (accessed date: 10.12.2019).
- [8] M. Meyer *Evaluation of business performance. What will happen after the Balanced Scorecard* [Text] / M. Meyer [trans. from the English.]. M.: Peak, 2004.
- [9] M. S. Solodka *Reliability, efficiency, quality of control systems*. [Electronic resource]. Access mode: http://quality.eup.ru/MATE_RIFLY10/gsm.html (accessed date: 13.12.2019), 2019.
- [10] O. S. Sukharev Toward a new theory of economic efficiency [Investments in Russia]. № 11. Pp. 9–17, 2008.
- [11] J. B. Tidell *Bibleby Books; 9th ed.* J.B. Tidell. Baylor university press, 1986, 116 p.
- [12] O. P. Zinchenko, V. P. Ilchyk, L. P. Radzievsky, V.M. Evtushenko *State of development of organizational forms of venture business and its infrastructure in countries of the world and in Ukraine*. Kiev: NDICEP, 2014.

DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE: AN ECOLOGICAL ASPECT

Industry traditionally holds a significant place in the Ukrainian economy, so in 2018 it provided 32% of total output of products and services, 19% of gross value added and 15% of work places. In total, the industry includes more than 40 thousand enterprises of different forms of ownership. Industry also provides employment in related fields, above all transport and trade. According to the European Commission, one in the work place in processing industry leads to the creation of up to 2 jobs in other sectors [1].

In addition, industry accounts for more than 70% of commodity exports. International trade in manufactured goods plays a significant role in Ukraine's economy: in particular, in the first half of 2017, foreign exchange earnings from industrial exports amounted to \$ 15.87 billion, which helped stabilize the economic situation in the country. The share of exports of manufactured goods in GDP in the first half of 2019 amounted to 34.2%, against 29.4% in 2018, i.e. there is some progress [2].

Thus, industry is the engine of accelerating economic development and qualitative changes in the structure of economy, raising social standards, and determines the economic security of the country.

The implementation of state industrial policy will be pursued with the aim of achieving the following goals:

1. Sustainable economic development.
2. Increasing living standards and social stability.
3. Increasing the level of national security [3].

In the context of industrial policy formulation and implementation, the following national development goals are considered as follows.

It is undoubted that the quality development of the industrial complex will reduce the dependence on imports by increasing a domestic substitute production, reducing the dependence on commodity-oriented exports due to the development of production and supply of medium- and high-tech competitive goods with high added value, through the introduction of resource efficiency.

Reducing the consumption of resources is crucial to ensuring an environmentally sustainable trajectory of economic growth. Therefore, the development of an industrial complex is able to increase the overall level of national security of Ukraine and, above all, its economic component.

Consumption reduction in industry is considered in several aspects.

a) Increasing efficiency resource can be achieved through the technologies aimed at optimizing the use of raw materials and energy. Although many enterprises taking steps to implement such technologies for many years. The Ukrainian industry as a whole remains resource-intensive

due to its outdated technical base and lack of opportunities to upgrade it. A gradual solution to this problem will make it possible to reduce the cost of various types of industrial products and thus enhance their competitiveness and the efficiency of their production chains.

b) The implementation of effective waste management practices involves the development of their recycling, as well as the reduction of industrial emissions and thus less environmental impact on environmental situation. From different types of waste can be obtained a variety of raw materials, electrical and thermal energy, feed for cattle and others.

Ultimately, improving resource efficiency will reduce their consumption, which will make industry more competitive and thus stimulate economic development and improve the country's environmental sustainability. In addition, less industrial consumption will reduce Ukraine's import dependency, which will enhance national security. This is of particular importance in the case of natural hydrocarbons (gas, oil): the dependence on their imports from the Russian Federation limits the political independence of Ukraine as such [4].

The implementation of this direction involves:

critical analysis of the existing infrastructure for supporting innovative activity in the Ukrainian industry (business incubators, techno parks, technopoles, strategic alliances, industrial parks, etc.) of such a good world practice in this field;

creation of favorable legislative conditions to support an innovation activity in the Ukrainian industry by changing existing legislation, in particular by approximating Ukrainian legislation to EU legislation and standards;

increase of innovative financing processes, in particular at the expense of state financing, resources of financial and credit institutions, investment funds, including due to reduction of realization risks of innovative projects in the conditions of technoparks and other organizational forms of innovations support in industry;

implementation of an active regional innovation policy aimed at technological re-equipment of regional industries based on the latest technologies, in particular, resource-saving and environmentally friendly, reducing man-made load on regional ecosystems, increasing the efficiency of using local raw materials, etc.;

improvement of scientific and technical development mechanisms, developments in the field of research and development work in the field of industry;

implementation of an active regional innovation policy aimed at re-equipment of regional industries based on the latest technologies, in particular, reduction of technogenic regional ecosystems, increase of efficiency of local raw materials use, etc.;

formation of close relationships and enhancing cooperation between universities, research centers and industry;

formation and development of research and production SMEs with high innovative capacity.

Most industrial companies are not sufficiently aware of the broad benefits of the introduction of resource-efficient technologies, which are tools for systematic cost savings and product competitiveness, are seen as costs for greening production rather than paying off [5].

The implementation of this direction involves:

conducting trainings, training courses on energy management and resource efficiency in industry, in particular, with the participation of international organizations and international technical assistance projects operating in Ukraine, the involvement of external consultants with specialized skills in resource management and energy efficiency;

promotion of the resource-efficient technologies, raising awareness of broad benefits of implementing such technologies (reducing operating costs and increasing competitiveness);

raising the level of awareness of industrial small and medium-sized enterprises, as well as banking institutions, about the long-term effects of resource efficiency, which will make it possible to consider appropriate measures in terms of long-term investment rather than operating costs;

creation of platforms for the exchange of experience, in particular, the creation of a single web portal for the dissemination of tools, information and statistics to assess the real material and energy capacity of production, to disseminate best practices on resource efficiency in industry;

programs to encourage industrial small and medium-sized enterprises to undertake the energy audits and subsequently implement recommendations on the results of these audits and implement modern energy management systems.

Involvement of local governments and regional institutions in the detailed analysis of industrial small and medium-sized enterprises needs in the field of resource efficiency, development of programs and measures in

this field, taking into account the existing environmental situation in the regions and the strengths of the region in terms of efficient use of resources (possibility of efficient use in the region of renewable energy sources), attracting additional incentives for industrial small and medium-sized enterprises to resource efficient (energy efficiency in buildings or waste management).

The effective implementation of resource-efficient technologies requires a significant simplification of permitting procedures necessary to start and continue the business activities associated with the use of such technologies. This will greatly expand the potential range of implementing companies and, accordingly, the potential for enhancing resource efficiency in the Ukrainian industry.

Consequently, the environmental aspect of the industrial development complex of Ukraine is the introduction of resource-efficient technologies, reducing resource consumption, the introduction of effective waste management practices, re-equipment of regional industries based on the latest technologies, in particular, resource-saving and environmentally safe, training, energy efficiency, training, energy efficiency, training

References

- [1] Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
- [2] Розширене засідання Антикризової ради громадських організацій України та Правління Українського союзу промисловців та підприємців. URL: <http://www.iepd.kiev.ua/?p=7590>
- [3] Глобальні тенденції і перспективи: світова економіка та Україна. Наук. ред. В. Юрчишин. Київ: Заповіт, 2018. 202 с.
- [4] Розвиток промисловості для забезпечення зростання та оновлення української економіки: науково-аналітична доповідь. / за ред. д-ра екон. наук Дейнеко Л.В.; НАН України, ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України". К., 2018. 158 с.
- [5] Модернізація економіки промислових регіонів України в умовах децентралізації управління: монографія / О.І. Амоша, Ю.М. Харазішвілі, В.І. Ляшенко та ін. НАН України, Інститут економіки промисловості. Київ, 2018. 300 с.

ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Важливого значення на сьогоднішньому етапі є забезпечення соціо-еколого-економічної безпеки економіки. Однією із умов якої є співпраця між державним та приватним сектором у формі державно-приватного партнерства. В розвинених економіках державно-приватне партнерство є головним інструментом розвитку публічної інфраструктури, що забезпечує якісні та об'ємні інфраструктурні послуги відповідно до сучасних потреб. Це означає, що функції, які традиційно підпадають під юрисдикцію держави (інфраструктура, будівництво, ремонт, обслуговування та експлуатація тощо) та пов'язані з ними послуги, можуть бути передані приватному сектору за певних умов.

У рамках державно-приватного партнерства, незважаючи на різноманітність форм, сторони мають специфічні функції, чітко розділення яких створює забезпечення балансу систем взаємин і успіх співробітництва.

Держава, як правило, виступає однією із сторін проекту державно-приватного партнерства та регулює відносини непрямо через державні організації. Органи влади надають організаціям повноваження щодо виконання державних функцій.

Так, приватний сектор надає фінансові ресурси, професійний досвід, ефективне управління, гнучкість та ефективність у прийнятті рішень, інноваційну здатність. Зі свого боку, держава надає власникові можливість використовувати свої права, податкові пільги, гарантії. Реальне значення державно-приватного партнерства полягає у тому, що суспільство як споживач отримує якісні послуги.

Державно-приватне партнерство – це не тільки інвестиційний механізм, а й модель ефективного економічного управління, яка дозволяє зменшити та оптимізувати витрати, та підвищити ефективність проекту. З огляду на різноманіття визначень поняття “державно-приватне партнерство” частіше використовується визначення щодо законодавчо-визначеного взаємовигідного співробітництва між державою та приватним сектором, спрямоване на досягнення цілей сторін, яке застосовується в різних формах між державою та приватним сектором у різних періодах на різних рівнях (місцевих, регіональних та національних) [1–4].

Державно-приватне партнерство є короткострокове та довгострокове, залежно від цілей, масштабів та складності проблем, які потрібно вирішити. Якість залежить від рівня нормативної бази, компетенції персоналу та взаємних переваг учасників, інших ресурсів, які використовуються для спільної діяльності.

Державні органи при реалізації партнерства виступають ініціаторами програм, фінансуючою стороною, державним замовником.

Державна та приватна взаємодія є особливо ефективною від впровадження великих інвестиційних проектів у сфері інновацій. Однак, це вимагає виконання ряду необхідних умов:

- визначення пріоритетів державно-стратегічного характеру та виявлення можливих шляхів їх досягнення;

- встановлення правил взаємодії держави та приватного сектору щодо реалізації таких проектів;

- визначення спеціальних пропозицій для сегментації інвестиційних ризиків, переваг для кожного реалізованого проекту.

У науковій літературі існують наступні характерні риси державно-приватного партнерства:

- основні положення співробітництва в офіційних документах (контрактах, угодах тощо);

- двостороннє партнерство держави та приватного сектору;

- рівноправний та взаємовигідний характер партнерства шляхом забезпечення основних цілей партнерства;

- визначені спільні цілі держави та приватного сектору;

- розподіл фінансових та інших ризиків та витрат між сторонами товариства;

- рівноправна участь сторін у розподілі отриманих результатів;

- спільні внески держави та приватного сектору як учасників партнерства для досягнення спільних цілей.

Завданнями програми розвитку державно-приватного партнерства щодо забезпечення інвайронментальної безпеки, що сприяє створенню середовища в Україні та допомагає державно-приватній співпраці повинні стати:

- удосконалення законодавчої та нормативної бази, що дозволить створити правове середовище, яке полегшить реалізацію державно-приватного партнерства;

- підтримання роботи національної організації державно-приватного партнерства для надання допомоги місцевим органам державної влади та центральним органам виконавчої влади з метою підвищення ефективності та якості спільних служб та вдосконалення інфраструктури за участю приватного партнера;

- запровадження процесу підготовки та перепідготовки кадрів щодо реалізації державно-приватного партнерства з метою забезпечення інвайронментальної безпеки;

- практичне впровадження державно-приватного партнерства щодо забезпечення інвайронментальної безпеки підприємства;

– забезпечення переходу на енергозберігаючі технології, що дозволить забезпечити раціональне використання природних ресурсів.

Різні форми, механізми та галузі використання роблять державно-приватне партнерство універсальним механізмом вирішення довгострокових завдань. Розповсюджені форми державних установ, які приймають участь у партнерстві з приватними організаціями: державні установи; фінансово-промислові групи; некомерційні партнерства; фонди.

Використовуються різні форми державно-приватного партнерства:

- спеціальні економічні зони;
- інвестиційні фонди, включаючи венчурний капітал;
- інвестиційні рекламні агентства;
- концесійні угоди;
- установи зі змішаною формою власності;
- замовлення на поставку товарів, надання послуг для потреб держави та муніципальної адміністрації;
- оренда;
- лізинг;
- рівноправна участь приватного капіталу у державних підприємствах.

Основними принципами державно-приватного партнерства України щодо забезпечення інвайронментальної є:

- досягнення рівності перед законом державних і приватних партнерів;
- координація інтересів державних і приватних партнерів;
- заборона дискримінації державних або приватних партнерів;
- диференціація ризиків між державними і приватним секторами тощо [5].

Розвиток публічної інфраструктури залежить від ефективності державно-приватних партнерств. Перевагами є наступні напрями діяльності у межах державно-приватного партнерства [6,7]:

- здійснення перерозподілу ризиків серед учасників державно-приватного партнерства;
- здійснення інноваційної діяльності з боку приватного сектору;
- створення умов щодо оптимального повного життєвого циклу формування витрат, результатом якого є надання стадій проектування, будівництва, утримання;
- підвищення ефективності експлуатації активів;
- забезпечення ефективного розподілу відповідальностей між державним і приватним секторами.

В результаті реалізації вищезазначених переваг можна досягти:

- зменшення витрат на інфраструктурні послуги, будівництво, відновлення та обслуговування;
- скорочення часу на реалізацію проектів ДПП для будівництва та оновлення інфраструктурних об'єктів, їх раннього або навіть дострокового завершення;

- запобігання накладних витрат;
- оптимальне задоволення потреб кінцевих споживачів тощо.

Приватний сектор також отримує можливості від державно-приватного партнерства, які може використати в процесі своєї діяльності. Державно-приватне партнерство дозволяє приватному сектору перейти від традиційних будівель активів до чітко визначених специфікацій проекту, розробки та впровадження інноваційних рішень. Приватний сектор має більше можливостей для інновацій та пропонує ефективні рішення для державних послуг.

Видами ефективності державно-приватного партнерства є: економічна, соціальна та екологічна.

Під економічною ефективністю державно-приватного партнерства розуміють отримання більшої результативності виробництва у порівнянні з витратами. Соціальна ефективність державно-приватного партнерства полягає у забезпеченні кращих умов праці та життя населення.

Екологічна ефективність державно-приватного партнерства полягає у забезпеченні безпеки навколишньому середовищі у результаті виробничої діяльності.

Список літератури

- [1] М. А. Машенко, “Державно-приватне партнерство як умова забезпечення інвайронментальної безпеки”, *Ефективна економіка*, № 12, 2018. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2018/83.pdf (дата звернення: 30.12.2018).
- [2] М. А. Машенко, “Аналітичний огляд моделей державно-приватного партнерства у розрізі забезпечення інвайронментальної безпеки”, *Агросвіт*, № 24, с. 31-35, 2018.
- [3] М. А. Машенко, “Роль державно-приватного партнерства у формуванні інвайронментальної безпеки”, на *Міжнародній науково-практичній конференції Актуальні питання економіки, обліку, фінансів та права*, Полтава, 2018, ч. 4, с. 8-9.
- [4] М. А. Машенко, “Механізм державно-приватного партнерства як необхідна умова забезпечення інвайронментальної безпеки” на *IV Міжнародній наук.-практ. інтернет-конференції Сучасний рух економіки*, Дніпро, 2018, с. 848-851.
- [5] Закон України Про державно-приватне партнерство від 1 липня 2010 року № 2404-VI: чинний станом на 10.06.2018. *Відомості Верховної Ради України*. 2010. № 40. Ст. 524. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (дата звернення: 5.02.2019).
- [6] Markus Hadler, *Development in Selected Countries. The Influence of Global Ideas on Environmentalism and Human Rights*. Palgrave Macmillan UK, 2017.
- [7] A. Renda, and L. Schrefler. Public-Private Partnerships: Models and Trends in the European Union da. *The European Parliament*, 2005., pp. 65-67.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ

Сучасний стан економіки України потребує від державних органів влади суттєвого підвищення ефективності їх діяльності, так як орієнтація економіки на ринкові відносини докорінно змінює підходи до вирішення багатьох проблем і, насамперед тих, що пов'язані з процесом управління персоналом. В сучасних умовах процес управління персоналом повинен найбільш повно використовувати здібності працівників, так як це є основою ефективної діяльності як державних органів влади, так і суб'єктів господарювання.

Вирішення цієї проблеми особливо гостро постає перед державним сектором, що обумовлено значними змінами в державній службі у зв'язку з європейським вибором української держави. Це вимагає від державних службовців підвищення якості адміністративно-управлінських процесів, породжуючи все більшу кадрову кризу в системі державного управління та місцевого самоврядування. Адекватною відповіддю на нові виклики часу має бути реформування системи управління персоналом та кадрової політики у сфері державної служби та в органах місцевого самоврядування.

Ефективність роботи державних та муніципальних органів влади в першу чергу залежить від ефективності системи управління персоналом, так як зміна умов зовнішнього середовища обумовлює зміну способів управління.

При цьому відзначається, що наявний стан кадрового потенціалу державної служби України, на жаль, поки що не відповідає новим викликам часу і потребує кардинального вдосконалення. Шляхи реформування державної служби з метою вдосконалення державного управління в Україні у своїх роботах розглядають відомі вітчизняні вчені Н. Алюшина, В. Авер'яненко, В. Захарченко, Б. Колесніков, Т. Мотренко, Г. Леліков, В. Луговий, О. Якубовський. Вони підкреслюють, що в основі реформування державної служби є модернізація країни до європейських стандартів для підвищення ефективності системи публічного управління з метою досягнення високої якості життя громадян.

Необхідність формування системної кадрової політики, суттєвих змін у підготовці та просуванні кадрів державної служби аналізується в роботах Д. Дзвінчук, Т. Кошова, А. Мазак, М. Міненко, С. Серьогіна. Вони вважають, що важливим є перегляд існуючих наукових доктрин з метою розробки нової наукової бази з урахуванням механізмів управління державною службою та кадрового потенціалу.

Учені І. Василенко, Т. Витко, С. Карпенко, Н. Менінг, О. Овчарук, Н. Парисон досліджували зарубіжний досвід застосування принципів менеджменту персоналу в сфері державного управління.

Таким чином, більшість науковців розглядають проблеми державної служби, аналізують та інтегрують зарубіжний досвід реформування державної служби, а також розглядають питання підготовки та підвищення кваліфікації державних службовців, процедури добору, оцінки, атестації та просування кадрів тощо. Однак в роботах науковців відсутній системний підхід до розгляду шляхів удосконалення системи управління персоналом в державних органах влади, практично відсутні роботи, що розглядають сучасні методи підвищення ефективності системи управління персоналом в державних органах влади.

Нормативно-правова база, яка регулює сьогодні діяльність державної служби України, багато в чому вичерпала свій потенціал і стримує розвиток інституту державної служби України, системи державного управління. У державних органах влади відсутні необхідні організаційні умови і передумови для радикального і швидкого переходу до сучасної кадрової політики.

Таким чином, при умові переходу до нової кадрової політики необхідно виявити шляхи реформування з метою удосконалення існуючої кадрової політики в державних органах влади та сформувати системи організаційного, методичного, фінансового, нормативно-правового забезпечення реалізації та вдосконалення системи управління персоналом.

Динамічність суспільного життя, поява нових потреб у населення вимагають від усіх владних структур здатності швидко адаптуватися і відповідати на численні виклики, перебудовуючи свою роботу, організаційну структуру і видозмінюючи політику. Ефективність роботи організації у великій мірі визначається ефективністю управління, відповідністю управління зовнішньому середовищі. Зміна умов зовнішнього середовища обумовлює зміни й у засобах управління. Основною умовою і передумовою успішного функціонування системи управління соціально-економічним розвитком території є створення високо-ефективного внутрішньо організаційного управління державної і муніципальної службами. А оскільки одним з найважливіших елементів внутрішнього організаційного управління виступає система управління персоналом, то, відповідно, її вдосконалення, в тому числі на основі використання сучасних методів, слід відносити до розряду першочергових, пріоритетних завдань державної служби.

З метою удосконалення діяльності системи управління персоналом державної служби, її раціоналізації та оптимізації, пропонується проаналізувати інноваційні методи управління персоналом.

Вивченням проблем управління персоналом в державній сфері займалися такі науковці як

С. Гайдученко, О. Зіміна, В. Олуйко, М. Осійчук, А. Рачинський, О. Сватко-Савченко. Автори аналізують сучасні складові елементи системи управління персоналом державної служби, звертають увагу на проблеми цієї системи, констатують потребу у реформуванні системи управління персоналом державної служби.

Для підвищення організаційної ефективності в приватному секторі постійно розробляються нові технології менеджменту персоналу. З метою відповідності фактичного рівня кадрового потенціалу до необхідного (еталонного), що обумовлено реалізацією адміністративної реформи в сфері державного управління, запозичені технології покращення кадрового потенціалу чи способи зменшення чисельності персоналу з приватного сектору. В зарубіжній практиці менеджменту персоналу в сфері державного управління все частіше стали використовувати методи та технології управління, що широко використовуються в приватному секторі [1].

Для раціонального використання фінансових і кадрових ресурсів виникає потреба впровадження альтернативних методів та інструментів управління, які сприяють: підвищенню якості виконання функцій державних органів влади (кадровий аудит і бенчмаркетинг); оптимізації системи управління персоналом державної служби (кадровий консалтинг, реінжиніринг бізнес-процесів, екстерналізація функцій)

Одним із суттєвих шляхів реформування системи управління персоналом державної служби є істотна зміна ролі кадрових служб у цій системі з метою раціоналізації та оптимізації органів державної влади. Тому важливо проаналізувати та виявити особливості реалізації інноваційних методів роботи в системі управління персоналом та обґрунтувати доцільність впровадження таких методів у практику державного управління.

Необхідно відзначити, що в даний момент в державних органах влади набуває поширення практика використання принципів і технологій вдосконалення процесів з використанням методів, що набули поширення в приватному секторі. З метою удосконалення організаційно-правового забезпечення діяльності органів державної влади була висунута ідея про необхідність формування в державному секторі структур, які повинні спиратися на договірні відносини і орієнтуватися у своїй діяльності на досягнення запланованих результатів, тобто державне управління має перейти від функціональної ієрархії до співпраці і тісній взаємодії з ринковим сектором. Однією з таких технологій, що дозволяє реалізувати поставлені задачі є техноло-

гія аутсорсингу. Сутність якого полягає у підвищенні ефективності діяльності підприємства, за рахунок передачі не основних функцій діяльності підприємства зовнішнім організаціям, з метою оптимізації використання всіх видів ресурсів (в першу чергу трудових) та зосередженні сил підприємства на основному виді діяльності.

Для вирішення проблем спричинених неефективним адміністративно-територіальним устроєм державного сектору для раціонального використання фінансових та кадрових ресурсів необхідно використовувати нетрадиційні методи та технології управління. Одним із способів вирішення даної проблеми є делегування функцій, що є непрофільними для органів державної виконавчої влади на виконання приватного сектору.

Таким чином, необхідно відзначити, що для досягнення поставлених цілей державних органів влади раціонально інтегрувати управлінські методи, які набули поширення в приватному секторі. З метою удосконалення організаційно-правового забезпечення діяльності органів державної влади виникає необхідність формування в державному секторі структур, які повинні спиратися на договірні відносини і орієнтуватися у своїй діяльності на досягнення запланованих результатів, тобто державне управління має перейти від функціональної ієрархії до співпраці і тісній взаємодії з ринковим сектором.

Список літератури

- [1] И. Василенко, *Административно-государственное управление в странах Запада*. Москва: Издательская корпорация “Логос”, 2001.
- [2] В. Луговий, та П. Назимко, *Шляхи і засади вдосконалення підготовки керівного персоналу державної служби*. Киев, Вид-во УАДУ, 2019.
- [3] С. Карпенко, “Реформування державної служби України в контексті досвіду Великобританії”, *Зб. наук. праць НАДУ*, № 2, с. 40-53, 2006.
- [4] М. Іжа, “Забезпечення ефективності системи органів публічної влади: досвід наукового супроводження”, *Вісн. держ. служби України*, № 1, с. 52-57, 2009.
- [5] A. Cheung, “The Politics of Administrative Reforms in Asia: Paradigms and Legacies, Paths and Diversities”, *Governance*, Vol. 18 (2), p. 257-282.
- [6] H. Armstrong, and J. Taylor *Regional Economics and Policy* (3rd edn.). Oxford: Blackwell, 2000.
- [7] JFFE De Araujo. Improving Public Service Delivery: the Crossroads between NPM and Traditional Bureaucracy. *Public Administration*, Vol. 4, p. 91-105, 2002.

ВПЛИВ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ОРГАНІЗОВАНOSTІ НА ЯКІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Протягом останніх десятиліть поняття «якість управління» набуває актуальності. Вчені, політики та суспільні діячі все більше уваги приділяють проблемам якості. Значний вплив мають особливості розвитку сучасного суспільства: процеси інтернаціоналізації та глобалізації національних економік.

Управління підприємством має актуалізувати (зробити дієздатним) весь комплекс функцій, домогтися їх сумісності в інформаційному, матеріальному, технічному і фінансових планах, зосередити в напрямку досягнення загальних основних цілей, знаходити і усувати дисфункції у взаємодії. Для якісного управління необхідно забезпечити організованість всіх існуючих функцій на підприємстві. Можливість системи функціонувати забезпечується наявністю у її елементів властивостей сумісності, які дозволяють взаємообумовлювати і упорядковувати їх стан і поведінку єдиною метою причинно-наслідкових (каузальних) зв'язків. А. Богданов наголошував, що спосіб поєднання елементів системи визначає рівень організованості системи і повноту функціонального використання її можливостей [1, с. 95–97].

Для підвищення організованості необхідно, щоб:

- елементи системи, що безпосередньо взаємодіють один з одним, мають бути поєднані (погоджені) за матеріальними, енергетичними і інформаційними параметрами;

- всі елементи системи мають бути погоджені відносно загального алгоритму функціонування, що забезпечує заданий остаточний результат. Для господарюючих об'єктів таке поєднання повинне досягатися багато разів. Спочатку на стратегічному рівні під час проектування або модернізації виробництва, а потім у разі розроблення поточних (оперативних і тактичних) планів.

Функціональна організованість представляє собою комплекс робіт зі створення підприємства, формування структури і системи менеджменту, забезпечення його діяльності всім необхідним. Метою функціональної організованості є забезпечення високого рівня організованості діяльності підприємства. Для досягнення цього необхідно, щоб вона була спроектована, націлена, регламентована, нормована, забезпечена необхідними інструкціями, інформацією і ресурсами, здійснювалася за раціональною для певних умов технологією.

Функціональна організованість підприємства забезпечується повнотою й узгодженістю його головної функції, що визначає призначення і сутність існування об'єкта загалом, і основними функціями, які забезпечують дієздатність об'єкта щодо здійснення головної функції. Для господарської системи її діяльність може бути зведена до обмеженого переліку основних функцій. Зміст цих функцій може змінюватися залежно від галузевої при-

належності підприємства, його розмірів, складності продукції і технологічних особливостей, але збільшений склад функцій залишається багато в чому постійним [5]. У число таких функцій зазвичай входять: постачання необхідними ресурсами у відповідних об'ємах; виробничу діяльність; збут готової продукції; управління.

Своєю чергою основні функції розділяються на підфункції. Так управління передбачає планування, координацію і контроль всіх процесів функціонування і розвитку підприємства, формування комунікацій, професіоналізму і стимулювання трудової діяльності персоналу. Втрата однієї з них, а також систематичне недотримання відтворювальних функціональних пропорцій або ритму у взаємодії елементів призводить до деградації підприємства.

Вчені [2, 3, 5], виділяють досить велику кількість складових функціональної організованості, проте на думку автора найголовнішими з них являються такі елементи, за допомогою яких і забезпечується функціональна організованість [4], котрі представлені на рис. 1.

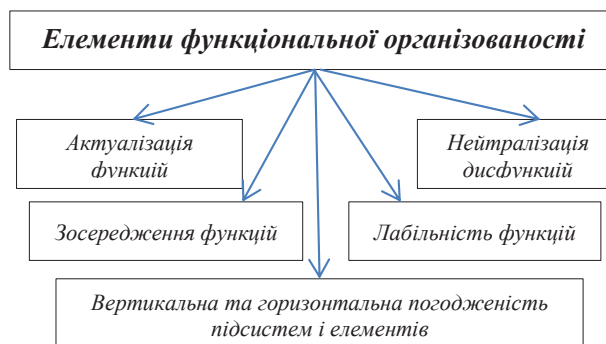
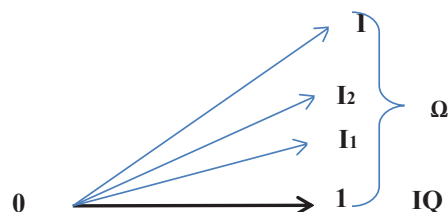


Рис. 1. Елементи функціональної організованості

Мета якості управління полягає в максимізації інтегрального показника від ступеня актуалізації, зосередження, узгодженості, лабільності та дієздатності підприємства. На рис. 2. представлено загальну мету якості управління підприємством.



IQ – загальна мета;

Ω – втрачена якість;

$I_1, 2, 3 \dots I_n$ – локальні цілі.

Рис. 2. Загальна мета якості управління промисловим підприємством

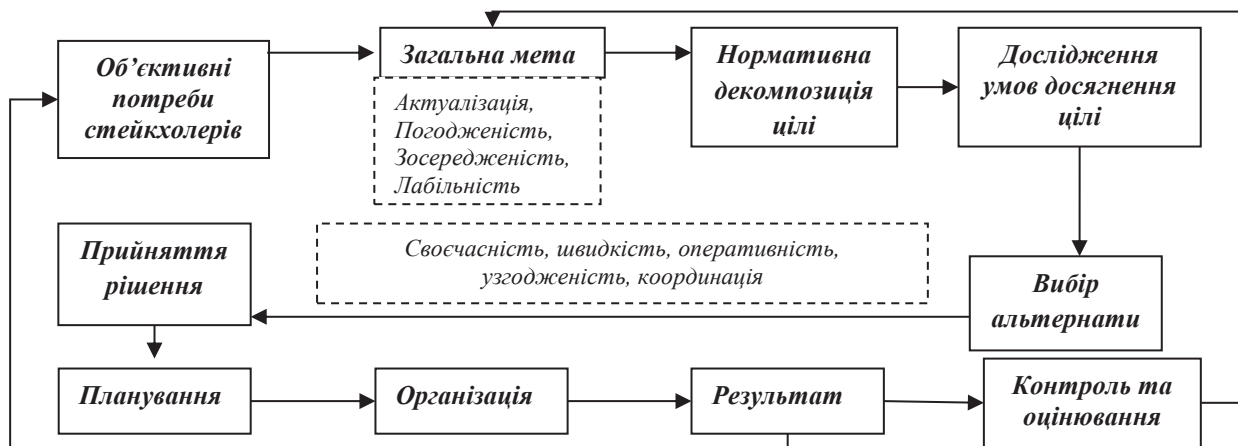


Рис. 3. Етапи досягнення цілеспрямованої якості управління підприємством

Аналізуючи рис. 2. необхідно зазначити, що локальні цілі в даному випадку – це інтегральні показники за кожною сферою діяльності підприємства, тобто функції забезпечення взаємодії із зовнішнім середовищем. Чим ближчі напрямки локальних цілей до 1, тим більш сумісні зусилля до досягнення спільної мети, тобто до досягнення найвищого рівня якості управління підприємством.

Ціледосягнення здійснюють, виявляючи домінуючу потребу підприємства та ухвалюючи рішення щодо можливості та способу її задоволення. В процесі ухвалення рішення необхідно враховувати альтернативи, приймати раціональний варіант рішення та здійснювати реалізацію цього рішення (рис. 3).

Умовно етапи досягнення цілеспрямованої якості управління можна розділити на виявлення домінуючої проблеми, вибір способу їх задоволення та саме управління реалізацією досягнення цілеспрямованості якості управління підприємством.

Процес об'єктивізації цілей відбувається на всіх етапах забезпечення цілеспрямованої діяльності підприємства щодо забезпечення якості управління підприємством. Доступний ступінь об'єктивізації в першу чергу пов'язаний з виявленням реальних потреб суспільства, підприємства та його персоналу. Підприємство створюється для виробництва товарів та послуг, що задовольняють потреби суспільства, тому будь-яка об'єктивно необхідна мета підприємства повинна відображати його зовнішню функцію. Виявлення та формування суспільних потреб є обов'язковим елементом якості управління підприємством, тому необхідно розглядати потреби як зовнішніх, так і внутрішніх стейкхолдерів підприємства.

Після визначення етапів досягнення цілеспрямованості якості управління підприємством, необхідно налаштувати управління підприємством таким чином, щоб цілеспрямованість була спланована, організована, мотивована, контролююча, спрямована на своєчасність, узгодженість та оперативність досягнення загальної мети, а загальна мета повинна бути забезпечена функціональною організованістю усіх функцій управління підприємством. Формуючи систему, що поєднує у просторі та часі в необхідних пропорціях різні ресурси, необхідно, щоб всі елементи взаємодіяли між собою, утворюючи єдність функціональних характеристик за рахунок певної організації. За загальносистемним принципом функціональності, функція, що ефективно реалізовується, повинна мати пріоритет щодо як структур, так і процесів [1, с. 64].

Список літератури

- [1] А. А. Богданов Тектология: Всеобщая организационная наука [Текст]. В 2-х книгах / А. А. Богданов. – М. : Экономика, 1989. – Кн. 1. – 304 с.
- [2] І. В. Гондарева Оцінювання системної ефективності функціонування і розвитку машинобудівних підприємств: монографія / І. В. Гондарева. – Харків : ВД «ІНЖЕК», – 2011. – 480 с.[3] Гриньова В. М. Організація виробництва : підручник / В. М. Гриньова, М. М. Салун. – Київ : Знання, 2009. – 582 с.
- [4] І. Г. Муренць Теоретичні основи забезпечення функціональної організованості на промисловому підприємстві / І. Г. Муренць // Управління розвитком. – 2015. – № 3 (181). – С. 92–96.
- [5] А. М. Пригожин Методы развития организации. – М. : МЦФЭР, 2003. – 864 с.

BANKING REGULATION: WORLD TRENDS AND NATIONAL PECULIARITIES

1. Synthesis of the views of scientists to the concept of “regulation of banking activities” (RBA) [1, p. 272; 2, p. 18-30; 3, c. 56, 58] gives us the opportunity to properly adjust it. In our opinion, this is a system of measures of the central bank and/or other regulatory state body aimed at ensuring the stable and safe functioning of the banking system as a whole and each bank separately, in particular, in the interests of society.

Summarizing the study of the subject of this research, let us highlight the main conclusions regarding the understanding of the concept of “RBA”:

- RBA is implemented by the state through authorized bodies (mainly the central bank), and this is an integral part of the functions of state administration;

- RBA is implemented at two levels: 1) macro level – through monetary regulation, which streamlines the relevant financial relations, and prudential regulation aimed at improving the financial environment; 2) at the micro level – through the regulation of some components of the banking system without direct impact on their current activities;

- Targets and tasks arising from them to regulate activities in the banking sector are conditioned by the establishment of special rules through the formation and systematic updating of the relevant regulatory and legal framework;

- Banking regulation presupposes an adequate level of control over the activities of objects, including the implementation of legal norms regulating their relationships, and the development of management measures to harmonize the target and actual parameters of the management object.

2. Different countries have developed their own approaches to organizing RBA and supervision, which depend on the structure of the national financial system and are determined by a combination of factors, the diversity of which gives each of them a unique national specificity. Several alternative systems of organization of regulation and supervision of the financial market have been formed in the world, differentiated among themselves by the degree and nature of the participation of central banks in this process. One of them involves the concentration of regulatory powers in the central bank, the second is the existence of an independent special body in close connection with the central bank and the Ministry of Finance, the third model of regulation is that the regulatory and supervisory functions are carried out by the EU supranational supervisory bodies – the European Systemic Risk Board and the Joint Committee of European Supervisory Authorities, and the fourth model provides for the creation of a mega-regulator.

3. The most famous and authoritative international organization in the field of banking supervision

and regulation is the Basel Committee on Banking Supervision. Its goal is to strengthen mutual understanding on key issues of banking supervision and improve its quality around the world, the introduction of uniform standards in the field of RBA. One of the main tasks of the Basel Committee was the harmonization of the global practice of RBA, which would level the differences between national practices, thereby eliminating the main reason for regulatory arbitration [4; 5]. The global financial crisis has highlighted the need to rethink the principles of RBA, establishing certain requirements for capital adequacy, methods for assessing systemic risks, and creating reserves to cover possible loan losses during periods of economic ups and downs. As a result, the Basel Committee on September 12, 2010 approved a global reform of the world banking sector, called Basel III. The main purpose of the changes that have occurred in it is to improve the quality, transparency and improve the structure of bank capital, expand the practice of covering risks with capital and stimulate measures to create its reserve stocks [6].

4. In the Republic of Azerbaijan (RA), the legal field for the banking system is determined by the Parliament, the Cabinet of Ministers, the Central Bank (mega-regulator), and in special cases – by decrees and orders of the President of the country. In the complex of areas of legal regulation of the banking system of RA, an important place is given to banking services for foreign economic activities (FEA). In this case, it is advisable, in our opinion, to dwell on the compliance of the national legal framework with the approaches developed by developed countries to organizing business in this area.

The central place among the national legislative acts regulating financial and credit legal relations is occupied by the Civil Code (CC) of the RA, which contains a total of 58 articles relating to certain forms and instruments of banking services for FEA. We are talking about various forms of international bank lending, international settlements, providing guarantees, etc. This, in principle, allows the use of settlement and credit instruments in domestic banking practice.

These norms were further detailed in the corresponding special laws and sub-legal acts, regulating the procedure and mode of banking operations to ensure FEA. For example, in the Law of the RA “On Banks” [7], among the types of banking activities, leasing, factoring and forfeiting are distinguished (Art. 32, p. 32.1.2). The rules related to the taxation of financial leasing transactions are enshrined in the Tax Code of the RA (Articles 13.2.14.1, 123.1, 140). For the regulation of international leasing, bilateral agreements on the avoidance of double taxation concluded between RA and other countries are of great importance. The possibility of using a bank guarantee as security for the payment of customs payments, the application

of punishment for non-compliance with its conditions is provided for in Art. 120 of the Customs Code of RA. According to the Law of the RA "On Non-Bank Credit Organizations", NBCOs have the right to engage in the sale and purchase of debt obligations – factoring and forfeiting (Art. 15.2.1). The Law of the RA "On foreign exchange regulation" (establishes the principles of conducting foreign exchange transactions in the republic, powers and functions of foreign exchange regulation and foreign exchange control bodies) and the Rules "On the regime of foreign exchange transactions of residents and non-residents in the RA" (regulates the procedure for carrying out foreign exchange transactions). The "Instruction on non-cash payments and money transfers in the AR" adopted by the CBA establishes general rules for conducting bank transfers (3.1–3.6), payments for collection (5.1–5.12) and letters of credit (6.1–6.11), which are carried out by authorized banks for clients during their settlements under foreign economic contracts in foreign and national currency. With its adoption for the Azerbaijani commercial banks, in our opinion, a real normative legal document appeared, partially taking into account both international practice and certain features of settlements in the RA.

At the same time, the norms contained in the listed documents are fragmentary and do not cover the entire range of issues arising in the course of international settlement and credit transactions. Their respective provisions contain references to outdated unified rules, do not agree with the international documents adopted in recent years in the field of these operations, do not provide for new terms, concepts, formulations, etc.

Thus, the CC of the RA, recognizing as a source of legal regulation of settlements under a letter of credit and collection, the banking rules and the customs of business practice applied in banking practice (Articles 977.2 and 984.2), do not provide for such a clause in relation to the guarantee. Leasing, factoring and forfeiting in the Law of the RA "On Banks" are only listed in the general range of types of banking activities without any definition of these concepts; in the tax and customs codes of the RA, these types of crediting (with the exception of financial leasing in the Tax Code of the RA) are not mentioned at all; there are no corresponding Central Bank of the RA (CBA) regulations on them. Despite their undoubted advantages for small and medium-sized businesses, these types of lending for foreign economic activity are not only not stimulated, but are often generally ignored when developing programs of state support for small and medium-sized businesses in the RA. In addition, RA has not joined the UNIDROIT Convention on International Financial Leasing (unlike, for example, Russia, Ukraine, Belarus and Uzbekistan) [7; 8] and international factoring (unlike, for example, Ukraine and Latvia) [9], which limits the possibilities of national legislation regarding regulation corresponding legal relationship.

In general, as empirical data show, the dynamics of the development of the current regulatory framework for

the regulation of banking services of FEA is insufficient, it is in the stage of formation and substantive clarification. This is largely due to the transitional nature of the development of the Azerbaijani economy, which leaves a noticeable imprint on the existing national legal infrastructure of the banking services of FEA. At the same time, building an innovative model of the economy requires the creation of a developed and internationally competitive financial system in the country, which, in turn, cannot function effectively without financial institutions properly regulated by law.

In the conceptions of RA's active entry into the global financial space and expansion of cooperation with IFIs, as well as its upcoming accession to the WTO, there is an urgent need to use world experience. The separation of the practice of domestic economic legislation of the RA in the field of the banking services of FEA from international norms and rules causes a number of significant difficulties for local enterprises and organizations in cooperation with foreign partners.

5. The study and theoretical understanding of the developed international approaches to the organization of RBA, combined with the scientific generalization of the accumulated domestic experience in this area, can become the basis for ensuring its high efficiency. The relevance of generalizing the positive experience accumulated in countries with developed legal RBA especially increases in the context of globalization, which has a significant impact on the convergence of the legal framework and the conditions for its implementation through the transformation of international norms and rules in this area into the national economic and legal system.

References

- [1] Galanov V.A. *Fundamentals of banking: textbook*. Moscow: Forum, INFRA-M, 2007.
- [2] Eriashvili N.D. *Banking Law: Textbook*. Moscow: UNITY-DANA, 2010.
- [3] Rykova L.M. *Bank regulation: banking supervision. Tutorial*. Minsk: Modern School, 2009.
- [4] International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. Basle Committee on Banking Supervision. Basle. June 1988.
- [5] Nikitina T.V. Harmonization of banking supervision in the conditions of globalization of financial markets // *Banking sector of Russia: from stabilization to efficiency*: in 2 volumes. Vol. 1 / Ed. N.A. Savinskaya and G.N. Beloglazova. St. Petersburg: SPbSUEF, 2003.
- [6] Kunghehian N. From Basel II to Basel III. *Moody's Analytics*. 12th April 2011. 17 p.
- [7] Status of the UNIDROIT Convention on International Financial Leasing – Signatures, Ratifications. Retrieved from <http://www.unidroit.org/english/implement/i-88-l.pdf>.
- [8] Status of the UNIDROIT Convention on International Factoring – Signatures, Ratifications. Retrieved from <http://www.unidroit.org/english/implement/i-88-f.pdf>.
- [9] UNIDROIT Convention on International Factoring (Ottawa, 28 May 1988).

PECULIARITIES OF THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS IN THE ASPECT OF INTERNATIONAL SECURITY

The global transformation of economic processes is unfolding rapidly in modern society. This means a complex set of cross-border interactions between individuals, enterprises, institutions and markets, manifested in the expansion of flows of goods, technologies and funds, growth and strengthening of international civil society institutions, global activities of transnational corporations, significant expansion of cross-border communication and information exchanges. Economic globalization causes a fundamental change in the world economic order, demonstrates the emergence of the new global economic culture, a new type of economic consciousness and a new type of international relations. In such circumstances, the study of globalization processes and the definition of their patterns become especially relevant [1].

The scale of foreign economic relations is growing rapidly with the development of globalization processes, the number of their direct participants is increasing, the forms of international relations are being updated and become complicated. In a market economy, the intensification of international competition causes general problems that require joint search for effective solutions, as well as conflicts that can be resolved only at the regional and multilateral levels. The collective efforts of participants in international organizations and forums through economic diplomacy make it possible to find compromises between governments in the interests of all or most members of the world community, for many countries to benefit from international mechanisms and procedures, and to minimize adverse consequences of the activities of TNCs to monopolize the benefits of globalization [2–5].

The general prerequisites for the globalization of companies in international economic relations are the achievements of computer and communication technologies, which make it possible to increase the exchange of ideas and information between different countries, to expand consumer knowledge about foreign goods. Cable systems in Europe and Asia provide firms in many countries with the simultaneous formation of regional and sometimes global demand. Global communication networks make it possible to coordinate production and common goals on a global scale in such a way that companies are located in different parts of the world but produce the same end product.

Most governments are reducing customs barriers to investment and trade, accelerating the opening of new markets for international firms that not only export but also create production facilities for local producers. There is also a tendency to unify and socialize the global community.

In modern socio-economic conditions, the development of international economic relations is

influenced by such factors as: the collapse of the world socialist system and the emergence of new independent states that have not fully defined their policies and have not realized their economic, political, cultural and other national interests; economic crisis in Eastern Europe and the CIS; crisis of the world financial and credit system; exacerbation of energy, raw materials and food problems; aggravation of environmental problems, which affects the entire world economy, national and world productive forces; strengthening the interdependence of national economies, their economic policy; convergence of economic levels of development of different countries; overcoming intersystem contradictions between countries, which is manifested in the recognition of competition as the main factor that ensures the balance of domestic economic development; strengthening convergence processes based on universal economic, cultural, moral, legal and humanitarian values recognized by the world community in the late XX – early XXI centuries.

As a result of these factors, certain features have emerged in the development of modern international relations. First, international economic relations have become more homogeneous with the collapse of the world socialist system, as the number of national economies operating on the basis of a market economy with a predominance of private ownership of the means of production has increased. Secondly, modern international economic relations are formed solely on the basis of the principle of economic interest of partners, mutual realization of economic interests. Third, international economic relations are being affected by new contradictions, which have been replaced by aggravation by the Cold War. Fourth, modern international economic relations are characterized by an active redistribution of roles between groups of countries and the formation of regional integration cooperation. Fifth, there are structural changes in the international economy, primarily such as the growth of production in the material sphere, reducing the share of agricultural production in the world economy, increasing the pace of development of services and employment, accelerating technical progress in transport and information communication systems, reducing the share of raw materials and increasing the share of machinery and equipment in world trade. Sixth, as a result of crisis processes in the economies of the CIS and Eastern Europe, there have been significant changes in aggregate demand and aggregate supply.

These features have a significant impact on the formation of the international security system.

International economic relations have so far solved the problems that have arisen for humanity in the historical

past rather than paving the way for the future. Today, the foundations of international security are being laid. The existence of international security will not be determined by the absence of wars and armed conflicts, the preservation of the status quo, the maintenance of military-strategic balance, but the ability of the world community to anticipate and resolve problems in a timely manner [6; 7; 8].

Thus, the radical changes in the international situation that are taking place have a significant impact on views on threats to the security of the world community and ways to identify, prevent and neutralize them in a timely manner. The set of interdependent problems of international and planetary nature, affecting the vital interests of mankind and those that need to be addressed by the joint efforts of states, interstate institutions and peoples, is constantly changing in quantitative and qualitative terms.

The constant changes in the system of state power and the international environment have a complex impact on the socio-political and mental aspects of the national interest. It is obvious that the formation of conceptual foundations of national and international interest is a complex and long process, influenced by geopolitical, economic, socio-cultural and psychological factors, adjusted by the system of social values and reflected in scientific views and manifestations of mass consciousness.

Against this background, more or less consistent within the social sciences is the awareness of the structure of national and international security in its epistemological sense.

Among the substantive components of security are the following: 1) political security; 2) state security; 3) military security; 4) economic security; 5) social security; 6) humanitarian security; 7) scientific and technological security; 8) environmental safety; 9) information security; 10) communication security 11) social and psychological security; 12) cultural security.

In the context of international security, each state has the best opportunities to pursue policies aimed at improving the material living standards of people and the free development of the individual, ensuring the full rights and freedoms of man and citizen. The modern interpretation of the concept of "international security" is identified with this type of world order, which creates convenient international conditions for the free development of states and other subjects of international law. The defining principle of international security is the principle of non-use of military force to resolve interstate conflicts.

Thus, an important factor in the IEA system in recent decades is a scientific and technological breakthrough with far-reaching consequences in the economic, social, political, ideological spheres of human life. Computerization and the information revolution have paved the way for a scientific and technological revolution in military affairs. The introduction of new technologies has significantly changed the nature and capabilities of conventional weapons, reconnaissance and military control systems, led to the creation of high-precision weapons, expanded the capabilities of military action at a distance, and others.

The importance of the quality of weapons is growing, which is difficult to compensate for its quantity. The gap between technologically advanced countries and the rest of the world is widening.

The global economic situation and the outlook for 2020 warn that economic risks remain strong, exacerbated by the deepening political problem and increasing doubts about the benefits of multilateralism [9]. These risks threaten to strengthen the position where global cooperation is paramount.

The rise of living standards over the last century have also relied heavily on depleting the world's natural resources, so we must prioritize sustainable consumption and production as a way of life that ensures sustainable socio-economic growth while protecting the planet.

This state of affairs objectively encourages countries with scientific and technological backwardness to either join coalitions of highly developed countries or seek counterbalances in the field of lower military technologies.

References:

- [1] Е. Л. Давыденко, "Технологический баланс как индикатор инновационного развития национальной экономики". *Банковский вестник*, № 7, с. 21-25, 2009.
- [2] Е. Н. Давыденко, и Л. Н. Давыденко, "Институционализация рынка инновационной деятельности", *Проблемы управления*, № 1, с. 70-79, 2012.
- [3] Technology and Tolerance: Diversity and High Tech Growth. [Электронный ресурс]. Доступно: <https://www.brookings.edu/articles/technology-and-tolerance-diversity-and-high-tech-growth/>
- [4] Transforming Our World: the 2030 Agenda for Sustainable Development. New York: United Nations, 2015. 35 p. [Электронный ресурс]. Доступно: http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E (accessed 10.06.2018).
- [5] О. В. Птащенко, "Transformation of the global economic space in the present", *Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля*, вип. 4 (245), с. 14-18, 2018.
- [6] О. Ptashchenko, G. G. Nardiello, K. Naumik-Gladka, & A. Maliukina, "Economic development based on international entrepreneurship and business tourism", *Economic Annals-XXI*, № 165 (5-6), p. 104-109, 2017.
- [7] В. Г. Щербак, Г. О. Холодный, О. В. Птащенко та ін. *Управління торговою маркою в механізмі товарної інноваційної політики підприємства*. Харків, Україна : вид. ХНЕУ, 2013.
- [8] О. В. Птащенко. "Міжнародний маркетинг високих технологій та його взаємозв'язок з інтеграцією та глобалізацією", *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки*, № 3 (122), с. 68-78, 2018.
- [9] World Economic Situation and Prospects 2020 [Электронный ресурс]. Доступно: <https://www.un.org/development/desa/dpad/publication/world-economic-situation-and-prospects-2020/>

CRISIS AS A FACTOR IN SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF SOCIETY

The term crisis is well known as any event that leads to a dangerous or stressful, unstable situation affecting different levels such as an individual or group, or whole society.

According to the systems theory, any system tends to stabilize, not to change. Only external factors provide system changes, under strong pressure of historical circumstances, which are the crisis, the system is forced to adapt to modern conditions and requirements. Thus, strategically, a crisis is an integral and necessary part of the development of any country and civilization as a whole.

Crises are defined to be controversial to the notion “development” because it always demonstrates negative influence on the economic, labor, security, political, energy, societal or environmental affairs.

It is not easy to arrive to a conclusion regarding a definition of the notion “crisis”, it seems that there is a common list of the defined features of that category [1]: the crises is unexpected; the crises creates uncertainty; the crises is seen as a threat as a possibility to important goals; the crises indicates a need for change; the crisis is a dynamic process of transformation when the previous system can no longer be maintained; the crisis is a situation that only a complex system can experience (family, economy, society), such a situation emerges when the system functions poorly or an immediate decision is necessary. The reasons of any crises are always complex and uncertain, finally impeding conscious rational decisions to recover and change the situation.

In 2020, the EU is facing a 7–10% economic downturn as a result of the Covid-19 health crisis. The longer the crisis lasts, the higher the impacts will be felt in the society and economy, including in the labor, security, political, energy, societal or environmental sector.

In the second half of 2013 after five years of recession and stagnation, financial crisis, the EU economy began growing on an aggregate level. Real GDP growth slowed down in the second half of 2018 noticeably. Weakening manufacturing production and lower external demand for EU exports were the important causes behind this deceleration.

In order to assess objectively the impact of the crisis on socio-economic development, it is necessary to study comprehensively social and economic indicators. For example, real EU GDP per capita has grown by 45% since 1995. However, the pre-tax income of the bottom 50% has grown by only 16%, while that of the top 1% has grown by 50% [2].

Thus, the global financial crisis triggered a short-lived reduction in pre-tax income inequality, but levels have since risen, with income stagnating or falling (particularly in Southern Europe) for those on the lowest incomes.

There is wide variation in the achievements of different Member States in addressing this inequality. Meanwhile, wealth inequality, which is much higher than income inequality, remains a driver of future income inequality through the distribution of returns on assets such as equity and real estate.

The adverse impact of the crisis is always unfold over more than one year. For instance, the labor market, which usually lags behind changes in the real economy, is showing considerable signs of crises.

Unemployment in the EU is forecasted to overshoot 11% in the EU and 12% in the euro area in 2020 [3]. Moreover, long-term unemployment, which tends to be relatively low at the inception of economic crises when the new inflow into unemployment is high, will soon start to rise significantly. This is likely to exacerbate existing problems with poverty and social exclusion.

Also for the year 2020 as a whole, EU energy demand is expected to be 10% below the 2019 levels, which would be twice the decline experienced during the 2008–09 financial crisis [4].

Analyses of the impacts of the COVID-19 health crisis on economies, societies and vulnerable groups is relevant and important to inform and provide the responses of governments, authorities and businesses to recover from the crisis and ensure that no one is left behind in this effort.

Without urgent socio-economic responses, global crises will escalate. Immediate responses in this crisis must be developed because financial and the resulting economic crises have serious implications for both economic and social wellbeing of the respective communities.

Indeed, all types of crises provide ample evidence of marked short- and long-term deterioration in social well-being indicators to such a degree that justify the term socio-economic crisis as most descriptive of the situation.

Ötger-Robe and Podpiera [5], who analysed empirical evidence from the East-Asian crisis of the late 1990's (Indonesia, Malaysia, Thailand and Korea) and the Argentina (1995) and Venezuela (1994) crises, wrote that ‘poverty rose in virtually all financial crises as a result of a combination of loss of income, jobs and access to goods and services by households and communities, of rising prices and falling asset values’.

The above authors also remarked that financial/economic crisis disproportionately hurts the poor and the most vulnerable in every sense (e.g., the young, the old and ill, women). Also, social exclusion and increased income inequalities associated with financial/economic crisis have a negative impact on social cohesion.

The next relevant problem is psychological fear and anxiety people feel because of the spread of the COVID-19 pandemic. The partial lockdown, weak governance in the healthcare system, the disease

intensity, insufficient medical facilities, unawareness, and the sharing of misinformation in the mass media has led to experiencing psychological stress.

It is important to conduct a perception-based research to find out causes of people's stressful attitude to health and socio-economic crisis, and the possible environmental crisis after the COVID-19.

To understand the possible psychosocial, socio-economic, and environmental impact of the COVID-19 outbreak on social economic development, it is necessary to identify relevant and possible items based on the political analysis, socio-economic analysis, environmental analysis, possible emerging issues utilized from socio-economic scenario developments, analysis of local and global reports of the COVID-19 pandemic.

As we have analyzed the scenario over the past months of partial, a loss of billions a day to GDP of different countries of UE is incurring. Million people are becoming further marginalized due to the loss of wages and jobs. The dilemma of life vs. livelihoods has put people at high risk of community transmission in the industrial districts after the manufacturers trade organization decided to open the companies even before the end of lockdown. Weak governance and policy put emergency responders, such as medical doctors and healthcare staff, police, security forces, and army personnel, at risk of infection. Already, thousands of doctors and members of the police force have been infected and died during this period.

The socio-economic consequences of the COVID-19 pandemic is already quite high, particularly for the day laborers, disadvantaged poor communities, wage earners, ready-made-garment sector workers, and small and medium business start-ups. Already the country's ready-made-garment sector has lost many global orders due to the coronavirus situation, and the remittance flow is at its lowest. Job insecurity and financial insecurity is foreseeable, and concerns of a global long-term crises will affect the local market as well as investors.

However, on priority-basis the financial incentives should be given to the poverty-stricken disadvantaged communities first, as well as insurance for healthcare professionals at the frontline, emergency responders, and caregivers responsible for emergency handling.

It is also very relative to continue taking precautions, including screening, isolation of suspected cases, and social distancing, even after the pandemic is over. Without ensuring basic needs would be met, the lockdown due to COVID-19 has imposed psychological stress on people, the weak governance in the healthcare systems and limited healthcare facilities exacerbated the general public's fear and anxiety.

The closure of all educational institutions (schools, universities) may increase the number of mentally stressed and psychologically depressed young people. As

the business centers (except for groceries, pharmacies, and other daily necessities) are closed, it has put further stress on the country's economy. An infectious outbreak might be on the way that may have a cumulative/synergistic negative impact with COVID-19 on public health.

However, numerous factors that can be considered in the context of the current COVID-19 outbreak are as follows: despite the fact that the current crisis has been compared with both the Great Depression and Asia crisis, it has its own specific features and causes. To the features the global economic crisis can be attributed to: a high rate of spread, which is due to the openness of borders between countries and the fact that the source of its origin is in highly developed countries, which significantly distinguishes it from all previous ones that appear in emerging economies,

The assessment process could help the government and policymakers to judge the public perceptions to deal with the COVID-19 pandemic effectively.

Finally, nowadays the global economy is facing a grave a test of strength, its growth is slowing down, the situation is aggravated by falling prices for raw materials, in fact, it could be said that we are on the verge of the first global crisis in the entire economic history.

But the development of any economic system occurs cyclically. This is evidenced by the fact that throughout the entire economic history of the world there have been world crises, which those who followed the upswing brought a recession and then went down. They all arose for different reasons, and their consequences were also different, but one thing remains an irrefutable fact, in the future where it was crises that became a stimulus for modernization and a new economic recovery.

References

- [1] Timothy L. Sellnow, and Matthew W. Seeger, *Theorizing Crisis Communication* (Vol. 4). West Sussex, UK: Wiley, 272 pp., 2013.
- [2] The EU in 2019 [Online]. Available: <https://op.europa.eu/webpub/com/general-report-2019/en/> (accessed Sept 27, 2020).
- [3] EIB Investment Report 2019/2020: accelerating Europe's transformation [Online]. Available: <https://www.eib.org/en/publications/investment-report-2019.htm> (accessed Sept 27, 2020).
- [4] Social economy and the COVID-19 crisis: current and future roles [Online]. Available: <http://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/social-economy-and-the-covid-19-crisis-current-and-future-roles-f904b89f/> (accessed Sept 27, 2020).
- [5] The Interplay Between Socio-economic Crises and Disaster Risks: Examples from the Developed and Developing World [Online]. Available: https://www.preventionweb.net/files/65840_f213finalkalliopisapountzakitheinte.pdf (accessed Sept 27, 2020).

ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

У всьому світі підприємства намагаються протистояти пандемії COVID-19. Все дуже непросто для них, особливо невеликих – від обов'язкового закриття і втрати доходів до побоювань про економічну депресію, що може наступити. В цей кризовий період стає більш актуальним управління підприємством на основі інтернет-маркетингу – це те, що робить компанію стійкішою в умовах кризи.

Теоретичне обґрунтування та практичні рекомендації щодо створення ефективної системи управління маркетингом підприємства розглянуто у працях таких провідних зарубіжних авторів як Д. Аакер, С. Девіс, Ж.-Н. Капферер, К. Келлер, Ф. Котлер, Д. Огілві, Т. Сміт, П. Фелдвік та інші. В Україні проблеми управління підприємством на основі маркетингу розглядали у своїх працях Л. Балабанова, О. Зозульов, О. Кендюхов, М. Ларка, Я. Приходченко, А. Устенко, С. Хамініч, О. Ястремська, Д. Яцюк. Особливості застосування інтернет-ресурсу в маркетинговій діяльності досліджувалися в працях В. Байкова, О. Варвиш, К. Вертайма, В. Висоцької, С. Ілляшенка, Н. Лисиці, О. Маслак, Т. Поліщук та інших. Разом із тим питання, пов'язані з використанням інтернет-маркетингу у стратегії українських підприємств в умовах пандемії потребують обґрунтування і подальшого розвитку.

Метою даного дослідження є теоретичне та аналітичне обґрунтування особливостей інтернет-маркетингу для українських підприємств в умовах пандемії. Для досягнення зазначеної мети були поставлені та вирішені такі завдання: узагальнено причини необхідності управління підприємством на основі інтернет-маркетингу; висвітлено найбільш розповсюджені категорії та канали інтернет-маркетингу; узагальнено основні статистичні дані щодо електронної комерції в світі; запропоновано основні напрямки інтернет-маркетингу підприємства в умовах пандемії.

У даному дослідженні під інтернет-маркетингом розуміється комплекс маркетингових заходів, спрямованих на створення, просування та розвиток торгової марки через мережу Інтернет з метою створення позитивного іміджу підприємства та його прибуткової діяльності [1].

Головною причиною виділення інтернет-маркетингу окремо є серйозні відмінності між принципами сприйняття інформації споживачами в мережі і реальному світі. Маркетинг ґрунтується на комунікації між виробником і споживачем. Інтернет же за своєю суттю – це особливе комунікаційне середовище з великою кількістю користувачів і величезними можливостями, тому маркетинг в такому середовищі потребує унікального підходу.

Слід відмітити, що на українському ринку, як до пандемії, так й зараз, однією з найбільш розповсюдже-

них категорій інтернет-маркетингу є електронна комерція, а саме інтернет-магазини. Командою Livepage разом з командою платформи по запуску інтернет-магазинів “Хорошо” було проведено дослідження розподілу бюджету у 2020 році (рис. 1) [2].

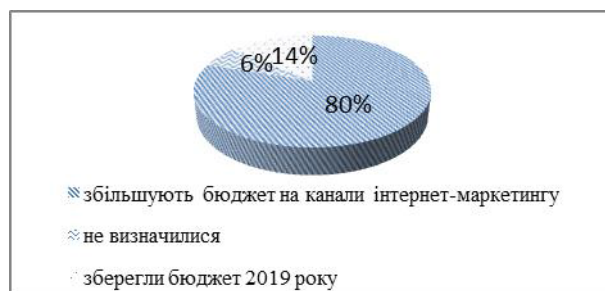


Рис. 1. Розподіл бюджету на інтернет-маркетинг підприємствами малого та середнього бізнесу в Україні у 2020 році [2].

Так, 80% опитаних власників малого та середнього бізнесу відзначають, що збільшують у 2020 році бюджет на канали інтернет-маркетингу. Також 6% опитаних не визначилися і всього 14% збережуть бюджет 2019 року. Поточна ситуація на ринку диктує, що конкуренція серед інтернет-магазинів буде тільки зростати. Під час пандемії стало зрозуміло про необхідність перерозподілу бюджету на маркетинг підприємства на більш ефективні і експериментальні канали – продаж через Інтернет.

Далі доцільно відзначити сутність основних каналів інтернет-маркетингу. Так, найбільш розповсюджені та ті, що призводять до збільшення прибутку підприємства, наступні:

SEO (search engine optimization) – це комплекс заходів, спрямованих на підвищення позицій і видимості сайту, що просувається, в пошуковій видачі за рахунок роботи над підвищенням якості наповнення (контенту) сайту і над зовнішніми факторами, побічно свідчать про якість контенту сайту.

Контекстна реклама – тип інтернет-реклами, при якому рекламне оголошення показується у відповідності до змісту та контекстом інтернет-сторінки. Контекстна реклама діє вибірково і відображається відвідувачам інтернет-сторінки, сфера інтересів яких потенційно збігається або перетинається з тематикою товару або послуги, що рекламуються.

Email-маркетинг – ефективний інструмент інтернет-маркетингу для бізнесу. Він дозволяє вибудовувати пряму комунікацію між брендом (або бізнесом, компанією) і потенційними або існуючими клієнтами. Маркетологи збирають базу передплатників, готують розсилки, персоналізують їх і стежать за ефективністю.

Маркетинг в соціальних мережах (Social Media Marketing / SMM) – це комплекс заходів щодо використання соціальних медіа в якості каналів для просування компаній або бренду та рішення інших бізнес-завдань. Заходи SMM направлені на маркетингові активності в соціальних мережах, а саме розкручування груп у Facebook, Instagram, Tik Tok та інших соціальних медіа.

За даними дослідження компанією Livepage було визначено, рекламний канал, що генерує більший прибуток (рис. 2) [2].

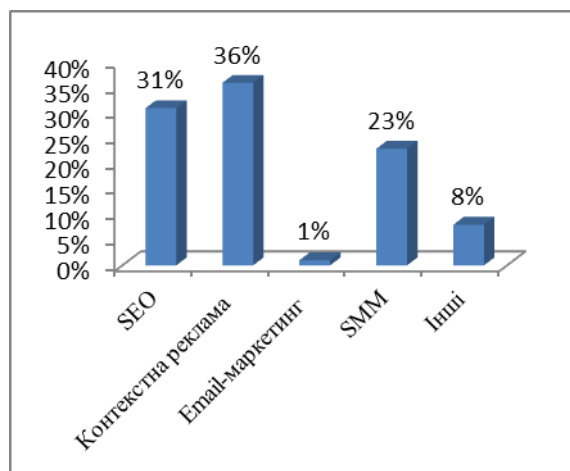


Рис. 2. Розподіл рекламних каналів інтернет-маркетингу у збільшенні прибутку підприємства

Так, у 2020 році лідерство в ніші захоплюють ті інтернет-магазини, які знають свою цільову аудиторію і обирають найбільш ефективні рекламні канали. Слід відзначити, що для сучасного підприємства стає необхідним збільшення інтернет-магазинів, маркетплейсов, функціоналу для онлайн продажів. У сучасних умовах компанії все більше прагнуть продавати онлайн через сайти, вводять електронний облік товарів, готують майданчики для інтернет-торгівлі. Побічним ефектом можна очікувати і без того високу конкуренцію в електронній комерції (e-commerce). Під час пандемії e-commerce для багатьох є єдиним каналом збуту. Так, за даними Statista, поточний відсоток роздрібних продажів в електронній комерції складає близько 15%. Це число зростає з кожним роком, і Statista прогнозує, що воно досягне 17,5% в 2021 році і 22% в 2023 році [3]. Враховуючи, що чверть населення світу в даний час здійснює покупки в Інтернеті, ці прогнози здаються обґрунтованими, особливо в період пандемії. Згідно з останніми статистичними даними Shopify, Китай є домінуючою силою на ринку електронної комерції з майже 40% світового доходу від онлайн-торгівлі [3]. За даними NASDAQ, до 2040 року практично всі покупки в світі будуть відбуватися в Інтернеті [3]. Тому

зараз українським підприємствам необхідно активно налаштовувати управління організацією на основі інтернет-маркетингу.

В умовах карантину більшість компаній вимушені переводити частину співробітників на віддалений формат роботи. Тому зараз підприємствам доцільно готувати інфраструктуру до часткового переведення процесів всередині фірми для віддаленої роботи. Сюди входить і переклад документації компанії в хмару, віддалений доступ співробітників до софту, підготовка програмного забезпечення для віддаленого контролю і обліку часу, впровадження або перенастроювання CRM-систем, інструменти для спільної роботи, тощо. Всі ці процеси спостерігалися і раніше, але зараз це масова тенденція і тренд найближчих років. За час кризи для підприємств стає необхідною автоматизація процесів, що допомагає знизити витрати на ведення бізнесу. Тому найближчим часом буде затребувана розробка інструментів, що допомагають автоматизувати роботу: корпоративні портали, бази знань, чат-боти, функціонал автоматичних платежів та інше. Зовнішню рекламу доцільно замінити банерною в онлайн, телефонні дзвінки трансформувати в sms і email-розсилки, рекламу в друкованих виданнях – в онлайн новинні портали.

Підводячи підсумок, можна відзначити, що інтернет-маркетинг – це складний процес та на сьогодні найбільш ефективний, ніж традиційний маркетинг. Інтернет-маркетинг по праву стає самостійною технологією сучасного підприємства. Традиційний маркетинг вже міцно увійшов до арсеналу сучасних маркетологів і топ-менеджерів компаній, інтернет-маркетинг лише розвивається на українському ринку. Сучасним підприємствам при просуванні своїх товарів і послуг просто необхідно використовувати інтернет-маркетинг. Дана галузь ще далека від досконалості, але все ж вона показує швидкі темпи зростання. Тому отримала подальший розвиток наукова обґрунтованість сучасних методів інтернет-маркетингу в Україні, що може бути основою для сприяння більш ефективному використанню інтернет-маркетингу в управлінні підприємством, а також недопущення розповсюджених помилок при залученні споживачів, зміцненню їх конкурентоспроможності та збільшенню прибутковості діяльності.

Список літератури

- [1] О. Небилиця “Сучасні особливості Інтернет-брендингу в Україні”, *Економіка розвитку ХНЕУ ім. С. Кузнеця*, №1 (69), с. 12-17, 2014.
- [2] А. Андрусенко “Тренд E-commerce 2020” [Електронний ресурс]. Доступно: <https://livepage.pro/blog/trendy-ecommerce-2020.html>.
- [3] С. Задорожний “Інформаційний канал електронної комерції” [Електронний ресурс]. Доступно: <https://ecomhub.ru/samyj-polnyj-obzor-statistiki-jelektronnoj-torgovli-v-mire-za-2019>.

DEVELOPMENT OF THE THEORETICAL BASIS OF PORTFOLIO INVESTMENT IN THE CONTEXT OF THE FINANCIAL GLOBALIZATION

In conditions of economic relations globalization, the strategy of successful business competitive struggle for capital resources which have the lowest price on world finance market. That's why international investment activity increases its importance to receive high profits. Among different types of investment activity, the international investment activity with securities is detached and has a great importance.

International investment actions with securities foresee the realization of investments into financial instruments which circulate in different sectors of international finance market – monetary and capital market. The participants use different finance instruments to actualize dealings on international investment market. Financial instruments are various forms of short-term and long-term investment as a rule in the form of securities. The trade of these instruments is realized on investment market. Financial instruments are considered to be one of the most important elements and investment objects of the market using the capital flow from one owner to the other or from a country to a country.

The securities are not money and material products but often are instruments of payment. Special rights and profits are obtained and received by the owners including an account of resell that is its value. The specific features of this type of assets are that the owner of the securities doesn't have actual capital, the capital is moved to the emitter and instead the special rights are passed. These rights are fixed during purchase and formation of a particular financial document in the form of securities.

Our point of view is that the definitions of "securities" have some common and similar meanings:

- the securities have financial, legal and documentary character which means the nascence of relations between the emitter and owner during emitting and circulation of particular type of securities;
- the securities give the owner the right to manage the enterprise or receive some payments (dividends);
- the securities can be the objects of "sell – buy" trade and other bargaining;
- the securities require to discharge an obligation according to the placement conditions which satisfy both the emitter and owner.

Having analyzed a lot of different definitions of the term "securities" we offer own definition: the securities are the type of financial and monetary document which testify the property right of the person foresees the presence and active who has emitted the securities (emitter) or the loan relations of document's owner toward the emitter and also the financial instrument which give the holder the right to receive some payments (dividends) circulating on the market.

Thus, the securities as the instruments of financial market are considered to be the documents which testify the right of property or loan relations, can circulate in a market independently and be the object of "sell – buy" trade and other bargaining, acts as a type of capital.

Nowadays it is difficult to find the security with high profitability, safety and liquidity. Every single security can have maximum two of these features. The essence of portfolio investment includes distribution of investment potential among different groups of assets. Depending on what aims and tasks the investor puts during the formation of this or that portfolio, particular per cent correlation is chosen between different types of assets being a part of investor's portfolio. It is good to take into consideration the investor's requirements and form the portfolio of assets combining its the reasonable risk and acceptable profits – it is the main manager's task of any financial institution.

The portfolio investment allows to plan, control and value final results of whole investment activity in different sectors of stock market. For the CIS countries except Russia almost all capital flows have taken the form of foreign direct investment (FDI). Out of portfolio investment only, a considerable amount of capital flows took form of the government borrowings from international organizations (mostly from the IMF and the World Bank) both long-term type (in order to conduct structural reforms) and short-term type (in order to cover raising fiscal deficits). Unsurprisingly, Kazakhstan, Russia and Ukraine account for almost all portfolio flows into the CIS region with Russia standing out considerably of the three. Given that these countries are the largest economies in the region, with Russia and Kazakhstan enjoying considerable endowments of natural resources, their lead in the attracting capital inflows is in line with conventional logic. The relative weight of other CIS members has been very small.

During investment portfolio formation manager has to manage the following principles:

1. Investment safety meaning investment invulnerability from shocks on the investment capital market.
2. Stability of profits.
3. Liquidity of investment, meaning their ability of transformation into cash to participate in immediate purchase of products (works, services) quickly and without losses in price.

None of investment assets have all characteristics. If security is reliable, profits will be low because those who prefer safety will offer high price and reduce incomes.

The main advantage of portfolio investment is the possibility to choose the portfolio for solving specific investment tasks. Different portfolios of securities in

which the unique balance will be between existing acceptable risk for portfolio owner and expected profits in particular time period are used for this. Correlation of these factors allows determining the type of security portfolio. The type of security portfolio is considered to be its investment characteristic based on correlation of profits and risk. Besides, during classification of the portfolio types the important feature is the way profits were earned and the origin of those profits.

Two main types of portfolio are known: the portfolio of profits, the portfolio of growth. Firstly, it's a portfolio oriented on getting profits mostly on account of interest and dividends. It is called the portfolio of profits. And secondly, a portfolio directed on increase of currency rate value of investment assets of particular portfolio. It is the portfolio of growth. It would not be complete understanding of the portfolio theory if the portfolio were considered to be some homogeneous group of securities. For example, the growth portfolio is oriented on stocks whose investment characteristic is growth of forex rate cost. But it could also include securities having other investment features. That's why the portfolio of growth and profits is considered too.

The growth portfolio is formed of company stocks whose rate cost increases. The aim of this portfolio is the growth of capital value of portfolio together with receiving dividends. However, dividend payments are small in size that's why the growth rate of stocks groups cost included in the portfolio determines the type of portfolio.

The growth portfolio is oriented on getting high current profit – interest and dividends payments. As a rule this portfolio consists of securities and obligations characterized with high income. The specific feature of growth portfolio is the purpose of its creation; the purpose being getting income whose rate will be not lower than the rate of minimal risk acceptable for a conservative investor. That's why the objects of such investment are safety instruments of stock market with high correlation of stable interest and currency rate.

Different portfolios of securities in which the unique balance will be between existing acceptable risk for portfolio owner and expected profits in particular time period are used for this. It's necessary to realize that risk can be managed. It means using every financial, informational, innovative instrument allowing analyzing or forecasting, proposing possible risk situations or preventing realization of these situations in similar cases. So it becomes necessary to develop a model of accepting decisions in the system of risk-management proposed in the unstable and indefinite

conditions which take into account complicated process of risk management.

Risk-management is a system of risk appraisal, managing risk financial relationships, appearing in business; it is a system of managing risk and economic relationships arising at this management [6]. The main task of risk management is to minimize losses and not to admit bankruptcy. When we are speaking about profits, system of actions should be correct and driving, that's why risk management is both dynamic and fundamental science and theory of risk. It is possible to manage risk using different methods making possible to foresee risk event and reduce losses or minimize them. The risk management base is searching aim and organizing work to reduce risk rate, art of receiving and increasing profits in uncertain economic situations. The target of risk-management is getting maximum profits with optimal correlation of profits and risk.

Aiming to increase efficiency of enterprises' management the model of accepting decisions in the system of risk-management is proposed. It allows distinguishing directly and seeing step by step the actions of managers or a person responsible for solving risk problems. The model includes the biggest number of possible risk situations and gives the chance to orient quickly and consistently not wasting time or any resources.

Offered approaches of enterprises management organization based on principals of risk management and the model of accepting decisions in the system of risk-management will allow to work more successfully and profitable in unstable conditions. It will influence in efficiency of enterprises functioning and production process in whole positively. The model of accepting decisions in the system of risk-management will help achieve production goals and aims not wasting any kinds of resources with maximum productivity.

References

- [1] И. Т. Балабанов “Риск-менеджмент”, Москва, Россия: Финансы и статистика, 1996.
- [2] Л. П. Батенко, О. А. Загородніх, В. В. Ліщинська “Управління проектами”, Київ, Україна: КНЕУ, 2003.
- [3] А. V. Nikitina, “Projects risks control in the system of risk-management of enterprises on the context of intagracion processes”, *Nauka I Studia*, p. 5-10, 2014.
- [4] А. В. Нікітіна, О. М. Шершенюк, “Ризик-менеджмент у системі управління підприємств в умовах невизначеності”, *Економіка: Проблеми теорії та практики*. Дніпропетровськ, Україна: ДНУ, с. 1020-1026, 2008.

KEY DIFFERENCES BETWEEN THE TERMS “ORGANIZATIONAL CULTURE” AND “CORPORATE CULTURE”

Organizational culture and corporate culture are usually used as similar concepts. They both describe behavior of personnel, traditions that are used among company and common goals that are achieved by all members of one structure. But still it can be met that some researches use them separately and even divide in two different concepts. Obviously, the term corporate culture focuses on for-profit corporations, while organizational culture extends to all forms of organizations including small business, privately held companies and nonprofit organizations. However, the meaning is essentially the same [1].

In order to prove all of the above it is necessary to consider definitions of terms “organizational culture” and “corporate culture” and “culture” in general. Nowadays there are more than 500 definitions of term “culture”, but the shortest and most comprehensive definition is proposed by the american scientist M. Herskovitz: “Culture is a part of the human environment created by people themselves (these are buildings, clothes, cooking methods, raising children, social interaction, religion, science, art, technology, tools, household items, language, traditions and customs, and much more)” [2]. It can be added that culture is that surround us in daily life.

In the scientific literature there is a wide variety of definitions of these concepts and the difference in the conceptual essence of which lies in the difference in specific definitions. According to authors such as E. Shein, V. Spivak, V. Tomilov, V. Volobuev corporate culture is a specific “constitution” of an organization; system of material and spiritual values, manifestations; formal and informal rules and norms of activity, customs and the environment, the implementation of internal integration, determines the specifics and characteristics of the organization.

Corporate culture is a certain background of the organization’s activity, especially manifested by dynamic changes in the structure or type of activity, which contributes to the strengthening of the performance vector depending on the degree of controllability of the organization’s conscious values. This background includes a set of collective basic representations of participants in the organization. As a concept, corporate culture allows us to consider the general culture of the organization, directs the behavior of employees to fulfill the statutory tasks and maintain a certain level of relations between participants in the activity process, forms a system of values and a corresponding system of norms and standards of behavior that do not contradict corporate morality and universal values [3].

Corporate cultures tend to emphasize ways of operating and functioning that lead to optimum profit.

Different businesses and industries embody different cultural bents to meet strategies that work for them. For example, companies in industries like information technology and creative marketing often have cultures that emphasize employee freedom and creativity. This is because these industries compete for top talent and rely on employees’ creativity and motivation to excel. Meanwhile, the banking industry tends toward more serious and structured cultures in part because financial institutions must keep strict controls and follow detailed protocols to comply with regulations, work in their customers’ interests and safeguard financial assets [1].

Concerning term “organizational culture” E. Shein gave such one: “Organizational culture is the pattern of basic assumptions that a given group has invented, discovered, or developed in learning to cope with its problems of external adaptation and internal integration, and that have worked well enough to be considered valid, and, therefore, to be taught to new members as the correct way to perceive, think, and feel in relation to those problems” [4].

Beside this it can be said that organizational culture describes people’s common goals, beliefs and assumptions, how they can exist in similar environment and solve current issues.

Two main functions of organizational culture are: internal integration (helps members of organization to interact with each other); external adaptation (helps organization to adapt to the environment).

The main elements of organizational culture:

Behavioral stereotypes: a common language used by members of the organization; customs and traditions that they adhere to; rituals performed by them in certain situations.

Group norms: standards inherent in groups and patterns governing the behavior of their members.

Proclaimed values: articulated, publicly declared principles and values that an organization or group seeks to realize (“product quality”, “market leadership”, etc.).

Organization philosophy: the most general political and ideological principles that determine its actions in relation to employees, customers or intermediaries.

Rules of the game: rules of conduct when working in an organization; traditions and limitations that a beginner should learn in order to become a full member of the organization; “routine”.

Organizational climate: a feeling determined by the physical composition of the group and the characteristic manner in which the members of the organization interact with each other, customers or other third parties.

Existing practical experience: methods and techniques used by group members to achieve specific goals; the ability

Table 1

Comparison of the concepts of organizational and corporate culture

Parameter	Organizational culture	Corporate culture
Object of analysis	Local industry organization	Multidisciplinary company International corporation
Conceptual range	At the organization level	At the corporation level
Content	General	Private, not typical for all organizations
A source occurrence	Head	Board of directors
Level of analysis	Macro	Meso
Dominant institutional value	Quality improvement Resource saving Market expansion Office equipment development Personal development	Quality improvement Resource saving Market expansion Office equipment development Personal development
A situation illustrating the relevance of given culture's problem	Inconsistency of organization's structure, strategy and culture	Merger, absorption of some enterprises by others Creation and functioning of foreign firms
Influence	Elements of the organization and its staff	Interaction between business partners

to carry out certain actions, transmitted from generation to generation and not requiring mandatory written fixation.

Until recently, the concepts of “corporate culture” and “organizational culture” were not clearly distinguished. Some scientists attempt to isolate and classify existing points of view on the relationship of these concepts. One of them proceeds from the fact that corporate and organizational cultures are independent phenomena. Organizational culture is a holistic view of the goals and values inherent in the organization, specific principles of behavior and ways of responding. Corporate culture is a set of assumptions accepted by all members of a particular organization, and defines the general framework of behavior accepted by most of the organization.

The main difference between organizational culture and corporate culture is that it is considered as a theoretical model, and the corporate culture of each particular organization is a certain mix of types of organizational cultures. Sometimes it is believed that the concept of organizational culture is more suitable for a small organization, and for an organization whose size is significant, where there are no status-role contacts, the concept of “corporate culture” can be used. The same approach underlies the definition of a local industry organization and a multidisciplinary international corporation, and the term “entrepreneurial culture” refers to the culture of small enterprises. From this point, corporate culture is a part of organizational culture, the concept of “organizational culture” is broader than the concept of “corporate culture”, so from the perspective of management the term “organizational culture” is more used [3].

Considering presented information, it can be made conclusion that like many other concepts of organizational and managerial disciplines, the researched concepts does not have a single interpretation, therefore, each of the authors seeks to give their own definition.

In this regard, it seems very important to carry out the positioning of the phenomenon in the context

of related theoretical concepts, such as corporate culture and organizational culture. The organization's culture, pronounced or hidden in absolutely all organizations, is such context or foundation that determines the acceptability of other management concepts in relation to the organization, i.e. in the implementation of a control action, an inevitable clash occurs with the organization's culture, which affects the way in which any of the managerial concepts is applied.

The positioning of the concepts of organizational and corporate culture is presented in table 1 [5].

According to this table we can see that there are some key differences between these two concepts, it concerns content, situation that illustrates the relevance of given culture's problem and influence. But other parameters are the same or nearly the same. From this we can make conclusion that these two terms are very similar, but still there are people who claim the opposite. So there isn't right answer in this sphere and in scientific researches should be used those definitions that the author accepts himself and on which his works are based on.

References

- [1] Is There a Difference Between Organizational & Corporate Culture? [Online]. Available: <https://bizfluent.com/info-8371893-there-between-organizational-corporate-culture.html>. Accessed on: April 6, 2020.
- [2] Многообразие определений культуры. Структура культуры, 2019. [Online]. Available: <http://worlds-culture.ru/index.php?action=full&id=457>. Accessed on April 6, 2020.
- [3] Ю. Ю. Волошин, “К понятиям “организационная культура” и “корпоративная культура”. *Молодой ученый*, № 35, с. 29-35, 2017.
- [4] Edgar Shein's anxiety & assumptions: powerful ideas on culture, 2018. [Online]. Available: <https://think-boundless.com/edgar-scheins-anxiety-assumptions-powerful-ideas-on-culture/>. Accessed on April 6, 2020.
- [5] Определение понятия организационной культуры. [Online]. Available: <https://studfile.net/preview/5955888/page:2/>. Accessed on April 6, 2020.

КАТЕГОРІАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗМІСТОВНОСТІ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах сучасних ринкових відносин найефективнішим інструментом впливу на загальний економічний результат вважається управління маркетинговою діяльністю підприємства. Поняття “управління маркетинговою діяльністю” набуває в сучасному господарюванні дедалі ширшого вжитку. Саме через відсутність загальноприйнятого визначення та різні підходи щодо трактування даного поняття в науковій літературі виникає необхідність подальшого вивчення цього питання, з’ясування сутності й категоріальних характеристик змісту поняття “управління маркетинговою діяльністю”.

Питання теоретичного змісту та сутності управління маркетинговою діяльністю підприємств були розглянуті західними фахівцями у галузі маркетингу, а саме Г. Ассель, І. Ансофф, Г. Болт, О. Ролкер, А. Дайан, Е. Діхтль, П. Дойль, П. Друкер, Ф. Котлер, Ж. Ж. Ламбен й ін. Значний внесок у вивчення даного питання зробили знані вітчизняні вчені, зокрема: Л. Балабанова, А. Войчак, Г. Герасимчук, С. Гаркавенко, М. Окландер, А. Павленко, В. Скибінський та ін. Аналізуючи наукові публікації було виявлено, що дослідженню змісту й сутності поняття “управління маркетинговою діяльністю” приділено досить багато уваги, але спостерігаються значні розбіжності у трактуванні цього феномену і це потребує додаткового вивчення й аналізу і відповідного узагальнення для ефективного використання у діяльності українських сучасних підприємств у агресивному конкурентному середовищі.

Визначення теоретичного змісту й сутності управління маркетинговою діяльністю, на нашу думку, є важливою частиною загального та специфічного розуміння проблеми використання маркетингу як провідної та ключової концепції розвитку сучасного підприємства. Застосування новітніх методів управління стає необхідним чинником переходу суб’єктів ринку на нові ефективні форми організації роботи. Згідно проведених досліджень наукових праць фахівців, спеціалістів та практиків було зазначено і це простежувалось, що такі основні категорії: “маркетингове управління”, “маркетинговий менеджмент”, “управління маркетингом” є схожими за змістом. На основі точок зору [1–3] представлено підхід до термінології маркетингу і управління, що доповнено й уточнено стосовно маркетингової діяльності й виокремленні ключові аспекти

щодо практичного використання у діяльності підприємства в сучасних умовах розвитку економіки.

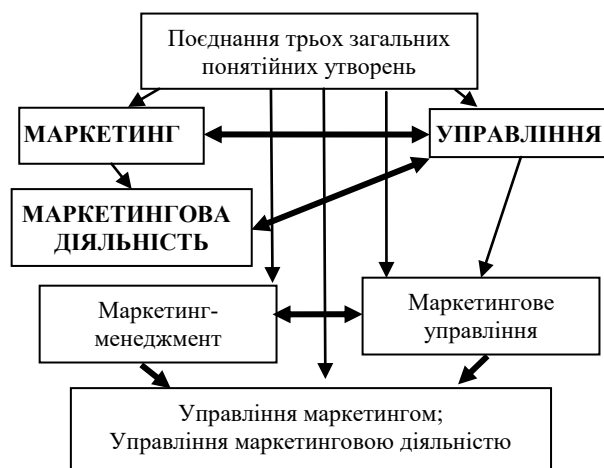


Рис. 1. Етимологічний погляд на поняття “маркетинг”, “маркетингова діяльність” й “управління” та їхніх похідних

Наведені поняття “маркетинг-менеджмент”, “маркетингове управління”, “управління маркетингом” мають дуалістичну природу і, на нашу думку, це відноситься і до поняття “управління маркетинговою діяльністю”. Кожний термін з погляду пріоритетності, має свої визначальні властивості і з цим повністю погоджуємося. На думку автора [1] у системі маркетингового менеджменту й маркетингового управління базовим елементом є управління, тоді як в управлінні маркетингом основою стає маркетингова діяльність, що на нашу думку не зовсім обґрунтовано чому саме так і це є дискусійним питанням. На наш погляд, усі перелічені терміни стосуються безпосередньо процесу управління у сфері маркетингової діяльності конкретного підприємства.

Виокремлення особливостей, розкриття змістовності, сутності на основі аналізу й дослідження понять дозволить виділити найбільш характерні особливості кожного терміну окремо на основі точок зору фахівців, науковців, практиків у науковому колі.

Розуміння управлінської діяльності у сфері маркетингу передбачає тлумачення змісту великої кількості різноманітних понять, які разом створюють окрему категоріальну інфраструктуру, незалежну систему понять – систему управління маркетингом. Кожне поняття має своє відповідне місце та знаходиться у відповідному зв’язку з іншими безпосередньо у практичній діяльності суб’єктів господарювання у ринково-конкурентному середовищі [1–3].

За результатами проведених детальних досліджень (згідно 62 точок зору) було обґрунтовано і запропоновано шість понять (табл. 1).

Таблиця 1

Запропоновані визначення згідно різних точок зору

№	Запропоновані визначення	Кількість джерел
1	Маркетинг – це системний підхід для встановлення взаємної відповідності між діяльністю споживача-продавця-виробника на основі довгострокових взаємовигідних відносин між об'єктами й суб'єктами ринку і постійного пошуку та реалізації можливостей спрямованої на задоволення потреб споживачів і забезпечення вільного конкурентного обміну товарами і послугами, яка передбачає скоординовану і спрямовану діяльність на вивчення ринків збуту, пристосування виробництва до їх потреб, активного впливу на ринкові процеси та на споживачів. Маркетинг пов'язує можливості сфер виробництва й реалізації товарів і послуг, обґрунтовує характер, напрямки і масштаби всієї роботи для отримання максимальних вигод або доходу підприємства в результаті продажу максимальної якісної кількості продукції кінцевому споживачу	28
2	Маркетингова діяльність – це творча діяльність у системі маркетингу, яка пов'язана із здійсненням функцій для обґрунтованої орієнтації виробничої діяльності підприємств згідно запитам ринку, визначення поточних і довгострокових (стратегічних) цілей, що дають можливість підвищувати адаптивність маркетингових інструментів відповідно до потреб ринку та ефективного використання елементів комплексу маркетингу з метою одержання максимальних вигод або отримання доходу підприємства і забезпечення стійких конкурентних переваг	20
3	Управління маркетингом – це системне управління маркетинговими функціями підприємства для практичного здійснення ретельно продуманої інтегрованої політики підприємства на ринку, що передбачає вивчення потреб покупців, розподіл ринку на сегменти та виявлення найбільш перспективних, створення відповідно до цих сегментів окремих товарів та відповідної упаковки заради досягнення завдань організації і одержання прибутку, збільшення обсягу збуту, зростання частки ринку тощо	15
4	Маркетингове управління – це аналіз, планування, реалізація та контроль за виконанням програм спрямованих на створення, підтримку й розширення вигідних відносин із цільовим покупцем	2
5	Маркетинг-менеджмент – це управлінський процес попитом й маркетингом за допомогою визначення функціональних характеристик маркетингу і окремо системи управління для виявлення цільових ринків, вивчення потреб споживачів, розробки товарів, встановлення цін коригування діяльності на підставі одержаної маркетингової інформації з метою здійснення обміну, який задовольняє потреби заінтересованих споживачів та забезпечує збільшення прибутків	5

Закінчення таблиці 1

№	Запропоновані визначення	Кількість джерел
6	Управління маркетинговою діяльністю – це особливий комплекс взаємопов'язаних заходів зі стратегії і тактики щодо управління маркетингом як функцією згідно процесу підготовки, ухвалення та виконання управлінських рішень шляхом планування, організації, мотивування, виконання й контролю у системі маркетингової діяльності спрямованих на ефективне здійснення ринкової діяльності підприємства та досягнення основної мети – всебічного задоволення потреб споживачів товарами і послугами	5
7	Систематизовано і узагальнено підхід щодо запропонованих наступних визначень: 1. Маркетинг – це системний підхід для встановлення взаємної відповідності між діяльністю споживача-продавця-виробника; 2. Маркетингова діяльність – це творча діяльність у системі маркетингу, яка пов'язана із здійсненням функцій для обґрунтованої орієнтації виробничої діяльності підприємств згідно запитам ринку; 3. Управління маркетингом – це системне управління маркетинговими функціями підприємства для практичного здійснення ретельно продуманої інтегрованої політики підприємства на ринку; 4. Маркетингове управління – це аналіз, планування, реалізація та контроль за виконанням програм; 5. Маркетинг-менеджмент – це управлінський процес попитом й маркетингом за допомогою визначення функціональних характеристик маркетингу і окремо системи управління; 6. Управління маркетинговою діяльністю – це особливий комплекс взаємопов'язаних заходів зі стратегії і тактики щодо управління маркетингом як функцією	

Усе наведене свідчить про наявність певних особистих розбіжностей (за авторською пріоритетністю) у висловлюваннях фахівців, вчених щодо здійснення процесу управління (маркетингом, маркетинговою діяльністю, маркетингове управління, маркетинг-менеджмент), спрямованості, механізму досягнення та досягнення конкретної мети, тощо кожним підприємством у ринковому середовищі, що і стане наступним етапом вивчення.

Список літератури

[1] В. В. Кирипенко, “Теоретичний зміст і сутність управління маркетинговою діяльністю підприємства”, *Економіка АПК*, № 11, с. 86-93, 2016. URL: <http://www.eapk.org.ua/contents/2016/11/86>.

[2] Л. О. Гризовська, та О. В. Сітарчук “Ефективність управління маркетинговою діяльністю на підприємстві”, *Економіка та суспільство*, № 16, с. 308-315, 2018. URL: <http://economyandsociety.in.ua/journal-16/23-stati-16/2002-grizovska-l-o-sitarchuk-o-v>. Дата звернення: Бер. 07, 2020.

[3] І. В. Гвоздецька, “Теоретико-методологічні аспекти управління маркетинговою діяльністю підприємства”, *Економіка: реалії часу*, № 6(28), с. 100-106, 2016. URL: <https://economics.opu.ua/files/archive/2016/No6/100.pdf>.

ФРІЛАНС: МІЖНАРОДНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД ЩОДО ПЕРСПЕКТИВ ПРАВОВОГО ВРЕГУЛЮВАННЯ

На сьогодні, швидкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій та перш за все всесвітньої мережі Інтернет відкрило нові можливості та віртуальні простори для господарської діяльності. Без перебільшень можна сказати, що уже почала формуватися і невпинно розвиватися особлива інтернет-економіка країни і відповідні їй електронні ринки й електронні бізнеси. Таким чином всі інформаційно-комунікаційні технології відкривають нові можливості для стабільного функціонування та стрімкого розширення ринку самозайнятості, іншими словами фрілансерів.

Фріланс є порівняно новою сферою в економіці країни, але все більш досліджуваною в останні роки. У сучасній інтерпретації фріланс – це робота, зміст якої полягає в тому, що деяка особа або фірма для виконання певної задачі наймає собі людину, котра може знаходитися в іншому місті або навіть в іншій країні [1], іншими словами можна сказати, що фріланс – це форма самостійної зайнятості фрілансера, незалежних висококваліфікованих працівників, які не перебувають у штаті організацій, а самостійно надають послуги замовникам завдяки використанню інформаційно-комунікаційних технологій, без укладання трудового договору [2].

Відсутність будь-яких обмежень у виборі професій, проектів та роботодавців; гнучкість графіку і як наслідок висока адаптивність до непередбачуваних змін у власних планах; зручність та комфорт їх робочого середовища приваблює чи не кожного офісного працівника, адже переваги такого виду заробітку очевидні і завжди у всіх на слуху. Саме тому весь світ з кожним роком зустрічає все більше нових спеціалістів, які вийшли за межі традиційної системи працевлаштування, і які прагнуть працювати рівно стільки, скільки їм необхідно для задоволення власних потреб і не хвилиною більше.

Дедалі більшого поширення як перспективного напрямку став отримувати фрілансинг для традиційних професій. Наприклад, для лікарів, які можуть проводити консультації по Skype (забезпечує відеозв'язок через Інтернет). Бортпровідники можуть виходити в будь-який день, в який захочуть, на роботу за кордоном. Вчителі та викладачі можуть читати лекції і проводити семінари на запрошення. Дуже зручна така система для роботодавців, коли немає вільних штатних співробітників для здійснення робіт.

Міжнародний досвід показує, що підтримка фрілансингу починає відбуватися на рівні держави, так як це стає економічно вигідно всім суб'єктам макроекономічних відносин.

Наприклад, в Японії створена програма (для експерименту), щоб 20% населення перейшли на дистан-

ційну роботу на дому для скорочення витрат роботодавців. Зараз країна сонця, що сходить домоглася цього показника в 6%. У США також зростає кількість самозайнятих: за 10 років з 2006 року їх кількість збільшилася приблизно на 20–25 млн чол. Все пояснюється тим, що пропозиція робочої сили набагато більше, ніж попит на неї [3].

У США в 2016 році навіть виділили типи фрілансерів:

1. Незалежні підрядники (40%) – ті, хто виконують проекти один за іншим.
2. Сумісники (27%) – ті, хто і працює на офіційній роботі, і підробляє вільно одночасно по одній спеціалізації.
3. Диверсифіковані робочі (18%) – поєднують фріланс і офіційну роботу, тільки напрямок діяльності і робіт дуже відрізняються один від одного (наприклад, на офіційній роботі – банківський службовець, як фрілансер – веб-дизайнер).
4. Тимчасові робочі (10%) – працюють на основі тимчасового трудового договору, по виконанні проекту договір є виконаним.
5. Власники фріланс-бізнесу (5%) – створюють компанію з 1–5 співробітників вільних робочих (об'єднання фрілансерів).

До того ж в Сполучених Штатах створено Союз фрілансерів (Freelancers Union), який є своєрідним профспілкою для вільно-зайнятих [4].

В умовах глобалізації ринку праці та розвитку конкуренції, Україна також не відстає від світових тенденцій щодо росту і розвитку сфери фрілансу. Найбільше спеціалістів, що працюють віддалено, зосереджено в сфері інформаційних технологій (ІТ), яка в наш час важлива для будь-якої країни, однак для України вона має особливе значення, тому що, саме ця сфера є яскравим представником інноваційної економіки, яка базується на знаннях та компетенціях людини. Підтвердженням розвитку сфери ІТ в Україні є рейтинг міжнародної організації ІАОР (International Association of Outsourcing Professionals) за 2019 рік, де 17 українських компаній увійшли до 100 найкращих у сфері фрілансу у світі, а Україна посідає четверте місце у світі за кількістю спеціалістів у цій сфері після США, Росії та Індії [5; 6].

В Україні, за даними Freelancehunt (платформи фрілансерів), на 2019 рік кількість зареєстрованих фахівців на платформі склало 478 тисяч чоловік, що на 150 тисяч осіб більше, ніж у 2018 році. Кількість замовників збільшилось до 171 тисячі чоловік, а кількість проектів становить 579 тисяч за час існування платформи [7]. За даними Payoneer, кількість українців, які

працюють на аутсорсингу, в порівнянні з другим кварталом минулого року зросла на 30% [8].

Проте, не зважаючи на значно швидкі темпи зростання кількості населення зайнятого дистанційно, в Україні не створено системи законодавчих актів щодо регулювання та розвитку такого виду діяльності. На сьогодні фрілансова діяльність практично не контролюється державою та не враховується в статистиці. Державна служба зайнятості України та система адміністративних стягнень також не мають важелів забезпечення дистанційної роботи гарантіями, оскільки фрілансери в більшості не сплачують податків і соціальних внесків до казни держави. Така ситуація може не лише негативно впливати на працівників такого виду діяльності, а й на рівень життя всього населення, адже не менш важливим залишається і питання побудови та розвитку інформаційного суспільства в Україні. Одним з головних інструментів для досягнення мети є фрілансова діяльність та умови її існування.

Крім того існують й інші перспективи правового регулювання фрілансу в країні. Перш за все, для України, як держави, розвиток фрілансу – це нові можливості розвитку економіки. Суспільство більше не буде мати обмежень у питанні працевлаштування. З'являться більше можливостей працевлаштування для осіб з обмеженими можливостями, жінок, які мають малолітніх дітей та студентів, що в значній мірі знизить рівень безробіття в країні [9].

Позитивним і не менш важливим наслідком буде підвищення рівня життя населення та рівня розвитку країни в цілому, адже, освоївши нову бізнес-реальність за всіма правилами чинного законодавства, фрілансери стануть повноцінними учасниками ринку праці і будуть зобов'язані сплачувати установлений відсоток податку у казну держава, яка в свою чергу буде гарантувати таким особам повний захист їх прав, що виникають у трудових відносинах.

З легалізацією віддаленої роботи, країна зможе уникнути проблем з громадянами, що позбавлені права на пенсії, адже однією з головних умов зрівняння в правах фрілансерів з офісними робітниками, є укладання трудового договору зі сплатою внесків до Пенсійного фонду.

Крім того, сплата пенсійних внесків підвищує прив'язку громадян до своєї країни й зменшує ризик еміграції громадян в найбільш продуктивному віці, а саме молодих спеціалістів в сфері ІТ. Оскільки, прив'язавши програмістів до певної території і створивши їм гідні умови для особистого розвитку, ми забезпечимо розвиток цього напрямку на роки вперед, а як зазначалося раніше саме спеціалісти цієї сфери займають найбільший відсоток ринку фрілансу, і що більш важливо, саме вони та їх праця сприяє найбільш стрімкому розвитку всієї України.

Отже, проаналізувавши ринок фрілансу в Україні та перспективи його правового регулювання, можна стверджувати, що всі зміни та нововведення щодо закріплення такого виду діяльності на тому ж рівні що й робота в офісі є доцільними в нашій країні, адже матимуть неабиякий позитивний вплив на соціально-економічний розвиток країни.

Побудова національної інфраструктури, підтримка існуючих та створення нових українських бірж аутсорсингу/фрілансу, а також формування систем гарантування та правового регулювання праці дистанційних співробітників забезпечить розвиток фрілансу як повноцінної форми зайнятості, що в результаті дозволить знизити рівень безробіття та трудової міграції до інших країн, позитивно вплине на ВВП України, принесе дохід у бюджет і значно покращить рівень життя населення.

Список літератури

- [1] Л. Ф. Лєскова, “Фріланс та його перспективи на українському ринку праці”, *Topical Issues of Science and Education*, № 3, с. 22–25, 2017.
- [2] О. Є. Кузьмін, Н. Ю. Солярчук, “Фріланс та загальна характеристика фрілансера”, *Науковий вісник НЛТУ України*. НУ Львівська політехніка, вип. 22.7, с. 375–380, 2012.
- [3] Е. М. Афанаскина, “Фрилансеры как двигатели виртуальной занятости”, *Горизонты экономики*, № 5, с. 101–105, 2015.
- [4] Тренды рынка фриланса США [Электронный ресурс]. Доступно: <https://freelancehunt.com/blog/tiendientsii-v-mirie-frilansa-obzor-rynka-pierspiektiviy-konkurientsiia-samyie-vostriebovannyie-i-vysokoopla-chivaemyie-proflessii/>. Дата обращения: 20.03.2020.
- [5] Made in Ukraine як бренд. ІТ-успіхи незалежної [Електронний ресурс]. Доступно: <https://rubryka.com/blog/it-ukraine-success/>. Дата звернення: 20.03.2020.
- [6] О. А. Грішнова, О. О. Савченко, “Фріланс: нові можливості і проблеми реалізації трудового потенціалу”, *Ринок праці та зайнятість населення*, № 1, с. 8–12, 2016.
- [7] Офіційний сайт Інтернет-біржі Freelancehunt [Електронний ресурс]. Доступно: <https://freelancehunt.com/>. Дата звернення: 26.03.2020.
- [8] Payoneer. Index Economy-Gig Global T / Payoneer. – 2019. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.payoneer.com/resources/>. Дата звернення: 26.03.2020.
- [9] Н. Ю. Солярчук. “Фріланс як інструмент зниження рівня безробіття в Україні”, на *II Міжнар. наук.-практ. конф. Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики*, Одеса, 26–27 вересня 2013 р., с. 239–240.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО АНАЛІЗУ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Важливим чинником економічного прогресу суспільства є зовнішньоекономічна діяльність підприємств. Для підприємств України – це перспективна галузь в міжнародному бізнесі. Розвиток ринкових міжнародних відносин, входження в міжнародну економічну співдружність, в міжнародний розподіл праці, ефективність реалізації переваг в зовнішній торгівлі є об'єктом всебічного аналізу. Зовнішньоекономічна діяльність України на сучасному етапі знаходиться у стадії становлення, що супроводжується постійною зміною законодавства, що регулює порядок здійснення, оформлення, оподаткування та обліку зовнішньоекономічних операцій підприємств.

При реалізації експортної продукції може утворюватися дебіторська заборгованість покупців, що обумовлено наявністю договірних відносин і тимчасовим розривом між переходом права власності на товари (роботи, послуги) і отриманням оплати від покупців. Її поява супроводжується наступними змінами в бухгалтерському балансі: в активі запаси у вигляді готової продукції або товарів отгружених перетворюються в дебіторську заборгованість; в пасиві позитивна різниця між дебіторською заборгованістю і собівартістю продажів призводить до виникнення податкових зобов'язань і прибутку.

Факторами, що впливають на величину дебіторської заборгованості є: загальний обсяг продажів; умови розрахунків з покупцями; способи контролю над станом дебіторської заборгованості; платіжна дисципліна покупців і економічний стан тих галузей, до яких вони належать; умови надання «бонусів» покупцям.

Для оцінки стану і якості виконання зобов'язань по експортним контрактам розраховуються такі показники і коефіцієнти: показники динаміки дебіторської заборгованості; показники, що характеризують погашення дебіторської заборгованості. Значення коефіцієнта погашення дебіторської заборгованості за експортними контрактами більше 1 означає, що за аналізований період сума оплати від покупців перевищила експортну виручку від продажу товарів (робіт, послуг). Така ситуація виникає при погашенні дебіторської заборгованості минулих періодів або отриманні передоплати. При значенні коефіцієнта менше 1 сума оплати від покупців менше виручки за експортними контрактами. Для оцінки ситуації необхідно проаналізувати терміни утворення дебіторської заборгованості. За даними бухгалтерського обліку виконується ранжування дебіторської заборгованості за термінами сплати. При цьому виявляється прострочена дебіторська заборгованість з метою вироблення заходів щодо її стягнення. Наявність такої заборгованості розцінюється

негативно. Позитивним моментом є відсутність простроченої заборгованості. Наявність реклаमाцій з боку покупців негативно впливає на фінансовий результат, погіршує ділову репутацію експортера і може привести до ускладнень у веденні зовнішньоекономічної діяльності.

Коефіцієнт виконання експортних контрактів можна розраховувати по всьому експорту, по країнах-експортерах, товарних групах і окремих контрактах. На величину даного коефіцієнта впливають два фактори – контрактні ціни і фізичний обсяг експорту.

Зростання коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості оцінюється позитивно і відображає скорочення термінів оплати рахунків покупцями. Причинами цього можуть бути зменшення продажів у кредит, поліпшення платіжної дисципліни, скорочення термінів платежу в договорах. На динаміку коефіцієнту істотно впливають кредитна політика організації і політика контролю і стягнення дебіторської заборгованості. Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості характеризує середній термін оплати рахунків покупцями. Позитивною динамікою вважається зниження термінів платежу. З метою поглиблення аналізу слід встановити вплив трьох чинників на обсяг експортної виручки – фізичного обсягу експорту, контрактних цін і офіційного курсу НБУ до іноземної валюти.

Стан організації вважається стійким, якщо її фінансово-господарська діяльність забезпечує в нормальних умовах виконання всіх зобов'язань завдяки достатнім доходам і відповідно доходів і витрат. Зовнішньоекономічна діяльність оцінюється як стійка при наявності аналогічних умов – своєчасного і повного виконання зобов'язань за зовнішньоекономічними контрактами, достатніх доходів і прибутку від цієї діяльності. Методика оцінки стійкості ЗЕД на основі аналізу змін фізичного обсягу і прибутку від зовнішньоекономічної діяльності організації дозволяє встановити вид характеру стійкості: зростаюча, стабільна, спадаюча, оптимальна.

Кожен рівень стійкості породжує певний рівень використання виробничих ресурсів. Чим нижче рівень стійкості, тим більша потреба в резервах виробничих ресурсів, і навпаки. Величина резерву має суттєвий вплив на обсяги капітальних вкладень і поточні витрати. Специфіка аналізу експортних операцій полягає у вивченні впливу змін офіційних курсів національної валюти до іноземних валют.

Аналіз експортних операцій повинен містити також аналіз експортних контрактів у розрізі найважливіших показників; аналіз впливу факторів на показники експорту за товарними групами і в цілому по

всьому експорту продукції; аналіз впливу експорту на фінансові результати і фінансовий стан організації.

При аналізі експортних контрактів на етапі їх укладення і виконання досліджуються такі показники: виручка від експорту продукції як в іноземній валюті, так і в гривневому еквіваленті; витрати, пов'язані з експортом продукції; фінансові результати від продажу експортної продукції; чистий прибуток, що дозволяє визначити чистий фінансовий результат від продажу продукції на експорт; показники рентабельності, що характеризують прибутковість експортної діяльності. Аналогічно можна проаналізувати вплив зміни офіційного курсу до іноземної валюти по кожному виробу і контракту.

При аналізі фінансових результатів від експорту продукції за кожним контрактом визначають валовий прибуток, прибуток від продажів, бухгалтерський прибуток, чистий прибуток; відхилення від відповідної бази порівняння і вплив факторів, що викликали ці зміни. Рентабельність експортних поставок може бути визначена з використанням такої системи показників: ефективність витрат, пов'язаних з виробництвом продукції, ефективність всіх витрат, пов'язаних з виробництвом і продажем продукції, ефективність поточних витрат.

Аналіз вищезазначених показників ефективності експортної діяльності доцільний тоді, коли за контрактом експортується один вид продукції. Якщо здійснюється експорт за одним або кількома контрактами, виникає необхідність визначення та аналізу показників експорту за товарними групами і всьому експорту продукції. Поряд з вивченням загальноприйнятих показників в міжнародній практиці широко використовуються різні відносні показники, зокрема система економічних індексів, з яких основні: індекс вартості; індекси цін; індекси фізичного обсягу; індекси умов торгівлі. Вищезазначені індекси використовуються для найбільш повної характеристики експортної діяльності організації. Мета такого дослідження полягає у встановленні змін, що відбулися в товарній структурі експорту, поява і розвиток нових видів експорту, зміна обсягу експорту в поточних і базових цінах.

Поряд з аналізом загальноприйнятих показників зовнішньоекономічної діяльності проводиться аналіз якості продукції, що експортується, на відповідність технічним умовам замовлень.

Для визначення ефективності експортно-імпорتنих операцій необхідно організувати їх якісний облік, що забезпечить отримання необхідної достовірної інформації про продаж (купівлю) в абсолютному та натуральному вираженні, а також про витрати

та доходи, пов'язані з реалізацією (закупкою) товарів на зовнішньому ринку в розрізі окремих держав.

Визначення економічної ефективності експортної діяльності підприємства доцільно проводити в наступній послідовності: розраховується беззбиткова зовнішньоторговельна ціна експортного товару; встановлюються максимально прийнятні витрати на експорт товару відповідно до базисних умов постачання (при відомій зовнішньоторговельній ціні); розраховується економічна ефективність експорту товару.

Існують два підходи до оцінки економічної ефективності – затратний і ресурсний. При оцінці ефективності експортних угод виконується порівняння отриманого ефекту з затратами або ресурсами, використаними для досягнення цього ефекту. Віддача від витрат, пов'язаних з експортними операціями, характеризується відношенням експортної нетто-виручки до понесених витрат.

На показник ефективності експорту впливають такі фактори, як фізичний обсяг експортної продукції, контрактна ціна, собівартість одиниці проданої продукції і рівень комерційних витрат за експортними операціями. Для оцінки рівня використання оборотних активів, вкладених в зовнішньоекономічну діяльність, використовується коефіцієнт оборотності оборотного капіталу. За допомогою факторного аналізу виконується кількісна і якісна оцінка впливу факторів на зміну коефіцієнта оборотності оборотного капіталу.

Прийняття управлінських рішень в галузі зовнішньоекономічної діяльності неможливо без аналізу, в результаті якого встановлюється економічна ефективність використання ресурсів у зовнішньоекономічній діяльності, встановлюються і вимірюються внутрішні резерви, проводиться контроль над виконанням прийнятих зобов'язань.

Список літератури

- [1] Ф. Ф. Бутинець, І. М. Жиглей та В. М. Пархоменко *Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності*. Житомир, Україна: Рута, 2001.
- [2] И. Н. Иванова, *Внешиэкономическая деятельность предприятия*. Москва, Россия: НИЦ Инфра-М, 2013.
- [3] А. Г. Дем'яненко, «Формування моделі комплексного аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства», *Економіка, фінанси, право*, № 2, с. 22-28, 2015.
- [4] О. І. Степаненко, «Особливості аналізу та оцінки виконання договірних зобов'язань за експортними операціями», *Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць*, № 195, с. 68-74, 2014.

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE DIGITALIZATION TECHNOLOGIES IN PERSONNEL MANAGEMENT

Modern challenges of globalization, transition from the industrial to the networked digital economy, new speeds in business, mobility and transparency, the coming digital revolution certainly requires a revision of the paradigm of doing business-transformation of a traditional company into a technological one. In order to be successful in the face of rapid changes in the digital age, business rules are changing management models are coming into competition, providing productivity, innovation, flexibility and adaptability in deepening market relationships and implementing the latest digital technologies in HR operations. This determines the relevance of the study.

Many scientists have been engaged in the concepts of the spread of digitalization: K. Kuprin, O. Gudzh, V. Makova, S. Legominova, O. Gusev, S. Kolyadenko and others. However, it is necessary to identify an insufficient number of national publications that comprehensively consider this field due to the novelty and constant development of digitalization.

The purpose of the study is to analyze and implement digital technologies in personnel management at the enterprise.

The importance of information technology is only increasing every year, and the policy of many companies and even entire states is to transform all data into electronic form.

Web representations, mobile applications, software are all things that a person is confronted with on a daily basis, and this is what can be called elements of digitalization. According to Kuprina, digitalization is a way of bringing any kind of information to digital form [1, p. 259].

S. Legominova and A. Guseva argue that dematerialization is needed first and foremost in order to optimize the business with software and IT solutions that will help make it simpler, more economical and better in the context of providing services to clients and meeting their needs [3].

S. Kolyadenko notes that the use of digital data, separated from physical media, for the automation of work and business processes should also be considered as a manifestation of the digitalization of business structures [4].

In other words, digitalization is based on the capabilities of the modern IT industry, the process of applying modern information-and-communication technologies by enterprises to achieve their goal, focused on the transformation of existing business processes through their digitalization.

Predominantly, scientists are unanimous in the view that digitalization generates new competitive advantages for the enterprise [4].

The field of Digital technologies in human resources management is at the stage of its inception, formation,

formation, which does not allow for an objective and in-depth analysis of the scientific definition of HR-Digital.

Consider the latest trends in HR Digital in the near future:

1. Use of HR-automation for internal workflow; recruitment: search and selection of candidates for vacancies; evaluation and evaluation of campaign staff; staff training; creation and implementation of flexible working hours schemes; assessing loyalty and staff engagement; monitoring the HR brand of the company.

2. HR-analytics, which involves the use of Big Data and Data mining in the field of HR management and transformation of HR-data into successful business decisions and provides the opportunity to work with factual information, predictive analytics and increase the ROI of HR.

3. HR-marketing as an attractive employer brand for a flexible career path includes: horizontal and vertical models; internal mobility; application of Agile thinking and ways of working in their HR practice; creating and promoting an attractive HR brand for the employer; attracting and retaining talented employees; managing innovative projects and teams; Creation of HR content strategy: Broadcasting of the company's mission: "outside" and "inside"; creation and support of external and internal communications (mass media, blogs, events, etc.); work with loyalty and involvement of staff; creation of brand ambassadors; employee blogs; creating a corporate culture in which you want to work; non-standard creative in promoting the HR brand; corporate content you want to share.

4. Smart recruiting involves the use of new tools: recruiting robots; chat-bots; new channels of engagement; job sales-sales job descriptions; targeted job advertisements; new tools for evaluating candidates; internship.

5. E-learning, including the following innovations: innovations in e-learning of staff; mobile learning; adaptive learning; personalized learning – applying an individual learning trajectory; implementation of individual employee development plans; evaluation of learning effectiveness: measuring ROI of learning; creating a development environment that does not interfere with creativity and deliver high results; application of VR (virtual reality) technologies.

Thus, the chaos of the world and the widespread penetration of the Internet in all walks of life, including in response to changing consumer demands, drives the transformation of business – the transition from the traditional "product" company to the technological, the search for new management models underlying the formation of Digital-strategy. Consider the difference between current HR service delivery models and digital HR (tab. 1).

Table 1

Comparative characteristics
of the current HR model and digital HR

Current HR Models	Digital HR
HR departments focus on the design and harmonization of standard HR processes	HR departments focus on optimizing employee productivity, engagement, teamwork and career growth
Outdated methods for creating and implementing HR metrics	Innovation, specialized software that fits the needs of the organization, developing innovative applications and managing metric platforms
Paper documentation and focus on implementation and integration of enterprise resource planning process	Digital form, going beyond simple enterprise resource planning for developing digital capabilities and mobile applications with a focus on "productivity"
Process - centered thinking, focus on improving existing processes	The use of fundamentally new digital technologies: AI, chats, mobile applications, business cases and more.
Partial flexibility, working with the target audience	Personalization, complete mobility and flexibility
HR service centers are focused on self-service	Operating Centers, HR focuses on helping employees help make their work more productive
Periodic reports	Real-time online reports
Analytical additions	Integrated HR platforms (policies, processes, systems, operations)

This approach is completely new in the human resources field. While the main part of the transition is the translation of legacy cloud systems, the introduction of fundamentally new digital technologies, integrated mobile applications and real-time operating HR. In order to be successful in the new paradigm, HR teams will probably need to collaborate with IT, adapt design thinking, use integrated analytics, and carefully analyze software vendor decisions. This represents a new world for HR technologies and project teams that will open up new career opportunities to transform the impact of HR on the business.

Based on the aforementioned areas of automation, we can conclude that Digital HR technologies are actively used in many areas. But if some companies are fully reviewing the current system, others are able to implement only certain technologies and tools. There are five basic principles for the implementation of modern digital HR technologies in the company.

1. Centralization. Companies benefit by centralizing people, knowledge and technology in one place. Shared knowledge does not have the desired effect, as a critical mass of professionals working on key areas or projects is important. Centralization minimizes interactions

and iterations. The connection to reality is maintained at a high level through the introduction of automation, tools and analytics.

2. Automation. In Digital companies, what comes out of being automated is being automated, translated into a new format to give up manual labor that leads to mistakes.

3. Easy and fixed organization. Reduces signal distortion between levels, reducing the number of iterations and costs. Particularly important for shareware organizations. But such companies may not always be able to implement digital HR technologies because they are not budgeted.

4. Concentration. Digital companies focus on a small set of services, but try to provide them with quality and speed, as resources are concentrated along a limited set of destinations. If there are multiple directions, a focused team works on each.

5. Simplicity. Everything should be simple for the client, inside the organization, when interacting with suppliers and partners. Simplicity helps reduce system load. Digital organizations are working on content, not just appearance.

Thus, the scientific result of this study is to substantiate the latest trends and their components of HR Digital development in the near future. The impact of the changes is estimated in business and human resources management for the development of HR-Digital and the possibility of introducing the latest technologies in domestic enterprises in the field of HR. The comparative characteristics of the current HR model and digital HR are analyzed. Here are steps and principles to get you started with the transition from normal HR management to Digital HR.

The practical significance of the results of the study lies in the possibility of their application in the personnel management system at domestic enterprises.

The prospect of further research in this area is to develop the stages of implementation of innovative technologies in the field of personnel management.

References

- [1] K. A. Kuprina, "Digitization: the concept, prerequisites of origin and scope", at the *international scientific and practical conf. Modern approaches to enterprise management*, Tambov, p. 259–262, 2016.
- [2] O. Market Ye. Gudzy, and V. V. Makovy, "Developing a Strategy for Digital Transformation of Enterprises", *Infrastructure*, Issue № 25. P. 248–254, 2018.
- [3] S. V. Legominova, and O. J. Guseva, "Digitization as a tool for improving business processes, their optimization", *Economics. Management. Business*, № 1 (23), p. 20–25, 2018.
- [4] S. V. Kolyadenko, "Digital Economy: Preconditions and Stages of Formation in Ukraine and the World", *Economics. Finances. Management: Topical Issues of Science and Practice*, № 6, p. 105–112, 2016.

ЛАНЦЮГ ВАРТОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІДЕНТИФІКАЦІЇ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ АУТСОРСИНГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ІТ-ГАЛУЗІ

На сьогодні сфера інформаційних технологій перетворилась на один з головних драйверів світової економіки, ставши каталізатором для тектонічних змін і трансформацій у багатьох індустріях. За підсумками 2018 року відповідно до досліджень та прогнозів Gartner обсяги загальносвітових витрат на продукти та послуги у сфері інформаційних технологій склали \$3.7 трлн та продемонстрували зростання на 6.2% у порівнянні з 2017 роком, що навіть вище за темпи росту світового ВВП [1]. Розвиток ІТ-індустрії в Україні, яка в своїй більшості представлена аутсорсинговими ІТ-компаніями, значно випереджає середні темпи розвитку сегменту у світі. За сучасних динамічних умов розвитку міжнародної конкуренції сталою є тенденція підвищення значущості інформаційно-інноваційної складової у процесі розробки нового продукту або послуги та формування ланцюга вартості підприємства.

Ланцюг вартості (цінності) (з англійської “Value Chain”) – модель стратегічного аналізу, яка описує і ідентифікує дії підприємства зі створення цінності для споживача і формування конкурентних переваг. Використання ланцюга вартості для визначення конкурентних переваг підприємства було вперше запропоновано працівниками компанії McKinsey в щоквартальному звіті “Стратегічний вибір та розподіл ресурсів” в статті “Конкурентний аналіз вартості” [2] в 1980 році, які побудували ланцюг цінності для створення конкурентної переваги компанії McKinsey в галузі управлінського консалтингу. В 1985 році М. Портер запропонував більш складний ланцюг цінності у своїй монографії “Конкурентна перевага” [3].

Ланцюг створення вартості допомагає розділити всі види діяльності на стратегічні групи задля детального аналізу компанії, на основі якого менеджери зможуть краще визначити етапи, на яких створюється вартість продукту і формуються конкурентні переваги підприємства [4].

З урахуванням величезного і незаперечного впливу на сучасну світову економіку стрімкого розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), ланцюг вартості М. Портера не дає можливості оцінити процес створення вартості програмного забезпечення, оскільки він не охоплює конкретні види діяльності, які пов'язані з ІТ. Доцільно буде модифікувати уніфікований ланцюг вартості М. Портера таким чином, щоб він враховував основні компетенції всіх організаційних підрозділів, які приймають участь у створенні програмних продуктів [5]. Пошук оптимальної стратегії формування конкурентних переваг на основі ланцюга вартості аутсорсингових ІТ-компаній є запорукою успіху у зростаючій конкурентній боротьбі.

Відповідно до аналізу основних дій зі створення вартості продукту у ІТ-сфері, можна побудувати ланцюг вартості, який послідовно демонструє основні та супровідні види діяльності, що формують вартість продукту аутсорсингової ІТ-компанії (було зроблено на прикладі американської аутсорсингової компанії TEAM International Services Inc.).

Основні види діяльності компанії включають ліцензування та авторські права, операційну діяльність, створення програмного забезпечення, технічну підтримку, маркетинг та продаж. Операційна діяльність є одним з головних елементів основного складу та включає в себе розробку програмного забезпечення, тестування якості продукту, технічне завдання до програмного забезпечення, попередній та деталізований проект програмного забезпечення. До супровідних видів діяльності відносять інфраструктуру компанії, управління кадрами, технологічний розвиток.

Перша з основних ланок формування вартості – це ліцензування та авторські права. На цьому етапі компанія обирає ті вхідні ресурси для створення програмного забезпечення, які будуть використані у подальшій розробці ІТ-продукту. На цьому етапі компанія отримує права на використання патентів, програми інших компаній, зовнішні ресурси. До таких можна віднести використання технологій Amazon Web Services, Microsoft Azure, Oracle тощо.

На етапі операційної діяльності відбувається створення програмного продукту з початку розробки технічних завдань до фінального тестування отриманого ІТ-продукту. У більшості ІТ-активно використовуються agile-методи Scrum, Kanban для більш ефективної роботи усієї команди, яка створює програмний продукт. Кожна команда має продукт-менеджера, який визначає специфікацію продукту, критерії його якості та особливості, відповідно до яких він повинен бути створений. Команда розробників, у свою чергу, створює ІТ-продукт, який на більшості етапів тестується на наявність помилок у функціонуванні, щоб у подальшому допрацювати такий продукт та вдосконалити його. Роботу усієї команди координує менеджер проєктів, який у рамках визначеного часу та бюджету розподіляє завдання та формує процес створення програмного продукту.

Фінальним етапом розробки програмного забезпечення є випуск програмного забезпечення, яке відповідає критеріям якості замовника та доставляється у цільові канали (хмари, магазини додатків, онлайн-сервіси). Робота ІТ-продуктів постійно відстежується командою випуску за спеціальними метриками і відбувається моніторинг даних щодо використання

програмного забезпечення. За маркетинговою діяльність стежить команда спеціалістів в усіх delivery-центрах TEAM International. Вони розроблюються цінову політику програмної продукції, розроблюють комплекси просування товарів на ринку. Менеджери з продажів займаються пошуком клієнтів. Оскільки TEAM International Services Inc. працює на моделі аутсорсингу, то sales-менеджери відповідають за співпрацю з потенціальними клієнтами щодо розробки програмного забезпечення, яке буде унікальним вирішенням саме їх потреб. Компанія володіє департаментами, які займаються розробкою ІТ-продукції лише для крупних клієнтів компанії, як-от Telenor, BullsEye, Erecruits.

Постійним клієнтам компанії також надається технічна підтримка, у рамках якої постійно удосконалюється програмне забезпечення відповідно до виникаючих проблем та життєвого циклу, а також пропонується розробка альтернативних ІТ-рішень, які мають більший функціональний потенціал.

Інфраструктура компанії TEAM International Services Inc. представлена менеджментом, кожний з яких відповідає за певну функціональну сферу діяльності. Ним підпорядковуються менеджери, які знаходяться у delivery-центрах, що знаходяться у різних країнах. На місцях вони представлені в особі операційних директорів, які відповідають за кожне окреме представництво. Наприклад, операційний директор у представництві компанії у м. Харкові відповідає за українські і польські delivery-центри. Він відповідає за зв'язки компанії з місцевими органами влади, формування бюджету delivery-центру тощо.

Бухгалтерія TEAM International відповідає за облікову роботу кожного з представництв. Компанія також надає консалтингові бухгалтерські послуги своїм клієнтам, серед яких Vault, Catapult Solution Group тощо. Технологічний розвиток компанії забезпечується за рахунок укладення партнерських угод з крупними учасниками ІТ-ринку США: Microsoft, Amazon тощо. У своїй діяльності TEAM International активно використовує сучасні інструменти пошуку нових талантів, модернізує обладнання, використовує ліцензійне програмне забезпечення.

Однією з найбільш важливих підтримуючих видів діяльності компанії є управління кадрами. Для TEAM International талановиті кадри – основа успішної діяльності, тому їх пошуку та побудові лояльних відносин приділяється дуже багато уваги. Департамент зв'язків з громадськістю компанії та відділ кадрів постійно беруть участь у ярмарках вакансій на базі універси-

тетів та міських виставках для можливості співпраці з молодими талантами. Компанія активно співпрацює з місцевими ВНЗ, відкриваючи на їх базах профільні курси.

Компанія щороку переглядає систему бонусів для працівників, дає можливість проходження сертифікацій і тренінгів. Рекрутери супроводжують нових працівників протягом випробувального строку, проводять співбесіди, щоб виявити недоліки. Два рази на рік менеджмент компанії проводить опитування, щодо якості умов праці та переглядає корпоративну політику. На даний момент, компанія надає можливість працівника релокації на визначений проміжок часу до Польщі або Колумбії. Така можливість може значно вплинути на розвиток крос-культурного співробітництва, адаптуватися до особливостей ведення бізнесу у Західній Європі та Америці.

Таким чином, на прикладі TEAM International Services Inc. було продемонстровано особливості побудови ланцюга вартості підприємств ІТ-галузі та визначені напрямки модифікації цього інструменту під їхні потреби. Визначено, що в процесі побудови ланцюга вартості для аутсорсингової ІТ-компанії є доцільним врахування основних етапів формування вартості програмного продукту. Такий підхід дозволяє виокремити джерела міжнародних конкурентних переваг підприємств ІТ-галузі, а саме: постійна технологічна модернізація, використання якісного ліцензованого програмного забезпечення, адаптивність корпоративної політики та культури, широкі можливості для працівників компанії.

Список літератури

- [1] “Розвиток української ІТ-індустрії”, *Аналітичний звіт*, Київ, Україна, 2018.
- [2] Є. Крикавський, З. Патора-Висоцька, “Ланцюг вартості М. Портера (конструкція, деконструкція, реконструкція) та управління за цінностями”, *Маркетинг і менеджмент інновацій*, вип 2, с. 121-133, 2015.
- [3] М. Е. Porter, “Competitive advantage: creating and sustaining superior performance”, New York: Free press, 1985.
- [4] Т. Л. Мостенська, О. В. Тур, “Роль ланцюга створення цінності у забезпеченні конкурентоспроможності підприємств”, *Серія “Економічні науки”*, 2018.
- [5] Н. М. Гаращенко, “Ланцюг формування цінності інформаційного продукту”. [Online]. Available: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_9_50.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ ПРОДУКТІВ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ІНДУСТРІЇ

У сучасній економіці інформаційна індустрія стає провідною галуззю виробництва і сервісу, що забезпечує своїми продуктами і послугами інші сфери світової економіки. Приріст національного доходу в розвинених країнах на 60% забезпечується інформаційно-комунікаційними технологіями (ІКТ), на 10% – працею, на 15% – капіталом, на 15% – природними ресурсами. Інформаційна індустрія – найбільш динамічна галузь світової економіки: її щорічне зростання становить 7–8% в рік [1]. Збільшується частка інформаційного сектора в структурі валового внутрішнього продукту розвинених країн, зростає питома вага зайнятого в інформаційній сфері працездатного населення, формується спеціалізований ринок інформаційної техніки, програмних засобів, інформаційних продуктів і послуг.

Вплив інформаційно-комунікаційних технологій на бізнес призвів до збільшення фінансового результату ІТ-компаній та витіснення ними з перших місць фінансового рейтингу компаній, що працюють у традиційних галузях видобутку та виробництва (таблиця 1).

Таблиця 1

Найкращі світові компанії з найбільшим абсолютним збільшенням ринкової капіталізації за період 2009–2019 рр.*

Назва компанії	Сектор економіки	Зміна ринкової капіталізації у 2009–2019 рр., (млрд. дол)	Ринкова капіталізація у 2019 р. (млрд. дол)	Ринкова капіталізація у 2009 р. (млрд. дол)
Amazon.com	Побутові послуги	843	875	31
Apple	Технології	802	896	94
Microsoft	Технології	742	905	163
Visa	Фінанси	272	314	42
JP Morgan	Фінанси	232	331	100

У 2019 р. обсяг світового ринку інформаційно-комунікаційних технологій досяг \$ 3,74 трлн, збільшившись на 0,5% порівняно з 2018 го (таблиця 2), що більш ніж у два рази перевищує ємність ринку нафти. Найбільше зростання – на 8,5% до \$ 456 млрд – у 2019 році демонструють річні продажі корпоративного програмного забезпечення. Річні витрати на ІТ-послуги вперше в історії перевищили \$1 трлн і склали \$ 1,03 трлн. Цей сегмент показав зростання на 3,6%, що стало майже найкращою динамікою серед всіх ІКТ-категорій. За даними опитування Gartner, 46% організацій кажуть, що ІТ-послуги та консолідація постачальників входять в трійку найбільш ефективних методів оптимізації витрат.

Таблиця 2

Розвиток складових ринку ІКТ у 2019 р.*

	2019 р.	
	Витрати на продукти ІКТ, трильйони доларів США	Зростання витрат, %
Дата-центр системи	0,205	-2,7
Корпоративне програмне забезпечення	0,456	8,5
Апаратне забезпечення	0,682	-4,3
ІТ сервіс (послуги)	1,030	3,6
Комунікаційні послуги	1,364	0,5
Загалом ІКТ	3,737	0,5

Таким чином посилення впливу ІТ-компаній на економічний розвиток потребує визначення особливостей менеджменту цих організацій та корегування під їхні потреби існуючих інструментів аналізу та визначення конкурентних переваг. На даний час Україна є одним із найперспективніших ринків високих технологій та інновацій в Центральній і Східній Європі, знаходячись у процесі інтеграції українських ринків з ринками країн ЄС, отримує потужний стимул для активного комплексного розвитку власного ІТ-сектора, найрозвинутішого та найбільшого за обсягом сегмента інноваційної економіки в Україні [1]. Врахування характерних рис ІТ-компаній є доцільним при визначенні етапів формуванні вартості їх продукції (рис. 1).

Діяльність з дослідження продукту пов'язана з процесом його концептуалізації, яка здійснюється через розробку бачення продукту, його фундаментального дослідження, обрання інструментарію реалізації. Основною метою дослідження продукту є інтеграція отриманих концепцій у складні програмні рішення.

Операції з вибору складових майбутнього ІТ-продукту – один з найважливіших етапів у його створенні, оскільки від складності продукту, його надійності, методів розробки та інструментарію залежить вартість продукту та рівень якості продукту, який може надати компанія. Розробка продукту є основним фактором формування вартості, оскільки вбирає в себе більшість етапів створення програмного забезпечення (ПЗ): розробка вимог та плану дій, проектування програмного продукту, розробка, створення кодової документації, перевірка якості та підтвердження. Діяльність, пов'язана з користувацькою документацією, складається з етапів, які документують основні функціональні можливості та властивості програмного забезпечення для кінцевого користувача. Актуальність, повнота, корисність для користувачів повинна постійно забезпечуватися

детальними оглядами. Результатами таких оглядів є створення електронних документів-інструкцій, які згодом передаються у користувачеві разом із ІТ-продуктом.

Створення таких інструкцій зазвичай є обов'язком бізнес-аналітика, який є основним елементом зв'язку між кінцевим замовником та розробником.



Рис. 1. Основні дії (етапи) формуванні вартості ІТ-продукту

(розроблено автором)

Кінцева підготовка продукту складається з декількох дій: збірка, виробництво, упакування. Збірка полягає в об'єднанні ІТ-продукту з супровідною користувацькою документацією. Виробництво є комплексом дій з побудови фізичних носіїв, які містять програмний продукт. Упакування є кінцевим етапом у формуванні вартості програмного продукту, оскільки вона задіє фізичні активи, які відповідають за передачу ІТ-продукту замовнику. Маркетингова діяльність, які і в усіх інших галузях, відповідає за побудову зв'язків між компанією та потенційними клієнтами-замовниками у вигляді рекламних кампаній, політики просування ІТ-продукції, ціноутворення та вибору каналів збуту. Однак, основною особливістю є те, що маркетинг у ІТ-сфері спрямований не лише на продаж окремого програмного продукту, але й на пошук клієнтів, що підтверджується тим, що більшість ІТ-компаній поряд з відділом маркетингу створюють відділ продажів, основною метою якого є пошук потенційних клієнтів. Впровадження продукту складається з його установки, налагодження та адаптації. Установка вбирає в себе процеси передачі програмних файлів до інформаційної системи клієнта. Етап установки гарантує безпомилкове виконання усіх відповідних функцій у визначеному часі. Конфігурація ІТ-продукту передбачає вибір тих параметрів і модифікацій, які необхідні замовнику у його діяльності. Адаптація програмного продукту відповідає за зміни функціональних можливостей у бізнес-процесах компанії-клієнта. Діяльність по навчанню та сертифікації полягає у навчанні компанії-замовника та користувачів тому, як функціонує програма. Процес їх сертифікації є кінцевим рівнем навчання, який підтверджує рівень володіння програмою тих працівників-користувачів, які безпосередньо будуть використовувати ІТ-продукт у своїй подальшій діяльності. У рамках діяльності щодо підтримки та обслуговування програмний продукт оновлюється

новими конфігураціями, які дозволяють вирішувати проблеми системних помилок і вдосконалювати функціонал продукту. Як і при розробці продукту, допоміжні операції технічного обслуговування та підтримки складаються з проектування програмних вимог, їх розробки та перевірки. Зазвичай ІТ-сфера диференціює поняття підтримки та обслуговування. Обслуговування передбачає надання технічної підтримки лише користувачам, у той час коли технічна підтримка полягає у моніторингу звітів про помилки та компанія-розробник створює комплекс дій щодо удосконалення ІТ-продукту. Операційна діяльність забезпечує виконання функцій програмного забезпечення в інформаційній системі. За допомогою постійного моніторингу показників його діяльності можна контролювати "поведінку" системи та мінімізувати витрати від ймовірних збитків. Для цього необхідно постійно планувати, виконувати та адмініструвати регулярні резервні копії даних та захищати їх. Дуже важливим на етапі операційної діяльності є оновлення ІТ-продукту відповідно до його стадії життєвого циклу.

Дії по заміні продукту зазвичай схожі утилізації. Заміна вбирає в себе "міграцію даних" та припинення функціонування. Подальші дії залежать від декількох рішень: заміна існуючої системи альтернативною або повна відмова від неї.

Список літератури

- [1] Global Top 100 companies by market capitalisation [Online]. Available: <https://www.pwc.com/gx/en/audit-services/publications/assets/global-top-100-companies-2019.pdf>.
- [2] Top 10 Strategic Technology Trends for 2020. [Online]. Available: <https://www.gartner.com/en/doc/432920-top-10-strategic-technology-trends-for-2020>.
- [3] Н. М. Гаращенко, "Ланцюг формування цінності інформаційного продукту". [Online]. Доступно: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_9_50.

IMPLEMENTATION OF THE RISK ASSESSMENT SYSTEM FOR INNOVATIVE ACTIVITY

The formation of a risk assessment system should be considered as one of the key areas of the enterprise, as scientists and managers now pay considerable attention to finding effective methods of assessing the risks of innovation in conditions of incomplete certainty, as well as implementing risk assessment systems.

Among the main tasks of such a system can be identified comprehensive diagnostics to identify the likelihood of potential risk events, as well as assess the possible magnitude of losses from the occurrence of risk events; analysis of the internal environment of the enterprise and selection of its most vulnerable places; taking measures to ensure the optimal ratio between possible risk and profitability of projects; providing measures to minimize losses in the event of adverse events.

To implement a system for assessing the risks of innovation, it is advisable to follow the following principles, including:

complexity, system – the need to take into account the impact of external (macro-environment and micro-environment) and internal risk factors of all activities of the enterprise at all organizational levels and in all its structural units that may affect the conditions of the enterprise;

efficiency – ensuring objective measurement of the size of risks of innovative activity and completeness of measures for their assessment with optimal use of available resources at the enterprise in order to ensure development in the strategic perspective;

continuity – constant assessment of risks of innovative activity and search of methods of their minimization for the purpose of timely revealing of possible factors of influence for maintenance of economic stability of the enterprise;

timeliness – identification, monitoring and control of potential risks in the early stages of project implementation in order to develop measures to reduce the negative impact of these factors at all organizational levels;

structure – a clear division of functions, responsibilities and powers for risk assessment between all departments and employees of the enterprise, and their responsibilities in accordance with such division;

independence – freedom from circumstances that pose a threat to the impartial performance of the risk assessment unit and the unit of control over compliance with the rules of its functions;

confidentiality – restriction of access to information that should be protected from unauthorized access. In order to determine the stage of formation of the enterprise development strategy, at which it is expedient to form a risk assessment system, the existing approaches were generalized, which made it possible to identify the following stages of strategic planning of enterprise development:

1. Formation of strategic goals of the enterprise:
 - Defining the mission of the organization;
 - Analysis of the external environment of the enterprise;
 - Analysis of the internal environment of the enterprise;
 - Identifying opportunities for enterprise development;
 - Formation of strategic goals.
2. Analysis of strategic alternatives, specification of strategies:
 - Development of corporate strategy;
 - Development of competitive strategy;
 - Development of functional and operational strategies.
3. Evaluation and control:
 - Development of criteria for strategy selection;
 - Evaluation of existing strategies and risk assessment of innovation activities of the proposed projects;
 - Choice of strategy for further implementation.

Particular attention should be paid to the stage of evaluation of existing strategies, because at this stage the risk assessment of innovation is carried out, which allows to compare the analyzed projects and draw conclusions about the possibility and feasibility of their implementation, as well as consider the sequence of their implementation. available resources of the enterprise.

The study allows us to conclude that the absence of a risk assessment department and / or a responsible person at the enterprise is not a significant obstacle to assessing the risks of innovation. That is why it is not expedient to create a separate subdivision for small enterprises that plan to implement a small number of projects. On the other hand, if the projects are implemented in different industries and the number of such projects is significant for the company, then, depending on the size of the company, it is advisable to consider establishing a unit or responsible person to assess the risks of innovation.

The author proposes a sequence of stages of formation of the system of risk assessment of innovation activity in strategic planning of enterprise development:

1. The process of strategic planning of development at the enterprise:
 - Determining the stage of the enterprise life cycle;
 - Determining the list of available / necessary stages of strategic planning of enterprise development;
 - Development of enterprise development strategies at different hierarchical levels; selection of possible projects / ideas to achieve long-term goals.
2. The process of assessing the risks of innovation in the enterprise:
 - Determining the required number of life cycle stages for the proposed innovative projects in order to assess the risks;
 - Identification of possible risk factors of each of the considered innovative projects;

- Analysis and assessment of innovation risks for each of the analyzed projects;

- Risk assessment and development of recommendations on the feasibility / feasibility of the project.

3. Ensuring the process of assessing the risks of innovation in strategic planning of enterprise development: organizational support; staffing; methodical support; information support; analytical support; financial support.

Risk management and risk assessment (as one of the main stages of the risk assessment process) is a difficult task for financial professionals, as it requires them to identify, assess and develop measures to reduce risks in case of their detection and high probability of losses and the possibility of their occurrence. The last ten years have seen significant changes in the complexity of the risk assessment process, as the impact of risk factors changes over time and new ways of assessing and minimizing new risk factors need to be developed, while significant risk factors ten years ago may not have such an impact activity of enterprises today.

Another important issue that needs to be addressed when assessing the risks of innovation is the process of assessing the risks of innovation. The selection of the main stages will allow to develop recommendations for enterprises depending on their size, number of innovative projects, as well as the state of the risk assessment process at the enterprise. According to the results of the study, it can be concluded that according to experts, the most important stage in the process of assessing the risks of innovation is the identification of risks (74.42%). Stages such as risk analysis and assessment (65.12%) and risk assessment (46.51%) also received a significant number of responses. This indicates that these stages are important in the process of assessing the risks of innovation and are used in the enterprises of the respondents.

It was determined that the most important sub-steps to identify risks are the analysis of the external and internal environment of the enterprise. In the risk analysis and assessment phase, respondents preferred qualitative methods to quantitative ones, which may be due to the greater possibility of using qualitative methods in conditions of uncertainty. According to experts, the most important part of the risk assessment phase is the assessment of the possible consequences of the risk and the development of a possible risk response plan. Among the main reasons for the lack of risk assessment process for innovation in the enterprises of the respondents were identified the following answers: "these theoretical methods can not be used in practice", as well as "no need to assess the risks in the enterprise".

The study showed that experts determine that the main reason for the lack of risk assessment of innovation in their enterprises is that these theoretical methods can not be used in practice, as well as the lack of need for risk assessment in the enterprise. The latter reason may be typical for respondents whose companies do not implement innovative projects. It should be noted that according to experts, the absence of a risk assessment department and / or a responsible person at the enterprise is not a significant obstacle to the implementation of the process of risk assessment of innovation activities at the enterprise.

The obtained results were used in the development of recommendations for the implementation of the process of risk assessment of innovation in the strategic dominance of enterprise development, as well as to improve the existing methodological approaches to risk assessment of innovation.

Thus, the methodological support of the process of implementation of the system of risk assessment of innovation in the process of strategic planning of enterprise development was improved, which differs from the existing ones by determining the sequence of actions in risk assessment on the basis of evaluation of selected strategies and risk assessment of innovation activities of the proposed projects; which consists in the following sequence of actions: analysis of the existing process of strategic development planning at the enterprise; determining the necessary stages of the process of assessing the risks of innovation of the enterprise; analysis of the existing support of the process of risk assessment of innovation activities in the strategic planning of enterprise development, namely organizational, personnel, methodological, informational, analytical and financial.

References

- [1] І. В. Міняйленко, О. В. Гайжук, "Теоретичні аспекти стратегічного планування розвитку підприємств", *Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського*, вип. 5, с. 512–515. 2015.
- [2] Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Л. П. Артеменко, "Стратегічне управління," : *навч. посіб.*, Київ, Україна: Центр учбової літератури, 2009, 440 с.
- [3] Г. В. Строкович, "Стратегія підприємства": *навч. посіб. для вищих навч. Закладів*, Харків, Україна: Вид-во НУА, 2011, 180 с.
- [4] І. Д. Падерін, Ю. Г. Горященко, Є. Е. Новак, "Стратегічне управління на підприємствах малого та середнього бізнесу", *Економічний вісник Донбасу*, вип. 2. С. 163–167, 2017.

ОСОБЛИВОСТІ АНТИІНФЛЯЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

На сьогоднішній день інфляція – один із найбільш болючих та небезпечних процесів, які негативно впливають на фінанси, грошову та економічну систему в цілому. Особливо сильного її впливу зазнають країни з перехідною економікою. Хоча деякі з них уже досягли певної стабільності, але все ще досить чутливо реагують на зовнішні подразники. Відомо, що повністю викоринити інфляцію в ринкових умовах майже неможливо, і тому можна говорити лише про антиінфляційну політику, що реальна тільки за умови точного уявлення про властивості інфляційних процесів у трансформаційній економіці та про методи подолання її негативного впливу на економіку. Питання формування антиінфляційної політики як складової економічної стабілізації в трансформаційній економіці повинні розглядатися системно. Отже, окремої уваги потребує не лише сутність та природа виникнення інфляції як підґрунтя для подальшого формування антиінфляційної політики, а й розгляд зазначених питань безпосередньо в умовах трансформації [1].

Інфляція у дослідженнях українських науковців – досить розповсюджений напрям у економічній науці. Найчастіше інфляційні процеси розглядаються у контексті макроекономічної політики, регуляторних функцій держави, економічного зростання та з метою прогнозу процесів інфляції та пошуку актуальних шляхів подолання її надмірних темпів.

Питання формування відповідної антиінфляційної політики, що здатна цілком відповідати на виклики сьогодення ще стоять перед науковцями. Отже, базуючись на антиінфляційній політиці в економіці України, сучасних тенденціях української економіки та наукових дослідженнях, є логічною концентрація саме на питанні формування реально дієвих засад антиінфляційної політики, що здатна стабілізувати ключові показники [2].

Аналіз літературних джерел з обраної тематики свідчить про вагомий науково-прикладний результат у питаннях дослідження інфляційних процесів загалом. Проте, трансформаційні процеси, що притаманні економіці України, вимагають конкретизацію заходів антиінфляційної політики відносно економічних та політичних викликів, зокрема ззовні.

Таким чином, доцільним є дослідження розвитку науково-методичних підходів до визначення антиінфляційної політики, як складової економічної стабілізації.

В умовах сучасної циклічної економіки, що характеризується чергуванням періодів зростання та спаду, питання, пов'язані з антиінфляційною політикою задля стабілізації економічної діяльності кожного окремого

суб'єкта господарювання, економіки держави й світової економіки в цілому, є дуже актуальним.

У кожній країні інфляційні процеси мають власну природу, власні риси та власні чинники виникнення, отже, ті чи інші антиінфляційні інструменти матимуть різний ступінь ефективності виходячи з передумов впровадження в окремій країні.

Сучасна інфляція – глобальний багатофакторний кумулятивний соціально-економічний процес, властивий ринковій економіці, пов'язаний з економічною нестабільністю.

Державна політика реалізується на різних рівнях, залежно від напрямку її застосування та ключової мети. Загальнонауковим підходом, щодо визначення особливостей макроекономічної політики, є підхід, що визначає макроекономічну політику як діяльність держави з реалізації макроекономічного розвитку держави за допомогою відповідних інструментів. Економіка країни в цілому є об'єктом макроекономічної політики. Кінцевий ефект від реалізації макроекономічної політики економічна теорія вбачає у зростанні реального ВВП та підтримці допустимого рівня інфляції та безробіття шляхом дій відносно грошової маси, процентної ставки, валютного курсу, бюджетного дефіциту, тощо.

З точки зору функціональної спрямованості макроекономічна політика може набувати наступних форм:

- антиінфляційна політика;
- інвестиційна політика;
- фінансова політика;
- бюджетна політика;
- зовнішньоторговельна політика;
- політика у відкритій економіці;
- політика доходів, тощо.

Макроекономічна політика приймає дві ключові форми прояву – стабілізаційну політику та політику економічного зростання. Перша має на меті відновлення реальних обсягів виробництва до рівня потенційного ВВП та забезпечення помірної інфляції та поєднує виробничу та фінансову стабілізацію. Політика економічного зростання – діяльність держави, метою якої є збільшення потенційного рівня ВВП та підтримання помірної інфляції.

Провідна роль у процесі економічної стабілізації відводиться державному регулюванню. Перш за все це така регуляторна політика, що безпосередньо впливає на економічне зростання.

В економічній науці сформувалося певне розуміння сутності державного регулювання, незважаючи на різні підходи до його змістовного наповнення.

Аналізуючи тлумачення, можна зробити висновок, що державне регулювання – це спонукально-практична діяльність регуляторного характеру, направлена на досягнення чітко визначених цілей загальнодержавного значення.

У наукових публікаціях серед функцій державного регулювання економіки виділяють такі:

цільову – визначення цілей, пріоритетів та основних напрямів розвитку національної економіки;

стимулюючу – формування регуляторів, здатних ефективно впливати на діяльність господарських суб'єктів і спрямовувати економічні процеси у бажаному для суспільства напрямі;

нормативну – держава за допомогою законодавчих актів встановлює певні “правила гри” для суб'єктів економіки;

коригуючу – коригування розподілу ресурсів у економіці з метою розвитку прогресивних процесів, усунення негативних зовнішніх ефектів тощо;

соціальну – державне регулювання соціально-економічних відносин, перерозподіл доходів, забезпечення соціального захисту та соціальних гарантій, збереження навколишнього середовища, безпосереднє управління неринковим сектором економіки – регулювання державного сектора економіки, створення суспільних благ;

контролюючу – державний нагляд і контроль за виконанням певних встановлених “правил гри”, економічних, екологічних, соціальних стандартів.

Оскільки основне завдання макроекономічного регулювання – це досягнення рівноваги в економічній системі, що включає стабільний рівень цін, природний рівень зайнятості і національного виробництва, то антиінфляційна політика, що проводиться урядом та Центральним банком, виступає складовим елементом макроекономічного регулювання.

Деякі вчені-економісти вважають, що макроекономічну стабільність необхідно розглядати як стан економіки, яка склалася під впливом комплексу взаємообумовлених і взаємозв'язаних чинників: економічних, політико-правових, демографічних, науково-технічних, природних, поведінкових, і характеризується тривалою стійкістю макроекономічної ситуації (системи) в цілому і окремих макроекономічних показників [1].

Антиінфляційну політику можна розглядати не тільки в якості частини стабілізаційних заходів на макроекономічному рівні, які безпосередньо направлені на запобігання високих темпів інфляції та управління нею на незагрозливому для стабільності економічної системи рівні, але ще й в якості чинника, який може опосередковано впливати на макроекономічну стабільність через посилення або послаблення довіри

до заходів антиінфляційної політики та їх результативності. Саме послідовна антиінфляційна політика сприяє посиленню довіри економічних агентів до заходів, які проводяться урядом та Центральним банком, робить їх очікування більш раціональними та створює в цілому більш сприятливе середовище для досягнення цілей макроекономічної стабілізації та довгострокового економічного зростання.

Результати дослідження свідчать, що здебільшого визначення антиінфляційної політики у дослідженнях подається з метою отримання у подальшому конкретних емпіричних результатів, рідше – як суто теоретичне питання.

Таким чином, маючи певну уяву про зміст категорій, що найчастіше корелюють з антиінфляційною політикою та орієнтуючись на запропоновані у наукових джерелах визначення можна стверджувати про використання наступних найпоширеніших підходів до її визначення: комплексний, цільовий, системний.

На нашу думку комплексний підхід до визначення є найбільш вдалим та простим до осмислення. Головна ідея, яка закладена у визначення, полягає у необхідності застосовувати інструменти антиінфляційної політики з метою регуляції інфляції. Залежно від кількісних ознак, які приймає інфляція (індекс інфляції) держава, як регулятор, застосовує відповідні інструменти, і не завжди вони мають на меті вплив на цей показник. У випадку прийнятного індексу інфляції регуляція обмежується заходами з підтримки відповідного рівня індексу, що не можна ототожнювати з поняттям “боротьба”.

Резюмуючи вищезазначене до антиінфляційної політики можна застосувати наступні твердження:

антиінфляційна політика – це макроекономічна політика функціонально спрямована на регуляцію інфляційних процесів;

стосовно реалій української економіки антиінфляційна політика є стабілізаційним заходом на макроекономічному рівні.

Оскільки досягнення економічного зростання має у фундаменті економічну стабільність, антиінфляційна політика повинна розглядатися як невід'ємний елемент стійкого прогресу на шляху трансформацій.

Список літератури

[1] О. О. Пономаренко, та О. Г. Лосева, “Кластерний підхід до дослідження інфляційних процесів на регіональному рівні”, *Бізнес Інформ*, № 12, с. 103–108, 2014.

[2] Н. І. Шифріна, та І. Ф. Лісна, “Мультиплікаційний ефект факторів впливу на інфляційні процеси в Україні в 2014–2018 рр.”, *Управління розвитком*, № 17(2), с. 49–57, 2019.

КОМУНІКАЦІЙНА МОДЕЛЬ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

В Україні триває медична реформа, яка стосується конкретно всіх і кожного, адже її мета – забезпечити всім громадянам України рівний доступ до якісних медичних послуг та побудувати систему охорони здоров'я, в центрі якої знаходиться пацієнт.

Наприкінці 2017 р. було створено Національну службу здоров'я України (НСЗУ) – центральний орган виконавчої влади, який в інтересах пацієнта оплачуватиме надані медичні послуги (коштом державного бюджету в межах програми медичних гарантій).

Тобто послугу отримуватиме пацієнт, а платитиме медичному закладу за неї держава [1].

В Україні у 2018 р. була запроваджена електронна система охорони здоров'я e-Health. Протягом 2019 р. НСЗУ поступово виконувала впровадження нової системи фінансування закладів охорони здоров'я, системи електронного документообігу в усіх медичних закладах, програми “Безкоштовна діагностика”, реформування екстреної медичної допомоги, розробки державної програми медичних гарантій на 2020 р., яка вперше буде ухвалена разом з державним бюджетом на 2020 р. та охоплюватиме всі рівні надання медичних послуг.

В умовах реформування нагальна проблема комунікаційного розвитку медичних працівників є однією з найважливіших на сучасному етапі модернізації сфери охорони здоров'я.

Причому в умовах інформатизації діяльності медичних установ відсутність у працівників комунікаційної компетенції, пов'язаних зі знанням сучасних технологій і методів роботи з новітнім обладнанням, призводить до неефективної діяльності і низької якості надання послуг населенню.

Для вирішення даної проблеми необхідно активне залучення бізнесу до процесів підготовки кадрів у сфері охорони здоров'я.

В останні роки формується нова інституційна структура охорони здоров'я, що виражається у все більш активному залученні приватного капіталу в ті галузі, які традиційно знаходилися в державній власності.

Особливо гостро дана проблема стоїть в рамках завдань розвитку кадрового потенціалу в сфері охорони здоров'я, оскільки основне значення для інноватизації медичних послуг має збереження і зміцнення кадрів медичних установ.

Незважаючи на наявні позитивні тенденції, пов'язані зі здійсненням нових підходів в системі медичної освіти, реалізації регіональних програм підтримки розвитку кадрового потенціалу галузі, дефіцит якісного медичного персоналу яскраво проявляється в Україні [2].

Саме це і обумовило актуальність теми дослідження: “Комунікаційна модель публічно-приватного партнерства в галузі охорони здоров'я”.

Мета даного дослідження – визначення теоретичних основ функціонування комунікативної моделі публічно-приватного партнерства в галузі охорони здоров'я.

Комунікація в галузі здоров'я як наукова дисципліна інституалізується в 80–90-х рр. XX ст. в США, коли з'являються перші публікації з даної тематики таких американських фахівців, як Б. Корш (B. Korsch), Д. Касата (D. Cassata), Т. Костелло (T. Costello), Т. Томпсон (T. Thompson) та інших. З 1989 р. починає регулярно видаватися журнал Health Communication, з 1996 р. з'являється ще одне періодичне видання – Journal of Health Communication: International Perspectives. З 1985 р. складовою частиною Міжнародної асоціації комунікації, яка об'єднує фахівців в даній галузі, стає Департамент комунікації в області здоров'я [3].

В даний час ведеться професійна підготовка фахівців в області комунікації з приводу здоров'я в цілому ряді вищих навчальних закладів США в таких штатах, як Каліфорнія, Масачусетс, Північна Кароліна, Орегон, та інших.

В Європі процес визнання статусу цієї наукової дисципліни стався трохи пізніше, на початку 2000-х років.

У 2001 році була створена Європейська асоціація по комунікації в галузі охорони здоров'я, утворені спеціалізовані структури з підготовки кадрів в ряді європейських університетів в Нідерландах, Великобританії, Швейцарії, Данії. З 2011 р. у Великобританії було розпочато видання наукового журналу Communication & Medicine.

Існує чимала кількість російськомовних наукових публікацій, які присвячено даній проблематиці, серед них можна виділити роботи Є.В. Дмитрієвої, І.В. Яковлевої, К.В. Кузьміна, Е.В. Семенової.

Теоретичні та практичні дослідження за напрямом “ризик-комунікація в сфері здоров'я” відображені в роботах Н.А. Лебедевої-Несевря, А.О. Барг, які розглядають “комунікацію ризику в галузі здоров'я як специфічний тип ризик-комунікацій в силу сутнісних особливостей самого ризику для здоров'я” [4].

Автори звертають увагу на те, що ризики для здоров'я сприймаються в суспільстві як найбільш значущі, вони пов'язані з первинними потребами людини і зачіпають інтереси більшості людей.

В Україні поки, на жаль, не представляється можливим говорити про інституалізацію даної дисципліни як окремої галузі знання.

В умовах об'єднання потенціалу держави і бізнесу з метою забезпечення відтворення якості трудових ресурсів сфери охорони здоров'я, відповідно загальносвітовим прогресивним вимогам до рівня надання медичних послуг, представляється перспективним з позицій сполучення системи розвитку кадрового потенціалу медичних працівників з науково технічними досягненнями в галузі медичного обладнання та технологічними інноваціями в наданні медичних послуг.

Таким чином, завдання пошуку нових механізмів розвитку кадрового потенціалу в сфері охорони здоров'я, в тому числі на основі використання механізмів державно-приватного партнерства, має високу теоретичну і практичну значимість.

Все більше уваги приділяється проблематиці сполученого розвитку освітнього та професійного середовища з метою згладжування можливих кваліфікаційних протиріч [5], що виникають внаслідок того, що отримані в навчальному закладі знання і навички часто швидко застарівають, внаслідок чого відбуваються (у результаті активного використання науково-технічних досягнень) зміни у змісті праці, що об'єктивно передбачає необхідність постійного розвитку професійних компетенцій.

Поширення технологій взаємодії держави і бізнесу на галузь охорони здоров'я обумовлено зміною економічної парадигми з трактування домінуючої ролі держави в забезпеченні ефективного функціонування цієї соціально-значущої галузі.

Щоб уникнути дискримінації найбільш ущемлених і бідних верств населення на визнання важливості взаємної присутності в ній держави і бізнесу для модернізаційного розвитку охорони здоров'я.

Зокрема, набули поширення такі форми інтеграції:

навчання, що припускає чергування зі стажуванням та практичною діяльністю на підприємствах, які виробляють медичні препарати, обладнання, розробляють нові лікувально-діагностичні технології;

спільне фінансування програм обміну технологіями, знаннями в ході проведення науково-практичних конференцій, семінарів, тренінгів;

аустафінг, що представляє собою своєрідну оренду співробітників компанії для виконання професійних обов'язків в медичній установі.

Подібна взаємодія держави і бізнесу є взаємовигідною.

Так, зацікавленість держави полягає в можливості залучення коштів публічними органами влади з недержавного сектора.

Це дозволяє в значній мірі знизити навантаження на бюджет медичної установи, оскільки програми підвищення кваліфікації кадрів, отримання додаткової освіти, сертифікації будуть фінансуватися приватним інвестором.

Для бізнесу суттєвою перевагою участі в процесах розвитку кадрового потенціалу медичних установ є можливість стимулювати попит на продукцію, апробації нових технологій [6].

Крім того, слід відзначити появу економічного ефекту у розвитку кадрового потенціалу сфери охорони здоров'я для суспільства.

Даний ефект виражається в появі нових лікувально-діагностичних технологій, впровадження високотехнологічного медичного обладнання, підвищення рівня інформованості пацієнтів про які надають послуги, а також в появі нових видів діяльності в медичних установах.

В цілому оцінка ефективності реалізації проєктів в сфері розвитку кадрового потенціалу може проводитись за наступними показниками: підвищення людського капіталу медичного закладу, підвищення рентабельності трудової діяльності, підвищення показників результативності роботи медичних працівників.

Список літератури

[1] Розпорядження КМУ від 31 жовтня 2011 р. N 1164-р. *Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми "Здоров'я 2020: український вимір"*. [Електронний ресурс]. – Доступно: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1164-2011-%D1%80>. Дата звернення: Бер. 19, 2020.

[2] Державно-приватне партнерство в Україні – галузь, яка обіцяє розвиватися. [Електронний ресурс]. – Доступно: <http://rbn.cc/ua/analytics/3982-derzhvano-privatne-partnerstvo-v-ukrajini-galuz-jakaobicjaje-rozvyvatsja>. Дата звернення: Бер. 19, 2020.

[3] К. Павлюк, Охорона здоров'я: спробувати механізми державно-приватного партнерства. [Електронний ресурс]. Доступно: [http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/141?](http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/141?view=material)

[view=material](http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/141?view=material). Дата звернення: Бер. 18, 2020.

[4] Переосмислення системи охорони здоров'я: роль державно-приватного партнерства в Україні. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.likarnya.org.ua/news/11606.html>. Дата звернення: Бер. 18, 2020.

[5] Формуючи бренд України, або актуальні питання міжнародної співпраці у сфері охорони здоров'я. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.apteka.ua/article/355315>. Дата звернення: Бер. 19, 2020.

[6] Державно-приватне партнерство: МОЗ України провело нараду з питань його впровадження у сфері охорони здоров'я. *Матеріали Круглого столу з міжнародною участю «Актуальні питання міжнародної співпраці у сфері охорони здоров'я»*, Київ, 2015. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.apteka.ua/article/338281>. Дата звернення: Бер. 19, 2020.

ВИКОРИСТАННЯ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ НА ПРИКЛАДІ МЕСЕНДЖЕРІВ ТА ЧАТ-БОТІВ

Таблиця 1

Переваги використання месенджерів
в маркетинговій діяльності

Переваги	Пояснення
Push-повідомлення	Спливаючі вікна на екрані пристрою, які інформують про важливі події. Використовуючи їх при розсилці рекламних акцій та об'яв, можна бути впевненим, що повідомлення буде прочитано клієнтом оператора роздрібної торгівлі.
Персоналізація	На відміну від листування з клієнтами за допомогою інших засобів комунікації, месенджери забезпечують достатній рівень приватності для особистих звернень або вирішення проблем клієнтів у режимі реального часу.
Різноманітний контент	Месенджери дозволяють доповнювати повідомленнями фото-, відео-, аудіо-файлами, відмітками геолокації. Також можливість здійснювати безкоштовні дзвінки буде корисна для онлайн-консультування.
Ціна	Використання месенджерів абсолютно безкоштовне, необхідний лише доступ до Інтернету. В порівнянні з іншими каналами комунікації месенджери вимагають меншого трафіку.
Можливість створення бесід і груп	Корисна функція для масової розсилки рекламних повідомлень. Крім того, зростає частка мобільних покупок і замовлень товару в месенджері.

У значної частини населення світу встановлено один або два додатки для обміну повідомленнями. В 2016 році за популярністю і часом щоденного використання месенджери залишили позаду всі популярні соціальні мережі і стали найбільш ефективним засобом взаємодії з цільовою аудиторією [1]. Чат-боти можуть виконувати безліч дій для підвищення якості покупок – інтернет-магазини можуть надати своїм клієнтам добру підтримку, що веде до підвищення рівня продажів.

Очевидно, що простір цифрового зв'язку зі споживачами швидко змінюється, і це особливо помітно в торгових площах. Миттєві повідомлення не тільки змінюють спосіб спілкування операторів роздрібної торгівлі зі своїми покупцями, але й спонукають зростання обсягів продажів в онлайн-магазинах, змінюючи уявлення про процес покупки товарів.

Інноваційні роздрібні підприємства капіталізують технології миттєвих повідомлень, які їх клієнти цінують найбільше – пряме, просте і миттєве спілкування – і використовують це для забезпечення більш якісного обслуговування клієнтів. Створюючи платформу, яка дозволяє представникам роздрібної торгівлі безпосередньо підключатися до своїх клієнтів, миттєві повідомлення можуть допомогти завоювати довіру до брендів у звичайних людей.

Месенджери – це різні додатки для миттєвого обміну повідомленнями між користувачами. Спілкування через месенджери відрізняється від комунікацій за електронною поштою тим, що в них швидкість передачі повідомлень значно вище. Крім того, месенджери мають і інші переваги в порівнянні з іншими каналами комунікації (табл. 1).

Розглянемо більш детально характеристики основних месенджерів, що популярні в Україні з метою виділення переваг використання кожного з них у маркетинговій діяльності операторів роздрібної торгівлі.

Viber-месенджер, в якому доступний чат, дзвінки іншим користувачам, виклики на стаціонарні та мобільні номери. До переваг Viber можна також віднести групові чати (не більше 20 учасників), публікації, в яких беруть участь більше 128 мільйонів користувачів з усього світу [2].

Facebook Messenger дозволяє користувачам здійснювати дзвінки і обмінюватися повідомленнями. Skype дозволяє через голосові виклики і відеозв'язок, а також текстові повідомлення підтримувати зв'язок з користувачами. Також даний месенджер дозволяє кільком людям передивлятися один і той же документ, редагувати його за допомогою функції демонстрування робочого стола [3].

Telegram – порівняно новий месенджер, який став популярним швидкими темпами завдяки функціоналу і рівню безпеки. Telegram використовує в якості ідентифікатора номер телефону, а його цільовою аудиторією є користувачі мобільних пристроїв. Месенджер підійде тим, хто віддає перевагу безпеки: від шифрування повідомлень до секретних чатів і повідомлень, що самознищуються. Крім безпеки, Telegram відрізняється розвинутою бот-інфраструктурою [4].

WhatsApp – додаток для дзвінків та обміну повідомленнями на смартфонах. Надає можливість відправляти та отримувати фотографії, відео, документи і голосові повідомлення, створювати групові чати, відправляти історії чатів по e-mail, розсилати повідомлення кільком контактам одночасно.

Підприємства сфери торгівлі можуть забезпечити якісне клієнтське обслуговування і безліч нових сервісів без додаткових співробітників і витрат. Досить впровадити чат-ботів в популярні месенджери. Месенджер – це більш приватна зона людини, її знайома територія, вона не йде на інший сайт або додаток з незнайомим

інтерфейсом і незрозумілим дизайном. Клієнт має можливість задати ті питання, які його цікавлять, отримати відповідь моментально. Відбувається повноцінне спілкування один на один – те, чого зараз намагаються домогтися усі маркетологи, щоб створити довіру, яка приведе людину до покупки.

Чат-боти, або віртуальні співрозмовники, використовуються в діалогових системах для різних практичних цілей, включаючи обслуговування клієнтів або збір інформації.

Сьогодні використання універсальних чат-ботів не є поширеним. В основному вони виконують конкретні завдання: автоматизація рутинних дій; пошук відповідей на запити клієнта; пошук, аналіз і структурування інформації в масиві великих даних; вибір, прийом і оплата товару або послуги; збір та аналіз даних про клієнтів компанії і звичайних користувачів.

Наприклад, для фізичного магазину чат-бот грає роль інтернет-магазину в смартфоні клієнта з вбудованим продавцем-консультантом. Він не тільки покаже каталог товарів, оформить доставку і прийме оплату, але і зробить допродаж, оформить знижку, а якщо потрібного товару немає в наявності, то запропонує інший. Досконалий чат-бот робить всю роботу без людини, тобто у покупця не виникне потреби з кимось поговорити.

Чат-боти виступають в ролі безцінного маркетингового інструменту, так як люди вважають за краще отримувати інформацію про бренди під час покупок, а чат-робот виглядає як опис продукту чи послуги.

Чат-бот – це інтерактивний і цікавий спосіб скоротити час покупок і можливість звільнити клієнта від пошуку менеджера з підтримки клієнтів. Це дозволяє операторам роздрібною торгівлі підвищити рентабельність інвестицій, зберігаючи при цьому витрати на низькому рівні.

Ще однією перевагою чат-ботів є повернення користувача в магазин – він дає можливість ремаркетингу. У будь-який момент оператор торгівлі може повернути цю людину якоюсь спеціальною пропозицією, інформаційної розсилкою, яка спонукає до покупки [6].

Збереження клієнтів на офіційних сайтах операторів роздрібною торгівлі, відповідаючи на їхні запитання, негайно знижує ймовірність того, що ці користувачі залишать цей сайт та виберуть конкурента, щоб знайти відповідь на свій запит, або вирішення своєї проблеми – таким чином, забезпечуючи зростання обсягів продажу через цифрові канали.

Таким чином, використовуючи месенджери і чат-боти, представники роздрібною торгівлі отримують можливість спілкуватися через соціальні канали з потенційною аудиторією один на один, що дає такі переваги, як:

користувачі не сприймають це як спам, оскільки це особисте, адресоване саме йому повідомлення – персоналізація кожного клієнта;

в повідомленні можна відправити текст, фото або відео, таким чином потенційний споживач отримає максимально вичерпну інформацію, не переходячи на сторонні сайти – створення унікального контенту для кожного окремого клієнта;

месенджери дозволяють отримувати інформацію про доставку та читання повідомлення – точна статистика результатів розсилки і можливість вести аналітику за кожним сегментом споживачів;

значну роль для брендів представляють інтегровані в месенджери чат-боти – автоматизація комунікаційної роботи зі споживачами і он-лайн присутність у глобальній мережі Інтернет в режимі 24/7.

Список літератури

[1] “Месенджери та реклама: статистика використання в Україні, 2018.”

<https://digdata.com.ua/index.php/mesendzhery-ta-reklama-vykorystannya-v-ukrayini-2018-in-fohrafyka>. (Дата звернення: Лют. 19, 2020).

[2] Н. Стефанова, “Мессенджеры как цифровой бизнес-инструмент”, *КНЖ*, вип. 2(23), 2018. [Online]. Доступно: <https://cyberleninka.ru/article/n/mesendzhery-kak-tsifrovoy-biznes-instrument>.

[3] Ю. Остапчук, “Роль електронної комунікації в інформаційному суспільстві”, *Вісник Книжкової палати*, вип. 5, с. 38-40, 2016.

[4] П. Петриченко, “Маркетингові інтернет-комунікації підприємств сфери послуг: клієнтоорієнтований підхід”, *Вісник соціально-економічних досліджень*, вип. 2(1), с. 54-69, 2013.

[5] Kokoszka Pamela, “Chatbots in retail: nine companies using AI to improve customer experience”, 2018. <https://www.retail-insight-network.com/features/chatbots-in-retail-ai-experience>. (Дата звернення: Лют. 25, 2020).

[6] Ufford Lauren, “Chatbots for Retail: What Are They and How Retailers Can Use Them to Spark Sales”, 2017. <https://www.shopify.com/retail/chatbots-for-retail-what-are-they-and-how-retailers-can-use-them-to-spark-sales>. (Accessed Mar. 3, 2020).

LE TOURISME NOSTALGIQUE

Les statistiques sur les voyages internationaux et les rapports analytiques montrent une augmentation constante de la demande parmi les touristes sur les visites, qui peut être effectuées chez les parents (avec un lien émotionnel fort) ou tout simplement pour faire connaissance avec la culture du pays où leurs ancêtres vivaient.

Souvent, les scientifiques utilisent le concept de "tourisme nostalgique" comme synonyme de "tourisme ethnique", mais le but du voyage est différent. La raison pour laquelle le tourisme ethnique est souvent considéré comme nostalgique est due à l'intérêt des coutumes et de la culture d'un certain groupe ethnique de territoires (de la nation) et que vous voulez en apprendre davantage sur les peuples avec lesquels ils ont au moins des liens génétiques ou des motifs cognitifs. Les participants au voyage nostalgique sont directement des personnes qui sont dans un certain lien et affinité avec le lieu de visite.

M. Klap et F. Chandor [1] identifient le tourisme nostalgique avec le tourisme ethnique et ethnographique et définissent comme "un type de tourisme, qui est effectué par les touristes aux lieux de leur résidence historique". Dans ce type de tourisme, les auteurs distinguent l'intérieur (visite de l'arrière-pays par les citoyens afin de se familiariser avec la parole archaïque, le folklore, la vie quotidienne, la culture et les langues des peuples) et externe (visite de la patrie historique ou des lieux de naissance de parents), ce type de tourisme s'est répandu dans de nombreuses régions du monde.

P. Pucenteilo [2] interprète le tourisme nostalgique comme un type de tourisme basé sur le besoin des gens de visiter des parents, des lieux de naissance et l'hébergement de leurs proches, qui occupe une place importante dans l'échange touristique international.

V. Kiptenko [3] définit le tourisme nostalgique comme une forme d'organisation de voyages de personnes liées par des relations familiales et distingue le tourisme familial, motivant cela par le fait qu'au fil du temps les liens familiaux s'affaiblissent et le but du voyage ne devient pas une visite des parents ou au lieu de naissance, mais la prise de connaissance avec la patrie des ancêtres. Cela modifie la nature de la demande, en particulier la demande d'hébergement hôtelier croissante plus que l'hébergement chez les parents et change les exigences pour le programme de séjour.

T. Parkhomenko [4] qui fait des recherches sur l'anthropologie du tourisme, distingue le tourisme nostalgique comme un type de tourisme, motivé par les besoins spirituels. Selon l'auteur, il est typique principalement pour les touristes âgés. Parfois, le tourisme nostalgique peut être imposé au tourisme ethnique, qui répond au besoin de sensibilisation à l'identité nationale d'une personne, c'est-à-dire l'inclusion dans une certaine communauté sociale sur la base d'une origine commune, l'identification à une certaine culture: la langue, les

valeurs, les stéréotypes, les traditions etc. Contrairement au tourisme ethnique, le tourisme nostalgique est individuel, ce n'est pas une recherche de l'identité nationale, il est la reproduction de leur propre mode de vie, en essayant de surmonter l'irréversibilité du temps de retour spatial.

Le tourisme nostalgique se développe grâce au voyage, dont le motif est la nostalgie. Les raisons de la nostalgie sont de vivre hors du territoire ethnique, les sentiments provoqués par divers facteurs, les liens familiaux et le moyen de se débarrasser de la nostalgie est le voyage dans des lieux natals.

La composante ethnique du tourisme nostalgique est sans aucun doute importante, car c'est l'appartenance d'une personne à un certain groupe ethnique qui informe sur son origine, sa langue, sa culture, son territoire de résidence, sa conscience etc.

La composante sentimentale concerne la capacité d'une personne à se sentir facilement, à montrer des sentiments excessifs. Le sentiment est souvent utilisé dans les campagnes publicitaires, dans les tournées publicitaires, provoquant le désir de retourner au moins temporairement dans la vie précédente ou se retrouver dans les endroits souhaités.

La composante familiale est plus forte que ce qui est déjà décrit, et tout aussi important, puisque le désir de voir les parents et les proches est un motif fort pour le voyage. La connaissance de l'information généalogique sur les représentants vivants de l'arbre généalogique stimule à visiter le territoire de résidence des parents et à établir des relations.

Le segment du tourisme nostalgique forme les catégories de consommateurs suivantes : les personnes qui ont quitté leur pays d'origine, sous la pression des circonstances; les enfants des immigrants d'un certain territoire qui s'intéressent activement au territoire d'origine des ancêtres; les personnes qui ont des sentiments au sujet d'un événement ou d'une occasion particulière et qui souhaitent revenir dans ces lieux; les gens qui se sentent nostalgiques de l'époque qui est passé, l'Etat qui n'existe plus (besoin de voyager dans les endroits où les attributs de l'époque sont préservés: objets, traditions, films, etc.).

Chaque segment exige l'approche unique pour l'organisation d'un tel voyage, la base de ressources, le soutien à l'infrastructure.

Les gens qui ont quitté leur pays natal sont généralement de moyen âge ou même âgé. Ils ont besoin d'un voyage impeccablement organisé et de l'infrastructure bien développée.

Les enfants des immigrants d'un certain territoire, qui s'intéressent activement au territoire d'origine des ancêtres, rendent une visite organisée, et pour ce groupe il est important de former un produit complet qui permettra aux jeunes non seulement de plonger dans le passé, qu'ils

ont entendu parler des générations plus âgées, mais aussi de voir la vie réelle, et avec cette information ils rentreront chez eux.

Les gens qui ont des sentiments au sujet d'un certain événement ou des occasions de leur vie, gardent longtemps à l'esprit des souvenirs chèreux et qui souhaitent revenir dans des lieux de repos inoubliable, des réunions agréables, etc. Malgré un certain pourcentage de mécontents des changements, qui au fil du temps affectent les lieux, les impressions de la plupart des touristes nostalgiques sont agréables. L'organisation de tels voyages est de nature individuelle, peut être assurée par une entreprise touristique et un touriste lui-même.

Les gens qui se sentent la nostalgie d'une époque qui est passée, un État qui n'est plus là, sont des personnes âgées. Ils peuvent être limités à des excursions nostalgiques dans les rues, qui ont conservé les attributs de l'époque (vitrines, panneaux, objets d'utilisation), à des visites de musées thématiques, à des projections des films avec des gens célèbres de l'époque. Pour ce groupe de segment l'hébergement et les établissements alimentaires peuvent être équipés dans le style approprié.

La réalisation des voyage nostalgiques dépend du degré de nostalgie, des capacités financières, du temps et des efforts faits à son organisation et le niveau d'information sur le territoire visité.

Sur la base de ce qui précède le tourisme nostalgique peut définir comme un endroit dans le tourisme, un voyage avec un objet cognitif et dont le motif principal est de retourner à des endroits avec lesquels une personne a connecté des expériences mentales, des émotions positives, l'identification ethnique.

Le tourisme nostalgique n'est pas réalisé sous forme pure, c'est-à-dire que le motif principal du voyage sont les expériences nostalgiques, et les conséquences du voyage sont la connaissance du territoire, l'enrichissement culturel, le shopping, la récupération.

Les effets positifs du développement du tourisme nostalgique sont les suivantes: conservation du patrimoine historique et du patrimoine culturel du territoire et de l'État; possibilité de préserver et de reproduire l'artisanat, les coutumes et les traditions populaires; de développer le secteur gastronomique de l'industrie touristique; d'améliorer constamment des infrastructures touristiques; de recevoir les fonds en devises étrangères, le parrainage, en particulier pour la restauration, la reproduction, la conservation des monuments historiques, les fonds des musées, le développement touristique; d'établir les échanges culturels entre les régions et le développement culturel en général; de former l'image positive de l'État dans le monde [5].

Le tourisme nostalgique est un type de tourisme récréatif. Ce type de voyage est très populaire parmi

les personnes de l'Europe occidentale, et commence récemment à conquérir de nombreux pays russophones. Au cours de ces voyages, les touristes étudient certains groupes de la population locale, qui sont divisés en groupes ethniques. Les touristes nostalgiques font connaissance avec leur vie, les particularités de la vie quotidienne et de la culture.

Ce type de tourisme permet à de nombreux touristes d'obtenir l'information sur leurs racines, ainsi que d'apprendre un certain nombre de faits historiques sur des personnes presque inconnues ou de nationalité. Parfois en recevant un certain soutien, les touristes peuvent trouver leurs parents éloignés dans des territoires complètement étrangers. Dans cette affaire, les touristes peuvent être assistés par des détectives privés engagés dans diverses recherches historiques.

Très souvent, les gens vont visiter les terres où leurs grands-pères, leurs parents ou ils vivaient dans l'enfance, avant de quitter ces lieux pour les raisons diverses. Par conséquent, le nom du tourisme nostalgique se cache un sens secret et profond. Après tout, la nostalgie et le désir pour les temps passés provoquent beaucoup de personnes, au lieu de se détendre dans n'importe quel centre de villégiature, d'aller aux endroits éloignés pour trouver les racines de leur origine, ainsi que de faire connaissance avec leurs parents éloignés.

Il y a beaucoup de raisons à ce genre de tourisme. Certaines personnes ont été forcées de quitter leurs lieux d'origine de force pour des raisons politiques, militaires ou religieuses. Et certains ont quitté leurs terres natales à la recherche d'une vie meilleure volontairement. Ces immigrants sont appelés économiques.

N'importe où vous êtes actuellement, un jour vous aurez le désir de revenir aux lieux très proches de votre cœur, aux lieux où vous êtes né.

Référence

[1] М. П. Кляп та Ф. Ф. Шандор, "Сучасні різновиди туризму", *Навчальний посібник*. Київ, Україна: Знання, 2011.

[2] П. Р. Пуцентейло, "Економіка і організація туристично-готельного підприємництва", *Навчальний посібник*. Київ, Україна: Центр учбової літератури, 2007.

[3] В. К. Кіптенко, "Менеджмент туризму", *Підручник*. Київ, Україна: Знання, 2010.

[4] Т. С. Пархоменко, Антропологія туризму: *Навч. посібник*. [Online]. Available: http://tourlib.net/books_ukr/filotur.htm

[5] Н. Чоренька, "Ностальгічний туризм як окремий напрям у туризмі: поняття, функції, ознаки", *Вісник Львівського університету*, Серія географічна, вип. 43(1), с. 309-314.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ

Сучасні компанії по всьому світу починають використовувати величезний потенціал досвіду для просування свого бренду. Експериментальний маркетинг спрямований на те, щоб допомогти споживачам відчувати бренд, зануривши його в продукт, як ніколи раніше. Ця практика частіше стає укоріненою філософією серед маркетологів. Концепція експериментального маркетингу ще має назву маркетинг вражень – різниця полягає у перекладі з англійської. Найбільший вклад в розробку концепції внесли Б. Шмітт [1], Дж. Пайн [2], Р. Бест та ін. Ключова ідея експериментального маркетингу полягає в тому, щоб залучати клієнта в процеси маркетингу і продажів таким чином, щоб він отримав новий досвід. Занурення споживача в досвід, а не розмова з ним через рекламний щит або рекламу на автобусі, створює більш особистий зв'язок з брендом. Згідно з дослідженням Event Marketer [3], 70% користувачів стають постійними клієнтами після експериментального маркетингового заходу.

В сучасних дослідження з експериментального маркетингу [4–7] переважно наводяться найкращі практики та інструменти, проте є проблема вибору інструментів та розробки стратегії управління маркетингом вражень. Як зазначає П. Мерхольц стратегія передбачає дві речі: компроміс і намір. "Ми не можемо зробити все, слід обрати певні види діяльності в порівнянні з іншими. Вибір видів діяльності або інструментів є know-how" [5].

На нашу думку, розробку стратегії слід робити на основі матриці експериментального маркетингу. По осях ми обрали цінності клієнта та час досвіду взаємодії з продуктом.

Час досвіду взаємодії з продуктом	С	Д
	Трансформація цінностей, підтримка досвіду 2, 3, 4	Розвиток цінностей, підтримка досвіду 1, 2, 3, 5
	А	В
	Розвиток цінності та досвіду 3, 4	Підтримка цінностей та досвіду 1, 3, 5
	Цінності продукту для клієнта	

Рис. 1 Матриця стратегій експериментального маркетингу

Вибір осей зумовлений наступним. По-перше, пошук і розвиток цінностей клієнтів мають бути у пріоритеті для розвитку фірми в сучасний час [8]. По-друге, час досвіду взаємодії з продуктом важливий, оскільки будь який інтерес згасає відповідно до концепції життєвого циклу продукту. Тому врахування

часу може бути корисним задля проактивної поведінки компанії.

В квадратах матриці стратегій експериментального маркетингу наведені інструменти, що рекомендовані для кожної зі стратегій.

Розглянемо сутність квадратів матриці.

А. Товар виходить на ринок, тому експериментальний досвід взаємодії з продуктом відсутній. Цінність продукту може бути одразу як низька так і висока для різних покупців. У квадраті А цінність низька, тому її слід розвивати та пояснювати покупцям.

В. Якщо ж під час виходу продукту на ринок товар був оцінений одразу, слід підтримувати цінності та досвід взаємодії з клієнтом. Це найбільш повільна стратегія.

С. Із часом клієнти можуть оцінити цінність товару або – ні. У квадраті В цінність низька, тому слід її трансформувати, замінити, віднайти нову. Трансформація, на відміну від розвитку цінностей, передбачає її повну заміну.

Д. Коли клієнти протягом часу знайомства з продуктом вбачають велику цінність продукту все одно необхідно шукати нові шляхи її розвитку, оскільки слід враховувати життєвий цикл товару.

Формування шкал цінностей та досвіду для відповідного товару або послуги та сегменту ринку дозволить своєчасно реагувати на запити ринку, а також здійснювати раціональний вибір ключового (найбільш доцільного) інструменту експериментального маркетингу. У матриці стратегій експериментального маркетингу здійснюється позиціонування товару (послуги) для заданого сегменту ринку.

На основі дослідження останніх публікацій [4–7] нами узагальнено передові інструменти експериментального маркетингу.

1. Маркетинг подій. У той час як всі події можна вважати формою експериментального маркетингу, не весь експериментальний маркетинг є подією. Подія за своєю природою дає досвід. Існує певний час для відчутних взаємодій лицем до лица. Події вимагають квитків, встановленого часу і місця. Гості планують відвідати їх заздалегідь. Тому з великим сумнівом, слід використовувати цей інструмент для аудиторії, яка не вбачає цінності у продукті. Подія може просто не відбутися за відсутністю зацікавлених.

2. Активація бренду – це запуск нової лінії, продукту або послуги компанії. Цей інструмент буде доречним, коли необхідно трансформувати цінності продукту або розвинути їх. Набагато простіше продати товар, коли клієнти знають, що він існує. Активацію бренду можна здійснювати у ЗМІ та в місцях продажів

шляхом тестування товару. Для набуття контентом вірусності слід активізувати його у соціальних мережах, бажано самими клієнтами із використанням хештегів. Використання вітрини найкраще підходить для просування будь-якого нового продукту або послуги від бренду. Якщо перетворити просту вибірку продукту в свого роду міні-подію, то це дозволить покупцеві побачити переваги продукту і кращі сторони бренду.

3. Партизанський маркетинг, як і маркетинг подій, містять елемент несподіванки, часто створюючи несподіваний показ або досвід. Це не традиційна рекламна кампанія з грошима, витраченими на платні ЗМІ. Щоб партизанський маркетинг був емпіричним, необхідно створити реальний досвід або елемент взаємодії.

4. Роздрібні електронні установки. Експериментальний маркетинг в роздрібній торгівлі може заінтригувати навіть самих незацікавлених клієнтів. Залучаючи покупців в свій магазин і зберігаючи їх там, фірма збільшує ймовірність покупки. Це може бути використання інтерактивного дисплею, для ознайомлення з продукцією, такі, як інтерактивні примірочні. Цікавим є той факт, що використання електронних установок може бути налаштовано як під ключових клієнтів, так і для їх супутників, які не мають відношення до товарів основної групи.

5. Досвід занурення на основі віртуальної реальності (VR). Використовуючи технологію віртуальної реальності, доступну в сучасний час розвитку комп'ютерних технологій, компанії можуть занурити клієнтів в світ власного бренду і продукту. Вони дійсно можуть відчувати всі переваги, що запропоновані вашим продуктом, разом з отриманням захоплюючого досвіду.

Демонстрація віртуальної реальності мала довгий шлях з моменту її створення. Спочатку учасники заходу були пристебнуті до навушників і сиділи нерухомо в кріслі, щоб самостійно ознайомитися з контентом. Сьогодні віртуальна реальність може мати фізичне і переміщення у просторі, а в багатьох випадках це відбувається в груповій обстановці. Розглянемо три кращих методи для розробки групової VR.

- соціалізація – передбачає груповий перегляд контенту; необхідно підготувати простір в якому розмістяться невеликі групи глядачів для короткотривалого перегляду контенту; переваги групового підходу полягає у можливості поділитися враженнями із сусідом, виражати емоцій вголос, перебувати у груповому настрої.

- спрямування на досягнення пікових емоцій під дією адреналіну; необхідно віднайти такий кон-

тент, який би дозволив відчувати екстрим та пов'язати його із власним брендом. Наприклад, зона Samsung Galaxy Experience Zone [8] дає відвідувачам можливість кататися на лижах або спускатися по віртуальній горі, стрибати по скелетону зі швидкістю 120 миль на годину або летіти разом з птеродактилями. VR-гарнітури бренду забезпечують реалістичне візуальне середовище, в той час як симулятор штовхає групи учасників в потрібні моменти, щоб зробити фізичний досвід більш реалістичним.

- зосередження на групових поточних цінностях. Необхідно віднайти такий контент який є затребуваний аудиторією у поточний час та викликає розмови, обговорення, емоції. Такий контент слід надати аудиторії шляхом VR. Яскравим прикладом є підготовка до туру Елтона Джона Прощай, жовта цегляна дорога". Для просування туру в Нью-Йорку, Лос-Анджелесі та Лондоні запрошували пресу і фанатів познайомитися з історією музиканта за допомогою досвіду VR у групах. Пошук та розпалювання пристрастей аудиторії підживлює прагнення споживачів до бренду.

Висновки. Авторами запропоновано методичний підхід до вибору інструментів та розробки стратегії управління маркетингом вражень. Для реалізації методичного підходу запропонована структура матриці стратегій експериментального маркетингу, узагальнено передові інструменти експериментального маркетингу.

Список літератури

[1] Дж. Пайн и Дж. Гилмор, *Економика впечатлений. Работа – это театр, а каждый бизнес – сцена*. М.: Вильямс, 524 с., 2005.

[2] Б. Шмитт и Д. Роджерс и К. Вроцос *Бизнес в стиле шоу. Маркетинг в культуре впечатлений*. М.: Вильямс, 144 с., 2005.

[3] Event Marketer. *Experiential Marketing Content Benchmarking Report, 2017*. [Online]. Available: <http://cdn.eventmarketer.com/>

[4] К. McCabe. *Experiential Marketing: 15 Example Campaigns and 7 Best Practices, 2018*. [Online]. Available: <https://learn.g2.com/experiential-marketing>

[5] P. Merholz. *Subject to Change : Creating Great Products and Services for an Uncertain World*. Sebatopol, United States, 2018.

[6] D. Cornacchio. "Best Practices: Three Strategies for Creating Group VR Experiences", *B2C Consumer Activations Digital Experiential Marketing*, vol. 1, no. 2, 2019. [Online]. Available: <https://wearesparks.com/group-vr-experience>

WAYS OF IMPROVEMENT OF THE FINANCIAL MONITORING SYSTEM OF BANKING ACTIVITY

In the process of the development of the modern market environment, the competition in the internal and external markets is intensifying, which results in the emergence of factors affecting efficiency of banking activity. Under these conditions, the issues of increasing efficiency of risk management in the banking sector remain urgent.

The globalization of financial markets and the change in the system of financial and economic relations with all the corresponding positive and negative consequences for the subjects of this system is a characteristic feature of modern economic processes. Under such conditions, the increase in banking operations occurs at a qualitatively new level, through the implementation of international standards of banking and resource support for the implementation of active transactions. As a negative consequence, the system of banking risks has also changed, especially under the influence of the growth of economic forms exceeding the officially recognized social norm in the context of money laundering. Banking activity is considered as one of the key instruments for the legalization of proceeds from crime, which gives rise to the probability of financial losses under the influence of a money laundering risk. Thus, at the macro and micro level, solving this problem is an extremely topical issue.

Such outstanding scientists as V. Bobyl, O. Burbelo, L. Chunikhina, L. Bondarenko, L. Kryvonos, O. Krykliy, O. Omelchenko, L. Prymostka, [1–7] and many others have paid considerable attention to studying the problems of management of banking risk of money laundering and terrorist financing. However, despite the significant scientific results obtained by the above mentioned and other scientists, measures to reduce banking risks in the field of money laundering remain insufficiently studied.

The aim of the work is to study the essence and specifics of risks in the banking system, in particular those related to money laundering, and the formation of recommendations for mitigating such types of risks by monitoring tools.

Risk is inherent in all types of business activity and it cannot be avoided when making decisions about placing money in a bank, buying shares and other securities, investing in new production, etc. In most cases it is impossible to make an absolutely accurate forecast for a whole range of characteristics of economic objects, projects, processes that are being analyzed (inflation rates, market conditions, etc.). The use of innovative ideas and new technologies is always accompanied by risk, but attempts to avoid innovation can stop the progress of society/

The carried out analysis of the definitions of the concept “banking risk” presented in literary sources indicates that

most of them are similar, and the differences lie mainly in the chosen approach to understanding the essence of risk in general. In interpretations of the concept “banking risk”, as a rule, attention is focused on its financial nature, which manifests itself in the form of possible consequences of a risk situation.

Thus, an overwhelming majority of researchers distinguish the financial component of banking risks and tend to think that banking risks are financial risks that result in losses. This conclusion is confirmed by the fact that when considering individual banking risks researchers once again emphasize, first of all, the financial component.

Banking risk can be considered as probability of deviation of the volume, spatial, and temporal parameters of a bank's cash flows from the expected ones, ability of a credit organization to experience losses or deterioration in liquidity, threat of loss of its resources, uncertainty of the result of its activity, risk of loss, event which can cause losses expressed in monetary terms, and characteristics which reflect its uncertainty.

Banking business is inherently related to risks which are generated by numerous factors (external environment, structure of assets and liabilities, other financial and functional factors) affecting their level and, consequently, the way of their analysis and methods for their measurement and mitigation. Understanding the nature of these risks, their correct evaluation and management allows to avoid or significantly reduce possible losses for banking institution, especially as a result of the impact of the current global financial crisis, the depth and duration of which turned out to be much stronger than expected. The importance of banks in the functioning market system, as well as the current crisis phenomena, necessitate an adequate evaluation of risks, their analysis and reflection in managerial information to ensure conscious management and control. The risk management process is continuous in nature, its stages alternating with each other. Mechanisms for protecting banks against risks consist of current risk management and methods for risk minimization.

Most definitions of the concept “financial monitoring”, which have been proposed in recent years in works of domestic and foreign economists, comprise the following main components: presence of a complex of actions, determination of funds and goals.

Financial monitoring is a persistent and continuous process that includes observation, analysis, evaluation, and forecast of financial transactions which reveal signs of laundering of criminal proceeds or terrorist financing. Only after that appropriate measures are taken regarding the assets and participants in the financial transactions they carry out.

A bank which has separate divisions can create an intra-bank system for preventing the legalization of criminal proceeds and financing of terrorism, in accordance with which certain powers to maintain the register of financial transactions, make decisions on reporting to the State Financial Monitoring Service of Ukraine on financial operations in a certain region will be exercised by authorized by the bank separate divisions and their responsible officers.

Among financial transactions that fall under the criteria of financial monitoring, there are the following:

- transfer of funds in cash to an account with their subsequent transferring to another person on the same business day;

- transfer of funds to or their withdrawal from the current account of a legal entity or a sole proprietor if the operations on the specified account have not been carried out since the day of its opening;

- transfer of funds abroad in the absence of a foreign economic agreement (contract);

- transfer of funds to the current account of a legal entity whose period of activity does not exceed three months from the date of registration;

- withdrawal of funds from the current account of a legal entity whose period of activity does not exceed three months from the date of registration.

After the economic crises, the banking system of Ukraine demonstrates stable trends, functioning under conditions of tighter regulation by the state. In 2017–2018, with the aim of ensuring financial stability, the NBU continued to improve its approaches to banking regulation and the relevant regulatory framework.

The fundamental changes in the field of banking regulation are as follows:

1. Change in the procedure for evaluating credit risks, which makes it possible to qualitatively update the processes of formation of reserves and identify the imbalances in their evaluation.

2. Change in approaches to measuring the size of bank capital based on stress testing, which in the future will facilitate the capitalization of banks.

3. Transformation of the standard regulating the restrictions on insider transactions by introducing new criteria to define insiders and increasing the transparency of the ownership structure and the identification of final beneficiaries.

4. Change in the method for identifying non-performing assets, which allows to more objectively determine the quality indicators of banks.

5. Preparation for introducing and testing the new prudential standards, in particular, the indicator LCR – a new tool for regulating bank liquidity, the new requirements for the structure of bank capital, etc.

6. Systematic conduct of stress testing, which makes it possible to identify the vulnerability of banks to economic shocks.

Thus, the NBU constantly monitors and conducts a comprehensive analysis of risks in the banking sector, as well as informs about them all market participants. In our opinion, further improvement of the system of financial monitoring of banking activity should include the following:

- constant use of a risk-based approach to analyze financial transactions of banking institutions;

- gradual achievement of objectives of the macroprudential policy, in particular: preventing excessive lending growth; preventing liquidity shortages; restricting risk concentration; limiting the effects of distorted incentives; increasing stability of financial infrastructure; lowering the dollarization level in the banking sector;

- improvement of organizational support for managing banking risks at both micro and macro levels;

- perfection of the systems for assessing the resilience of banks and the banking system to the volatility and unpredictability of the external environment;

- improvement of assessing quality of internal control and corporate governance.

Thus, the effective use of the tools for regulating financial risks of the domestic banking system will prevent their accumulation, as well as increase the resilience of banks to possible crises.

References

[1] В. В. Бобиль, “Теоретичний аспект комплексної системи антикризового управління банківськими ризиками”, Банківська справа, № 2, с. 3–20, 2013.

[2] О. А. Бурбело та Л. М. Чуніхіна, “Легалізація “брудних” коштів як антисоціальне явище”, Бізнес Інформ, № 2, с. 11–15, 2013.

[3] Л. А. Бондаренко, “Ризик-менеджмент кредитної діяльності комерційного банку”: автореф. дис. канд. наук., Київ, 2012.

[4] Л. В. Кривонос, Державне регулювання запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом: сучасний стан і шляхи розвитку [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.pa.stateandregions.zp.ua/archive/1_2014/4.pdf.

[5] О. А. Криклій, Банківський менеджмент. Суми, Україна: “УАБС НБУ”, 2011.

[6] О. І. Омельченко, та О. М. Рац, “Нівелювання фінансових ризиків банківської системи з використанням інструментів моніторингу”, Бізнес Інформ, № 12, с. 379–386, 2018.

[7] Л. О. Примостка, Регулювання діяльності банків в умовах глобальних викликів. Київ Україна: КНЕУ, 2012.

BREXIT: ДЛЯ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ, ЄС ТА УКРАЇНИ

1 січня 2021 року Великобританія перестане бути частиною єдиного ринку ЄС внаслідок Brexit. Оголошений Brexit остаточно не відбувся. Великобританія 31 січня 2020 року втратить представництво і право голосу в органах ЄС - покине з політичної точки зору. В економіці вона продовжить залишатися частиною ЄС на перехідний період.

Незважаючи на постійні консультації, ЄС і Великобританія не виробили рішення щодо процесу розставання. Ця невизначеність створює високий ризик для обох сторін, погіршує становище, як ЄС, так і Великобританії. Втрати економіки Британії після виходу з ЄС оцінюються різними експертами на рівні від 3 до 9% ВВП [1]. Відразу після голосування по Brexit на валютних ринках курс EUR впав на 2% до 1,11 USD, GBP впав на 8% до 1,36 USD. Долар подорожчав, а значить дорожчає експорт США в ЄС і Британію. Стало зрозуміло, що найближчим часом і Великобританія, і ЄС і навіть США відчують наслідки Brexit як на національному, так і на зовнішньоекономічному рівні.

Як відзначають експерти, політики та економісти [1–8] спочатку розглядалося два основні сценарії проведення Brexit: “м’який” і “жорсткий”.

“М’який” варіант передбачає укладання угоди між ЄС і Великобританією: зберігається зона вільної торгівлі товарами, правила якої будуть посилені незначно; розробляється спрощений митний режим із застосуванням Британією власних тарифів для товарів, що ввозяться на внутрішній ринок, і тарифів ЄС для товарів, що переміщуються транзитом через країну в ЄС; передбачається вихід з-під юрисдикції Європейського суду з збереженням норм безперешкодної торгівлі; скасовується вільне пересування людей, але зберігаються права громадян ЄС і Великобританії на безперешкодні поїздки, навчання і роботу на території один одного; виробляється рішення ірландської проблеми на основі “заморожування” Brexit і пошуку в майбутньому найбільш прийнятного рішення.

“Жорсткий” Brexit передбачає посилення міграційної політики Великобританії з введенням візового режиму і повного контролю над кордонами; верховенство національного законодавства в межах країни і припинення дій норм ЄС; позбавлення банків і фінансових компанії сторін можливості вільно надавати свої послуги іншій стороні, укладення нових угод про доступ на зарубіжні ринки, включаючи найбільший в світі фінансовий ринок Євросоюзу.

РікбезуспішнихпереговорівЄСзВеликобританією після Brexit в пошуках “level playing field” – тобто “Рівного ігрового поля” не привели до формування рівних умов для бізнесу і торгівлі для сторін переговорів.

Тепер розглядається 5 можливих сценаріїв для вирішення виниклих проблем. Серед них: повноправне членство в ЄС, тобто відмова від Brexit; єдиний ринок без митного союзу, приклад – Норвегія, Швейцарія;

митний союз без єдиного ринку, як Туреччина; Угода про вільну торгівлю, приклад – Україна, Грузія і Молдова; ніяких особливих відносин, торгівля на базових умовах СОТ. Кожен з них має свої переваги і недоліки. Який з них стане основою для функціонування Великобританії в майбутньому покаже час.

Аналіз різних джерел [2–5], виявив ряд основних причин виходу з ЄС Великобританії, представлених в табл. 1.

Таблиця 1

Результати аналізу причин Brexit Великобританії

Причини	Характеристика причин
Геополітичні	
Прагнення до суверенітету	Втрата частини суверенітету
Бажання зайняти більш вагоме місце в світі	Вплив США, перспективи тіснішої співпраці
Економічні	
Істотні витрати на утримання структур ЄС	Більше 0,5% з ВВП (около 14,4 млрд. USD в рік)
Необхідність узгодження з ЄС величини податків	Особливо величини податку на додану вартість
Вимога ЄС щодо припинення офшорної діяльності	Офшори: Гібралтар, Сент-Вінсент о. Ангільські, Бермудські, Віргінські, Кайманові та ін.
Необхідність захисту власних виробників від конкурентів з ЄС	Зниження конкурентоспроможності товарів під тиском конкурентів і законів ЄС
Втрата інтересу до ринку ЄС як привабливому і перспективному	Можливість торгівлі з Близьким Сходом та Азією, хоча ЄС – головний партнер
Організаційні	
Невдоволення міграційною політикою ЄС, небажання приймати мігрантів за квотами ЄС	Робота 1 млн. Зі Східної Європи, і 3/4 млн. з ЄС. Інфраструктура, бюджет ледве витримують таке навантаження.
Небажання здійснювати контроль за мігрантами на чужій території	Наметовий табір емігрантів в Кале у Франції
Законодавчі	
Посилюється європейська бюрократія перетворила в бар'єри для бізнесу закони і правила	Прийняття рішень в рамках ЄС вимагає довгих узгоджень з усіма членами, безліч обмежень, квот
Чи не готовність далі делегувати прийняття доленосих політичних рішень керівництву ЄС	Традиції британської політичної культури не сприяє перспективі політичного об'єднання з ЄС
Небажання підкорятися рішенням судів на основі Законодавства ЄС	Невідповідність англійського права (держав Британської Співдружності) і законодавства ЄС
Національні	
Вступ до Європейського Союзу поставило під загрозу національну ідентичність британців	Послабився контроль за національною і соціальною політикою в інтересах британців

В даному дослідженні виявлено цілу низку важливих причин Brexit, особливо таких, як міграційна політика ЄС і значні фінансові вкладення Великобританії в ЄС. Хоча однією з найбільш значущих причин Brexit, але що не афішуються – є протидія Лондона заходам по деофшоризації світової і європейської економіки. Це проявлялося в звинуваченнях Європарламентом про покриванні офшорів Великобританією. На протигагу ЄС були розроблені цілий ряд документів: Директива щодо оподаткування бізнесу (EU Code of Conduct Group for Business Taxation); Рекомендації Організації з економічної кооперації та розвитку щодо економічного змісту діяльності компаній юрисдикцій з низьким оподаткуванням або неоподатковуваних (OECD), Директива Євросоюзу по боротьбі з ухиленням від сплати податків (ATAD). Тобто Євросоюз хотів би змусити офшори або працювати повністю прозоро, або взагалі прибрати ці “піратські гавані”. Для Великобританії це було неприпустимо.

У зв'язку з Brexit, як зазначає аналітичний центр NewFinancial, вже 275 фінансових організацій з Великобританії вивели або виводять свої активи з країни, як свідчить аналітичний центр NewFinancial: 100 фінансових інститутів переїжджають Дублін, 60 – в Люксембург, 41 – в Париж, 40 – у Франкфурт-на-Майні і 32 – в Амстердам. А розмір виведених з країни активів за прогнозом експертів досягне 900 млрд. GBP (більше 1 трлн. EUR). Банки, інвестиційні виводять 800 млрд. GBP, керуючі компанії вже вивели понад 65 млрд. Фунтів, страхові компанії – 35 млрд. GBP.

Дослідження наслідків Brexit [1–5] дозволило виявити, що вони досить значні для Великобританії, ЄС, і України, табл. 2.

Таблиця 2
Результати Brexit для Великобританії, ЄС і України

Негативні	Позитивні
Для Великобританії	
Зниження реальних доходів населення, курсу валюти протягом ряду років	Зростання бюджету Великобританії на суму внесків до ЄС
Падіння привабливості лондонського фінансового ринку, відхід частини капіталів на континент	Розробка національної, соціальної, економічної політики в інтересах британців
Втрата частини європейського ринку щодо порушення логістичних ланцюжків	Видалення з британської законодавчої системи європейських норм
Ухилення від сплати податків іноземними бізнесменами, перевагу сплати податків в своїх країнах	Визначення величини своїх податків, мит, квот; створення своєї системи аміністрування податків
Збільшення витрат за право торгувати з ЄС	Збереження системи англійських офшорних зон

Негативні	Позитивні
Міграція персоналу в ЄС, “відтік мізків”	Отримання контролю за своїми кордонами
Відкладені проблеми з Шотландією та Ірландією, зниження привабливості громадянства Британії	Контроль за трудовою міграцією з ЄС та інших країн, свобода від квот з прийому біженців в країну
Для ЄС	
Зниження експорту в Великобританію і втрати внаслідок розриву логістики з нею.	Виведення капіталів багатьох компаній з Великобританії в ЄС
Збитки від нових торговельних мит з Британією	Посилення значення фінансових ринків Європи
Для України	
Перегляд експортних квот і цілого ряду змін в торгівлі з Великобританією, скорочення розміру інвестицій в Україну	Обсяги торгівлі між Великою Британією та Україною незначні, тому Brexit не зробить серйозний вплив на економіку
Сниження політичної та економічної підтримки України ЄС і Британією	Візовий режим між країнами залишиться колишнім
Можливі скорочення фінансових операцій на лондонському ринку, особливо біржовому, складності зі розміщенням і обігом українських облігацій	Можливе зростання поставок українських товарів в Великобританію: мед, пшениця, кукурудза, соки, м'ясо птиці, солод (зростання в 2019 році на 50%)

Наслідки Brexit оцінити складно на даному етапі. Особливо визначити кількісну величину можливих втрат або отримання очікуваних доходів. Має бути не легкий і тривалий шлях виходу Великобританії з ЄС, рівень його невизначеності досить високий. Для України Brexit принесе менше економічних втрат, ніж політичних.

Список літератури

- [1] М. Калмацкий, “Неопределенный выход: как брексит может сказаться на экономическом развитии Великобритании и ЕС”. [Online]. Available: <https://www.russian.rt.com › business › article › 611273-brex-it-ekonomika-poteri> (Дата последнего посещения: 18.03.20).
- [2] Implications of Brexit for the UK, EU and US. [Online]. Available: <https://www.bbc.com › russian › features-54120031>.
- [3] “Предпосылки и причины выхода Великобритании из ЕС”. [Online]. Доступно: <https://www.cyberleninka.ru › article › predposylki-i-prichiny-vyhoda-velikobritania>.
- [4] “5 тяжелых последствий Брексита для Прибалтики”. [Online]. Доступно: <https://www.rubaltic.ru › article › politika-i-obshchestvo › 31012020-5>.
- [5] “Проблема выхода Великобритании из ЕС: причины и ключевые противоречия”. [Online]. Доступно: <https://www.cyberleninka.ru › article › problema-vyhoda-velikobritanii-iz-es-prich>.

АНТИКРИЗОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

У ході дослідження було розглянуто основні теоретичні підходи до визначення змісту поняття антикризового управління підприємством, розкрито основні його сутнісні ознаки. Узагальнено наукові погляди різних авторів до розуміння основних етапів антикризового управління організацією. Коротко розкрито основні особливості реалізації кожного етапу. Наведений у дослідженні підхід до формування логіки процесу антикризового менеджменту дає можливість формувати ефективну програму антикризових заходів та коригувати бізнес-процеси у напрямку подолання наслідків кризи та відновлення економічного зростання. Наведено основні характеристики методичного забезпечення системи антикризового управління, яким виступають елементи системи багатокомпонентного аналізу: оцінювання операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

У фаховій літературі є велика кількість досліджень, які присвячені вивченню проблем антикризового управління. На увагу заслуговують останні розробки таких авторів як М. Р. Джалалова [1], І. Ю. Єпіфанова, Н. О. Оранська [2], Л. А. Зверук, Н. М. Давиденко [3], А. В. Камнева [4], В. В. Коваленко, Є. В. Чопікова [5], З. Б. Литвин [6], О. О. Мельниченко [7], К. В. Мокряк [8], тощо. Однак, подальшого розвитку потребують питання щодо розробки комплексних підходів до удосконалення методичних засад антикризового управління в сучасних умовах сучасних інформаційних технологій.

Актуальність теми дослідження полягає у тому, що формування інструментів та методів антикризового менеджменту створює передумови для виходу з кризової ситуації та відновлення економічного зростання. Однак, не всі підходи до управління підприємством в кризових ситуаціях зарекомендували себе як ефективні. Особливо це проявляється в умовах, коли кількість факторів виникнення кризи стає доволі великою, а самі чинники мають динамічний характер. Тому значну увагу теоретики та практики у сфері менеджменту приділяють виробленню гнучких підходів до вчасного і проактивного реагування підприємства по відношенню до кризових ситуацій. Важлива роль у цьому процесі відводиться можливостям використання сучасних інформаційних технологій та засобів аналізу в антикризовому управлінні. Впровадження новітніх методичних підходів антикризового менеджменту з використанням засобів інформатизації бізнес-процесів дозволяє посилити контроль за виникненням і протіканням криз, що є головною умовою їх подолання.

Наведені вище визначення доповнюють одне одного, тому що кожний з авторів розглядає поняття

антикризового менеджменту виходячи з власних міркувань та особистого досвіду бачення ситуації, що стосується виникнення та подолання кризових явищ в організації. Під антикризовим розумінням варто розуміти процес запобігання та подолання наслідків кризових ситуацій на підприємстві.

Розкриваючи теоретичний зміст антикризового управління, важливо виділити окремі його етапи.

Початковий етап антикризового управління передбачає системну діагностику виникнення кризової ситуації на підприємстві, визначення основних показників, що характеризують передумови до виникнення кризового стану.

Другий етап передбачає виявлення характеру та масштабів кризових явищ. Для цього здійснюється оцінка основних бізнес-процесів та формується процедура імітування можливих прогнозів розвитку кризи. Така процедура надає можливість здійснити порівняння фактичних значень ключових показників ефективності із плановими та нормативними, визначити масштаби впливу кризи на фінансовий стан підприємства. На другому етапі важливим є характеристика напрямків впливу кризи на бізнес-процеси підприємства, а також визначення чинників, яка визначають масштаби кризової ситуації [6].

Третій етап передбачає формування цілей та завдань антикризового управління. В рамках даного етапу ідентифікують основні елементи програми антикризових заходів, зокрема її мета, цілі та засоби впливу на параметри господарської діяльності підприємства. Четвертий етап передбачає розробку програми впровадження антикризових заходів для подолання наслідків кризи та попередження її повторення у майбутньому. Вона має включати детальний перелік дій та заходів антикризового управління, в тому числі і елементи мотивації персоналу для виконання заходів. На п'ятому етапі здійснюється контроль за реалізацією програми антикризових заходів. За результатами контролю здійснюється коригування завдань програми.

Надалі розглянемо особливості удосконалення методів антикризового управління на основі використання сучасних ІТ-технологій.

Для удосконалення антикризового управління пропонується запровадити використання систему багатокомпонентного аналізу: оцінювання операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. З цією метою варто сформувати перелік показників фінансово-господарської діяльності, за допомогою якого може здійснюватися оцінювання.

Класична система оцінювання показників ефективності діяльності не дозволяє здійснити покриття

необхідної інформації для визначення необхідних заходів та прийняття управлінських рішень, що дозволяють підвищити ефективність функціонування підприємств в різних галузях економіки.

Зокрема, досить часто на підприємствах не здійснюється оцінювання показників ефективності грошових потоків, аналізу стану та структури капіталу, використання джерел фінансування, відсутні оперативні звіти про результати діяльності. Тому варто використовувати набір цільових показників (вихідних даних) для забезпечення аналітичного комплексу оцінювання передумов для антикризового управління.

Формування системи показників оцінювання факторів кризи в окремих напрямках діяльності організації передбачає також впровадження інструментів контролінгу формування інформаційних потоків та центрів фінансової діяльності, за якими можуть бути закріплені ключові показники функціонування (КПІ).

Для кожної групи показників варто визначити певну схему автоматизації збору інформації. Варто навести пояснення до схеми інформаційних потоків в процесі формування інформаційного забезпечення для оцінювання параметрів антикризового управління.

Підрозділи підприємства – склад, виробничі та комерційні відділи, які мають доступ до програмного аналітичного забезпечення (ІТ-Підприємство, SAP, 1C: 8.2, та ін) але лише в рамках, що стосуються їх функціоналу. На основі щоденних звітів про результати роботи організацій та внутрішніх електронних документів керівники відповідних під ринку відповідають за введення в систему первинної інформації про здійснення господарських операцій.

Запропонований аналітичний комплекс та система регулювання інформаційних потоків за умов автоматизації не завжди можуть вирішити весь спектр завдань, пов'язаних з аналізом ефективності діяльності та прийняття відповідних управлінських рішень. З метою вирішення цієї проблеми доцільно впровадити на підприємствах спеціальні аналітичні інструменти. Вони являють собою програмний продукт, що дозволяє на основі наявної на підприємстві бази даних формувати пакет статистичного аналізу за налаштованими сценаріями.

Перевагою даного інструменту є те, що він дає можливість:

- Здійснити налаштування сценаріїв статистичного аналізу відповідно до логіки дослідження;
- забезпечити формування динамічних даних;
- наявність конструктора (генератора) звітів, відповідно до якого можливо налаштувати будь-який звіт на основі наявних даних системи.

Отже, під антикризовим розумінням варто розуміти процес запобігання та подолання наслідків кризових ситуацій на підприємстві. Основними етапами антикризового управління є такі: аналіз кризового стану, визначення масштабів кризи та прогнозування можливих напрямів її розвитку, формування цілей та завдань антикризового управління на підприємстві, Розробка програми антикризових заходів, контроль за реалізацією програми антикризових заходів і коригування завдань програми. Задля підвищення ефективності антикризового управління запропоновано використовувати на підприємствах спеціальні аналітичні інструменти. Вони являють собою програмний продукт, що дозволяє на основі наявної на підприємстві бази даних формувати пакет статистичного аналізу за налаштованими сценаріями.

Список літератури

- [1] М. Р. Джалалова, “Особливості антикризового управління підприємствами” [Електронний ресурс], матеріали XLVII науково-технічної конференції підрозділів ВНТУ, Вінниця, 14-23 березня 2018.
- [2] І. Ю. Єпіфанова, “Сутність антикризового управління підприємства”, *Економіка і суспільство*, № 2, с. 265-269, 2016.
- [3] Л. А. Зверук, “Антикризове управління підприємством в умовах інноваційного розвитку”, *Міжнародний науковий журнал “Інтернаука”*, № 1(2), с. 69-75, 2016.
- [4] А. В. Камнева, “Дослідження існуючих інструментів та моделей антикризового управління на підприємстві”, *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі*, № 4, с. 15-27, 2015.
- [5] В. В. Коваленко, “Місце діагностики в системі антикризового управління сучасними банками”, *Економіка і суспільство*, № 5, с. 363-367, 2016.
- [6] З. Б. Литвин, “Необхідність діагностики в умовах антикризового управління діяльністю підприємства”, *Економічний аналіз: зб. наук. праць. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”*, т. 21, № 2, с. 152-156, 2015.
- [7] О. О. Мельниченко, “Сутність антикризового управління підприємством у сучасних умовах господарювання”, *Економічний аналіз: зб. наук. праць. Тернопіль*, т. 21, № 2, с. 157-162, 2015.
- [8] К. В. Мокряк, “Інноваційна діяльність в концепції системи антикризового фінансового управління підприємством”, *Економічні науки. ОНУ*, с. 142-146, 2016.

PRACTICAL ASPECTS IN THE METHODOLOGY OF PUBLIC ADMINISTRATION

The state as a form and method of streamlining and ensuring normal conditions for the life of people has shown itself to be a universal socio-political organization with public power and a specialized administrative apparatus within a certain territory to which its sovereignty extends. The development of the state with the development of society caused the emergence of such a science as governance, as well as public administration, state policy. Despite the fact that in various countries, public administration has significant features, one can state the global trend in the universalization of general principles and approaches in the field of public administration (however, this is a debatable issue) [1].

Basically, we can talk about the extension of models of government developed in developed countries to the rest of the world. However, the adaptation of these models is uneven, in many countries the ruling elite is interested in maintaining the status quo, because it is based on their stable position and the associated economic and status privileges.

In addition, public administration as an independent discipline differs from borderline disciplines (political science, management sociology, public sector economics, state theory, administrative law, constitutional law), since it focuses primarily on management methods that help to solve the tasks of the state and its structures at various levels.

Like any science, the theory of public administration sets itself the goals: descriptive, in accordance with which the subject of research is described; pragmatic, according to which public servants receive knowledge to solve practical problems; theoretical, the achievement of which helps to describe causes and effects, functional relationships. The methods and techniques for achieving these goals together represent a methodology for studying public administration.

Despite all the differences, democratic concepts rely on the general postulates of governance – universal values, principles of democracy, political and ideological pluralism, separation of powers, rule of law, recognition of local self-government, etc. [2].

They reject totalitarianism and authoritarianism, affirm the official's control over the population, and put him on service to common (not class) interests.

The most important methods of the theory of public administration: structural-functional, institutional, behavioural, comparative, historical.

The main method of gaining knowledge about public administration today is the method of trial and error. Models and behaviours in the field of public administration are the product of the collective thinking of the corps of rulers and officials of various countries. That is, the basic

principles and concepts in this field of knowledge are conditional, contractual in nature. It is often heard that public administration in different countries has specific features, due to cultural factors.

In addition, public administration is highly dependent on political and legal procedures.

Indeed, the differences are great. Nevertheless, ordinary observation can indicate the similarity of models of government not only in the modern world, but throughout the history of mankind. Features certainly have a place. But behind them are common features. Public administration is evolving in one direction. Modern theories of public administration contain universal principles applicable to any state. There is a tendency towards the convergence of state systems and management models. Basically, the role model is the experience of the Anglo-Saxon countries. However, the reasons for borrowing in public administration should be sought in the processes of globalization. Currently, the whole system is not a separate country, but the world community as a whole [3].

The processes taking place at the global level are immediately reflected in the development of many countries. This is something that governments of states that are not only active in the international arena have to reckon with, but also countries that face numerous domestic problems due to changes in international politics. In the theory of public administration, four main traditions are usually distinguished: Anglo-Saxon (the concept of a minimal state); German (organicism); French (Bonapartism or Napoleonism); Scandinavian (a mixture of Anglo-Saxon and German traditions).

The German and French models are collectively referred to as the continental European model. In the Anglo-Saxon model legally, the concept of «state» as a legal entity or public law entity is absent.

The legal meaning is “government” or individual government agencies. The state is considered as an agreement between members of society. Relations between the state and society are characterized by a system of negotiations and transactions, great flexibility and freedom. In the French tradition, the state is considered as a single and indivisible entity that penetrates into all spheres of public life.

Traditionally, the postulate that state bodies and services are called upon to observe and implement programs and policies that are established by legislative bodies, the head of state, and the government (the concept of neutral competence) has been considered as the basic theory of public administration.

With this approach, government agencies are officially deprived of independence and in fact cannot

set goals and objectives for their activities. As a rule, officials and employees should work disinterestedly for the good of society, the result of their efforts does not contribute to improving their personal well-being, which is the immediate goal of commercial organizations.

Therefore, management technologies here are developing at a slower pace. The commercial sector is almost always more active than the public. Tom S. Karlsson provided social systems related to public administration (Table 1).

Table 1

Social systems concerning public administration according to Tom S. Karlsson

	Management	Civil service
Discourse	Managerialist	Welfarist
Symbols	The manager	The civil servant
Tacit rules	Individualism	Collectivism
Formalised rules	The Goal	The process
Authoritative	The individual	The hierarchy
Allocation	Actors as resources	Actors as subordinates

Management in the public service has the same basic features as management in a commercial organization.

As well as management in a commercial company, it is the management of an organization, i.e. a group of people coordinating their actions to develop and achieve common goals. Management in the public service is one of the types of special management that studies special features, specifics manifestations of functions, as well as special patterns and trends that distinguish management in the public service [4].

Under the management in the public service is understood:

- management process within public service institutions;
- science of this management;
- art of management;
- set of relevant skills;
- public administration staff.

The division of managerial labour is normatively fixed in the organizational structure as a result of systemic organizational transformations, and repeated and standard actions – in managerial procedures as a result of operational management. Regardless of the nature of the organization, general laws manifest in it and general mechanisms operate.

Features of management in the civil service are manifested primarily in the goals, specifics of the implementation of functions, methods for assessing results, reporting, control procedures, responsibility and incentive systems.

Primarily in the goals, specifics of the implementation of functions, methods for assessing results, reporting, control procedures, responsibility and incentive systems. In the context of the changes in the economic model

in an increasing number of specific areas of activity of the civil service, non-standard solutions are required, new tasks constantly arise. The traditional bureaucratic model is becoming ineffective, an obstacle to economic development. The administration object operating in conditions and on the principles of the market is under constant pressure from the subject – a government official acting in conditions and on the principles of a classical administrator [5].

There is practically no adequate effective feedback, which fundamentally breaks the logical control chain, destroys its structure and process. It becomes unidirectional, the constructive interaction between the object and the subject disappears.

The fundamental contradiction that arises, the low efficiency of the existing administration model and, as a result, the “gray” management technologies, all this dictates the conditions for the transformation of the traditional management model in the civil service, the need to integrate the classical administration model and the marketing management model. It is their combination that allows the most consistent use of marketing management technologies in public administration, to bring the philosophy of public administration closer to the philosophy of a commercial company, the main subject of which is the consumer.

Strategic planning is the planning process that enables organizations, institutions, societies and governments in the private and public sectors to strategize to accomplish visions, missions and goals.

Within the framework of the integrative model, the feedback channel can be most adequately built, the concept of public services implemented.

The traditional bureaucratic management system is gradually being replaced by an integrative one, in which there are elements of the administration of market mechanisms.

References

- [1] C. H. Beck, D. Brezoianu, M. Oprican, *The Development of Electronic Administration*. Bucharest: University Press, 2018.
- [2] S. Masović, M. Seracević, and H. Kamberović, E. Mededović, *ICT in Public Administration as a Condition of establishing e-government*. [Online]. Available: http://www.academia.edu/934514/Application_ICT_in_Public_Administration_as_a_Condition_of_Establishing_EGovernment. Accessed on: March 25, 2020.
- [3] L. Petre, *Computerization can make administration more efficient and civilized*. London, Great Britain: It Capital, 2017.
- [4] D. F. Kettl, *The Future of Public Administration, Proceedings of the American Political Science Association*. Washington: Capio Nightingale, 2019.
- [5] A. I. Radchenko, *Osnovy derzhavnogo ta munitsypalnogo upravlinnya: systemnyy pidkhid*. Moskva, Rossijskaya Federaciya: Nauka, 2007.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ВПЛИВУ УМОВ ТОРГІВЛІ ПРИ ВИБОРІ ПЕРСПЕКТИВНИХ РИНКІВ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ

В сучасному глобалізованому світі поступово відбувається стирання меж між національними ринками країн, а торгівля все більш набуває рис міжнародної, що підтверджується активним зростанням обсягів торгівлі між країнами у Світі. Звісно, що сприяє цьому активний розвиток науково технічного процесу (інтернет, ІТ індустрія, глобалізації тощо) та загальна лібералізація торгівлі в рамках роботи міжнародних організацій таких як СОТ, ЮНКТАД та інших. З іншого боку розвиток маркетингових рішень, у паралельній роботі з новітніми логістичними рішеннями та інтернет-банкінгом, роблять процес купівлі товарів інтернаціональним, що активно спонукає до зростання динаміки міжнародної торгівлі та як наслідок веде до формування справжнього світового ринку з всіма притаманними йому рисами. За таких умов з одного боку, абсолютно кожне підприємство, не зважаючи на його розміри, має можливість брати активну участь у міжнародній торгівлі, проте з іншого боку, посилюється конкуренція на традиційному ринку для підприємства, оскільки доступ до нього отримали підприємства з інших країн. У зв'язку з цим відбувається нівелювання торговельних меж між країнами, проте в окремих випадках зберігаються штучні торговельні бар'єри у вигляді використання інструментів прихованого протекціонізму, які значно заважають розвитку торгівлі.

Сукупність цих факторів враховуються при оцінці "умов торгівлі" яка є результируючим показником, що показує доступність ринків окремих країн для зовнішньої торгівлі.

Питанням оцінки умов торгівлі займалися:

П. Вердоорн, Ж. Дрезе (дослідження активності торгівлі однаковими товарними групами в інтеграційному об'єднанні);

Б. Баллас, Г. Грубель, П. Ллойд (запропоновано авторську формулу розрахунку внутрішньогалузевої торгівлі);

А. Дирдорфф (вплив угод з вільної торгівлі на окремі сектори національної економіки);

В. Марано (дослідив питання впливу на торгівлю між країнами внутрішніх та зовнішніх економічних конфліктів);

Дідер Брантао Т. та Пінат М. (досліджували питання використання різних напрямів торговельної політики та її вплив на збагачення країни)

Серед вітчизняних дослідників питанням зовнішньоторгівельної політики та умовами торгівлі займалися:

Савка О. (встановлення взаємозв'язку між торгівлею та добробутом населення);

В. Пятницький (досліджував практичні аспекти впливу приєднання України до СОТ та її наслідки у зовнішньої торгівлі);

Бліхар М. (досліджено організаційно-економічних механізмів адаптації зовнішньої торгівлі країн ЦСЄ до вимог спільної торговельної політики ЄС).

Практичним завданням яке потребує свого вирішення є створення методики, яка дозволить оцінювати привабливість та перспективність ринків збуту продукції з урахуванням існуючих торговельних обмежень, тобто обирати ринок збуту з найкращими умовами торгівлі.

Враховуючи існуючий науковий доробок, не достатньо дослідженою залишається методика оцінки факторів впливу на здійснення міжнародної торгівлі з урахуванням як існуючих так і прихованих торговельних бар'єрів, яка дозволить вітчизняним підприємствам обирати найбільш перспективні ринки та не витрачати кошти для здійснення невдалих інтервенцій на ринки з меншою привабливістю.

На торгівлю між країнами, з точки зору її ефективності, здійснює вплив багато факторів, які можливо поділити на 2 групи за ступенем їх впливу: загальноекономічні та специфічні.

Загальноекономічні фактори впливу на зовнішню торгівлю – це сукупність факторів, які впливають на експортно-імпортні операції за всіма товарними групами, наприклад зміна курсу валюти, або інфляція, митне декларування, логістичні витрати, трансакційні витрати на здійснення операції тощо.

Специфічні фактори впливу на зовнішню торгівлю – це фактори, які відносяться індивідуально до кожного товару, зокрема тарифне регулювання, собівартість, стан світового ринку (світова ціна товару) та інше.

Для визначення перспективних ринків збуту потрібно визначити сукупність факторів, які здійснюють вплив на торгівлю та порівнювати їх між країнами. Де вплив факторів на експортно-імпортні операції буде меншим, там будуть кращі умови торгівлі, тому слід визначити цю країну як перспективну країну для торгівлі.

Перспективними ринками збуту товарів є ринки, які мають найменше торговельних бар'єрів та найбільшу торговельну маржу, яка визначається як різниця або відношення внутрішніх цін та ціни товару на іншому ринку. Торговельна маржа дозволяє визначити ринки на яких дохід від експортної діяльності буде більшим. При цьому потрібно окремо визначати "умови торгівлі"

для експортних та імпортних операцій, оскільки вони мають різний характер та набір факторів, що на них впливає. У літературних джерелах під терміном "умови торгівлі" розуміють співставлення імпорту та експорту, але це не зовсім так, оскільки враховуючи

наявність торговельних обмежень, які існують між країнами та внутрішніх факторів які стримують рух товарів, під умовами торгівлі склад розуміти саме сукупність факторів, що впливає на торгівлі та у підсумку робить її більш або менш ліберальною у залежності від країн.

Нажаль значна частина країн упереджено ставиться до вільної торгівлі та постійно намагається використати інструменти прихованого протекціонізму, щоб підтримати місцевих виробників та захистити свій ринок від іноземної конкуренції. За таких умов, з урахуванням внутрішніх бар'єрів для здійснення торговельних операцій, саме умови торгівлі є визначальними при виборі ринків збуту продукції, оскільки формально країни доримуються торговельних режимів, але з використанням інструментів прихованого протекціонізму, умови торгівлі між країнами сильно відрізняються.

Наприклад експортні операції, якщо аналізувати їх з точки зору операційної діяльності та наявності торговельних бар'єрів, які створюють перепони для вільного експорту продукції, мають різні прояви, такі, як: маркування на мові країни до якої постачається продукція, специфічні вимоги до пакування, фіто-санітарні стандарти, особливості митного декларування, розмір тарифів, вимоги до самої продукції, стандартизація та сертифікація продукції у країні призначення експорту, логістичне та митне декларування це лише невеликий перелік існуючих торговельних бар'єрів при експорті продукції, які є різними в залежності від країни.

Стосовно імпорتنих операцій – аналогічно експортним операціям, на шляху товарів від однієї країни до іншої виникають торговельні бар'єри, наприклад такі як: проходження процедури розмитнення товарів, сплата імпорتنих мит, вимоги до сертифікації та стандартизації, логістичні витрати, можлива дискримінація на національному ринку з боку держави або місцевих виробників товарів, тощо.

Якщо розглянути методику визначення впливу умов торгівлі, яка складається з різних рівнів, потрібно:

на першому етапі – визначити який товар експортується чи імпортується. За існуючою міжнародною класифікацією;

на другому етапі – коло країн, які є перспективними (за встановленими критеріями, такими як: доля ринку, вартість продукції на ринку країни-контрагента, вартість продукції в середині країни, маржинальність експорту та ін.). Попередно можливо додати умови вибору, наприклад визначити ринки які цікавлять експортерів, за такими критеріями як: близькість розташування, наявність елементів торговельної лібералізації, емісія ринку та сукупний попит на продукцію, схожість ринку за рівнем ведення бізнесу тощо;

на третьому етапі – кількість факторів, що впливає на ефективність здійснення експортно-імпор-

тної діяльності. Всі ці фактори потрібно попередньо визначити та згрупувати для того, щоб їх на наступному етапі;

на четвертому етапі – порівняти за цими факторами, перспективні країни для експортно-імпоротної діяльності. Співставлення факторів та порівняння їх за кожною окремою країною дозволяє визначити країни, які мають вигідніші для експорту позиції і на підставі цього надають інформацію про доцільність та послідовність виходу на зовнішні ринки;

на п'ятому етапі – визначити країну яка має найкращі торговельні умови. При визначенні країни, потрібно провести ранжування, та за цим рейтингом починати подальшу розробку стратегії виходу на зовнішні ринки з власною продукцією.

Таким чином, враховуючи зазначене слід розробити методичний підхід, який буде визначати ключові фактори, що впливають на експортно-імпортні операції та порівнювати їх показники за кожною країною і у підсумку визначити де є найкращі торговельні умови для здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Отримані результати дозволять визначити перспективні ринки збуту та збільшити ефективність експортної діяльності та обсяги експорту продукції

Список літератури

[1] Didier Brandao, Tatiana; Pinat, Magali, "The nature of trade and growth linkages", Policy Research working paper; no., WPS 8161, Washington, D.C.: World Bank Group, 2017. [Online]. Available: <http://documents.worldbank.org/curated/en/900341502818068705/The-nature-of-trade-and-growth-linkages>.

[2] Evenett, S.; Akman, M. Sait; Berger, Axel; Dadush, Uri; Johnson, Lise; Mendez-Parra, Maximiliano; Ochoa, Raul; Schmucker, Claudia, "Key Policy Options For the G20 in 2017 to Support An Open and Inclusive Trade and Investment System", [Online]. Available: <http://hdl.handle.net/11540/6922>.

[3] L. Baccini, S.Y. Kim, "Preventing protectionism: International institutions and trade policy", *Review of International Organizations*, vol. 7, no. 4, pp. 369-398, 2012.

[4] А. Мазаракі, "Імпорт та перспективи імпортозаміщення в Україні", *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*, вип. 6, с. 5–15, 2012.

[5] V. Alan, Deardorff, Do, Quy-Toan and A. Andrei Levchenko, "Trade Policy and Redistribution when Preferences are Non-Homothetic," March 6, 2017; *Economics Letters*, 155 (June 2017), pp. 92-95.

[6] М. Ю. Серпухов, "Ієрархія інструментів прихованого протекціонізму в міжнародній торговельній політиці", *Вісник НУК*, вип. с. 1-4, 2013.

PROPOSALS FOR IMPROVING STRATEGIC PLANNING IN UKRAINE

Strategic goals and long-term vision are just as important for any company as the ability to quickly adapt to market changes, achieve results, meet deadlines, and be proactive when it comes to troubleshooting. Strategic planning enables a company to have a firm market position because the management will take decisions based on long-term business goals.

A strategic plan should be long-term and provide for flexibility so it can be altered when necessary. In essence, it is a program for a company to operate over long periods of time. It has to be adapted to the ever-changing business and social environment.

An analysis of external environment allows determining positive and negative factors (threats) for the company: political, economic, scientific and technical, social, international, etc. It is also crucial to analyze market factors such as macroeconomic analysis of supply, demand, and competition.

Depending on the company development cycle, there are basic strategies to choose from:

growth strategy – company's intention to increase sales, profits, capital investments, etc.;

stabilization strategy – a good solution for volatile sales and profits;

survival strategy – defense strategy used to go through a deep crisis.

Substrategies can be divided into two groups: functional and resource-oriented.

Functional strategies include: marketing strategies;

production strategies; R&D and experimental strategies.

Resource-oriented strategies are: human resources and social development strategies; logistical support strategies; organizational strategies; investment strategies; financial strategies; technical development strategies.

To implement a strategy one would have to develop programs, budgets, and procedures for short- or long-term, which altogether can qualify as a strategy implementation plan. Strategies can be evaluated both through quantitative criteria (return, size of sales, earnings per share) and through qualitative measurements (personnel's qualification).

In practice, and in theoretical reasoning it is very difficult to determine where the moment when the process of strategic planning ends and the process of implementation of the strategic plan begins. In our opinion, stages 1–3 are clearly related to strategic planning, including the formulation of a basic development strategy. The processes of formation of functional and product strategies (stages 4–5) by and large represent a strategy, and therefore with good reason can also be attributed to the process of strategic management.

There is no single strategic horizon planning. As noted by the well-known experts in the field of strategic

planning D. Cleland and V. King, the length of the strategic planning interval is of great methodological importance. As a rule, the planning period should be based on economic projections that take into account general trends, and not cyclical fluctuations of the economy. An organization should plan with a perspective that is useful to it, but no more than reasonably accurate. This is an axiom: the further into the future planning extends, the less reliable the forecast becomes.

Strategies are formed in the process of interaction vertically according to specially designed procedures. Individual strategies (acquisitions, participation in modern enterprises and new projects), which cannot be assigned to any one division, are developed by the planning department or development department and are carried out at the enterprise level as a whole.

Strategic planning allows you to set realistic goals for the future, allocate resources (required to obtain these results), as well as steps needed to achieve these goals and objectives.

The main goal of strategic planning is to create and reform business and products.

Among other key goals of strategic planning is the selection of directions and arrangement of processes so that a plan can hit the targets set, including in unforeseen events such as that can affect company in a negative way.

Strategic planning that the basic concept of planning is that the environment is constantly changing and the future is open to question. For that reason, it is unrealistic to accurately define the company's work for many years in numbers. However, it is quite possible to establish market trends and factors that will influence a particular business, which is the first objective of strategic planning. The second one is mapping out a plan of actions that would create maximum competitive advantages for the business in the future.

It means that the purpose of strategic planning is outlining how the external environment will change and how different scenarios can potentially transform a company.

On average, strategic planning covers a span of 3 to 10 years. However, the timing largely depends on the company size. As the business systematization and effective management experts note in his blog, large companies can plot a course for 5 to 10 years, small companies – 1 to 2 years, while overall owners should think about long-term development as well. Companies should hold strategic sessions as part of the strategic planning that would require company officers to develop a vision and goals for the next year. To that note, it is important for strategic planning to include all key officers.

It identifies three types of goals: quantitative, qualitative, and organizational.

Quantitative goals: turnover, profit, number of clients, average payment amount, profit margin, etc.

Qualitative indicators: desirable product features, geographical activity, professional level of the team, market reputation, etc.

Organizational goals: organizational structure, business processes, automation, etc.

The company's management should assess which parameters will become the cornerstone of business planning and jointly develop a common vision of these indicators at the year-end.

It is important to divide main goals into intermediate goals in quarter increments. In fact, the entire strategy should become a set of projects that need to be implemented to achieve the main goal.

The horizon of strategic planning is usually quite long – 20-30 years ahead. At such periods of time, it is impossible to give a precise estimate of when certain events take place. However, one can still see general trends, make preparations, and wait. When there are signs of a predictable situation, companies can use a premade scenario and start the production or sales. Some other company without such planning can indeed make similar decisions but will lose time as a result, which is a crucial factor in competition.

The optimum horizon of strategic planning in Ukraine is 3 years. It is important to understand that for Ukrainian companies, preparation and adoption of a strategic development plan will not align with identical plans in developed economies or countries where legislation is rarely changed. Another point to bear in mind is that Ukraine is a small country compared to other economies and, therefore, will be influenced by large states that supply resources or technological products.

Ukrainian companies make many mistakes during strategic planning. One of the most common is to assume that market growth will repeat its pattern, and competitors will act as they used to. In practice, everything is quite different. Besides, strategic planning does not always factor in macroeconomic factors that are very important in modern realities.

Companies are well aware that the existing business model will not be functioning well, say, due to restrictions imposed with new laws, strong international players entering the market or rapid increase in competition. That is why the business tries to maximize gains, enjoy their quasi-monopoly, increase short-term earnings while virtually making no effort in the target segment to satisfy their customer, generate and add some value, build-up loyalty.

Attempts to classify modern schools of strategic management made by B. Richardson and R. Richardson, as well as G. Mintzberg and others, are ambiguous and in many respects controversial, so we offered our own vision of this issue, identifying three constructive schools: K. Andrews, I. Ansoff and M. Porter, as well as several

descriptive ones that create the necessary groundwork for the next qualitative breakthrough, creating a new "Constructive school".

Owners are likely to seek for a new niche where they can apply their skim-the-cream model if the current one offers fewer benefits. It is also important to start strategic planning by reference to the needs of the target segment and values that a company can bring.

In Ukraine, it became more and more evident in the context of personal development, which can be seen from an increased popularity of training sessions, workshops, and other educational platforms about personal strategic planning, which is not the case with business planning. Small and medium businesses believe it is very expensive and meaningless due to the high volatility of the external environment, large companies tend to actually use planning instrument but are often very bulky to keep them updated. However, there is good news too. For small- and medium-sized companies, there are approaches to strategic planning that fit their size when planning does not resemble a cannon shooting at a flea.

Modern businesses are forced to operate under aggressive changes, and decade-old models sputter as efficient companies are becoming non-profitable all of a sudden. It is crucial for owners and managers to be ready for new approaches, to recognize errors, and to learn from them. This can often imply an assignment of managerial duties to officers of the new generation or independent board of directors.

Strategic planning is a comprehensive tool for problem analysis and troubleshooting. In the context of strategic planning, there should be a management plan designed to arrive at the company's targets and accomplish its mission. A strategic plan allows owners and senior management to understand the long-term development vector and help to make efficient decisions.

Conclusion is that strategic planning is the cornerstone of a balanced and exploding growth for any company.

References

- [1]. A. Thompson, and A. Striklend, *Strategic management. Art of development and realization of strategy: the textbook for higher education institutions*. Moscow, Russia: UNITY, 2018.
- [2]. V. Shirokonos, "Interrelation of functions of planning and control as means of effective management", *Scientific and practical edition "Independent Auditor"*, № 4 (II), pp. 69-72, 2016.
- [3]. A. Thompson Jr., and A. Striklend, *Strategic management. Concepts and situations for the analysis: The translation with English*. Moscow, 2006.
- [4]. I. Ansoff, *Strategic management*. Moscow, Russia: Economy, 2009.
- [5]. R. Kaplan, and D. Norton, *Balanced system of indicators. From strategy to action*. Moscow: closed joint stock company "Olympus-business", 2004.

ЕКОЛОГІЧНА ЕКОНОМІКА В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СВІТОВОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Наприкінці другого тисячоліття перед суспільством постав ряд викликів, пов'язаних з неспроможністю існуючої споживчої моделі індустріальної економіки забезпечити подальший розвиток. Глобальних масштабів досяг негативний антропологічний вплив на навколишнє середовище, перманентні полісистемні кризи національних та світової економіки. У пошуку відповіді на ці виклики з'явилася концепція сталого розвитку, яка сьогодні стала головною парадигмою третього тисячоліття [1].

Сталий розвиток (англ. *Sustainable development*) – це загальна концепція необхідності встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб людства і захистом інтересів, який задовольняє потреби нинішнього покоління без шкоди для можливості майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби [2]. Найбільш розповсюджене його визначення сформульовано в доповіді Міжнародної комісії з навколишнього середовища і розвитку “Наше спільне майбутнє”: “Сталий розвиток – це такий розвиток, який задовольняє потреби теперішнього часу, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби. Воно включає два базових поняття: потреби, зокрема, необхідні для існування найбільш вразливих верств населення, які повинні стати найважливішим пріоритетом; обмеження, обумовлені станом технологією і організацією суспільства, що накладаються на здатність навколишнього середовища задовольняти нинішні і майбутні потреби” [3].

Актуальність концепції сталого розвитку обумовлена усвідомленням того, що від швидкості вирішення проблем пошуку балансу між трьома аспектами людської життєдіяльності – екологічної, соціальної та економічної – залежить рівень добробуту наступного покоління. Треба зауважити, що бачення сутності сталого розвитку в науковому середовищі має особливість поєднувати в одне ціле поняття екологічного та економічного розвитку, або соціального і економічного розвитку.

Ряд сучасних науковців вважають, що основою парадигми сталого розвитку є теорія екологічної модернізації, яка поєднує ідеї “зеленого капіталізму”, теорії суспільства ризику й сталого розвитку (А. Мол, Р. Спааргарен, Е. Гідденс, А. Віллі, М. Яничке). На думку прихильників цієї теорії, у суспільстві з розвинутими демократичними інститутами трансформація не стосується існуючих відносин власності, вона сфокусована на удосконаленні організаційних структур виробництва й споживання.

Основними агентами такої реструктуризації є приватне підприємництво, держава та інвайрон-

ментальні рухи, хоча ідеологія і соціальні функції останніх змінюються. Держава стає партнером приватного бізнесу та зеленого руху, відмовляючись від директивного бюрократичного регулювання, а його головне завдання – створити сприятливе середовище для проєкологічної діяльності бізнесу, стимулювати його самоорганізацію. Таким чином, мета екомодернізації – на підставі суспільної згоди (“договору”) вбудувати екологічні обмежувачі у функціонування ринкової економіки [4].

У 1972 році генеральний секретар конференції ООН у Стокгольмі М. Стронг сформулював і обґрунтував концепцію екорозвитку “як екологічно орієнтованого соціально-економічного розвитку, при якому зростання добробуту людей не супроводжується погіршенням середовища проживання та деградацією природних систем”, довів необхідність переходу людства від економічної до еколого-економічної системи. На підставі дослідження доповіді “Наше спільне майбутнє” Микола і Олександр Талавіря відзначили, що поняття “екологічно стійкий економічний розвиток” є тотожним поняттю “сталий розвиток” [5, с. 78].

Визначенню кола найвагоміших проблем забезпечення сталого розвитку та пошуку шляхів їх вирішення присвячено дослідження американського екологічного економіста Германа Едварда Дейлі, одного із засновників Міжнародного товариства екологічної економіки. На його думку, “...без зростання (в даний час вже нерентабельного, якщо його правильно виміряти) у справжнього прогресу, нарешті, буде шанс. Як вже давно стверджують екологічні економісти, кількісне зростання фізичних потоків матерії та енергії, метаболічний потік підтримки економіки починається з виснаження і закінчується забрудненням. Навпаки, розвиток – це якісне вдосконалення здатності заданого потоку забезпечувати підтримку життя з її задоволеннями. Основними шляхами розвитку є технічні поліпшення ефективності використання ресурсів та етичне вдосконалення наших бажань і пріоритетів” [6].

Таким чином, в межах концептуальних підходів Г. Дейлі та його однодумців, сталу економіку можна трактувати як таку, що підтримує постійний за величиною потік ресурсів від виснаження до забруднення в межах асимілюючих і регенеративних здібностей екосистеми. При цьому основною проблемою її забезпечення є той факт, що економічний статус-кво не може триматися довго в майбутньому, і без впровадження у найближчій перспективі радикальних змін людство стикнеться із втратою соціально-економічного благополуччя та екологічними катастрофами.

Серед основних довгострокових цілей (орієнтирів) трансформування економіки можна виділити такі:

1) обмеження (нормування, лімітування) використання всіх ресурсів, що призводить до досягнення рівнів відходів, які можуть бути поглинені екосистемою;

2) використання поновлюваних ресурсів за нормами, які не перевищують можливості екосистеми для регенерації ресурсів

3) виснаження невідновлюваних ресурсів за темпами, які, наскільки це можливо, не перевищують темпи розвитку поновлюваних замінників.

Суть стратегічних пропозицій щодо переходу до сталої екологічної економіки полягає в такому:

1) Ліміти (квоти, межі потоків основних ресурсів) обмежують біофізичний масштаб на підставі критеріїв виснаження або забруднення (межа величини й темпу).

2) Екологічна податкова реформа передбачає зміщення податкової бази з доданої вартості (праці і капіталу) на “те, до чого додана вартість”, а саме, на ентропічний потік ресурсів, які видобуті з природи (виснаження), і повертаються в природу (забруднення).

3) Обмеження діапазону нерівності в розподілі доходів, визначення мінімального і максимального доходу.

4) Відновлення регулювання міжнародної торгівлі. Відмова від вільної торгівлі, мобільності капіталу і глобалізації, введення компенсаційних тарифів не для захисту неефективних фірм, а для захисту ефективної державної політики інтерналізації витрат від понижувальної стандарти конкуренції. Неможливо бути частиною глобальної економіки і в той же час мати більш високі рівні заробітної плати, екологічні стандарти та системи соціальних гарантій, ніж інша частина світу. Торгівля і мобільність капіталу повинні бути збалансованими і чесними.

5) Поворотна еволюція МВФ – Світовий банк – СОТ. Схоже на ідею Кейнса про міжнародний кліринговий союз, який стягує штрафи за профіцити і дефіцити, підтримуючи поточний баланс та уникаючи великих зовнішніх боргів і трансферів капіталу. Рухливість міжнародного капіталу в поєднанні з вільною торгівлею дозволяє корпораціям уникати національного регулювання в інтересах суспільства, використовуючи одну країну проти іншої.

6) Перехід від часткового до 100% банківського резервування. Перехід контролю над пропозицією грошей і емісійного доходу в руки уряду. Приватні банки більше не зможуть створювати гроші з нічого і потім віддавати їх під відсотки. Усі квазі-кредитно-фінансові установи також повинні підкорятися цьому правилу і регулюватися як комерційні банки зі 100% резервними вимогами до рахунках до запитання. Банки будуть заробляти прибуток на фінансовому посередництві, кредитуванні грошима вкладників строкових

вкладів (встановлюючи ставку по кредиту вище, ніж відсотки, що виплачуються за строковими вкладами) і на справлянні плати за обслуговування, зберігання та інші послуги.

7) Зміна категорій “достатності” – передбачає переміщення фондів конкурентного природного капіталу, що залишаються в розпорядженні суспільства, в громадський траст, і встановлення ціни системою лімітів і аукціонної торгівлі, або за допомогою податків, звільняючи від приватного володіння і оцінки неконкурентного надбання в формі знань та інформації.

8) Стабілізація чисельності населення.

9) Поділ ВВП на рахунки витрат і вигід із порівнюванням їх збільшення. Коли приріст витрат зрівняється з приростом вигід, подальше зростання потоку ресурсів має бути припинено. Перевагою цього об’єктивного підходу є важливість суб’єктивних індикаторів, які показують, що після досягнення певного порогу подальше зростання ВВП не збільшує самооцінки задоволеності, тобто зростання ВВП не є економічним зростанням.

Таким чином, компромісна ідея сталого розвитку не відкидає економічного зростання, але й передбачає збереження довкілля, завдяки чому набуває все більшої підтримки в сучасному світі.

Список літератури

- [1] Т. А. Ставерская, Е. В. Жиликова “Концепция устойчивого развития: современный научный подход”, Тенденции экономического развития в XXI веке: мат. Межд. науч. конф., Белорусский государственный университет, Минск, Беларусь февраля 28 2019, с. 174-177.
- [2] Butlin, John “Our common future. By World commission on environment and development”, *Journal of International Development (en)*, vol. 1 (2). pp. 284–287, 1987.
- [3] World Commission on Environment and Development. “Our Common Future. Chapter 2: Towards Sustainable Development”. [Online]. Available: <http://un-documents.net/ocf-02.htm>.
- [4] Н. В. Караєва, І. В. Сегеда, “Генезис екологічної парадигми сталого розвитку цивілізації: сутність і етапи становлення”, *Економічний вісник НТУУ “КПІ”*, vol. 6, с. 27-32, 2010.
- [5] M. Talavyria, O. Talavyria, “From bioeconomics to sustainable development”, *Challenges for the Agricultural Sector in Central and Eastern Europe, Agroinform Kiadó*, Budapest, Hungary, 2014, pp. 71-83
- [6] E. Herman Daly. (Sept. 9, 2012). Three More Growth Fallacies, Center for the Advancement of the Steady State Economy. [Online]. Available: <https://steadystate.org/three-more-growth-fallacies>, Budapest, 2014. – 71-83 pp.

THE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN FOREIGN TRADE RELATIONS

Nowadays, the necessity of studying of Ukrainian foreign trade activities is due to the fact that the formation of its developed market economic system requires its integration into the world economy. This can be possible only with the help of creation of a highly effective mechanism for functioning of subjects of foreign trade in goods and services, as well as proper training of specialists in this field.

Ukraine's intention for participation in the economic and political life of Europe is due to the geopolitical location and history of the state. For Ukraine European integration and membership in the European Union (EU) are the best means of realizing national interests, strengthening positions of Ukraine in the world system of international relations. Due to these factors, the development of foreign economic relations of Ukraine and the assessment of the possibilities of the state's economy regarding its adaptation to globalization and European integration processes are of particular importance nowadays.

Prospects of Ukrainian foreign trade depend on the optimization of the structure of export-import flows, improving foreign trade policy and the development of import substitution. Consequently, studying the fundamentals of international trade activities and its export-import indicators of the country is a modern problem in the context of the global economy.

Problems concerning foreign economic activities of economic entities are extremely diverse. There are lots of aspects of these issues. One of these factors is globalization. Today globalization becomes an objective reality for development of modern world. The globalization of world goods markets and economies, the growing importance of foreign economic and trade connections and the development of international cooperation determine interdependence of foreign trade and domestic economy.

However, the critical dependence of Ukraine on foreign markets is one of the main constraints affecting the economic development of the state. Therefore, a large-scale crisis in the international economy limits the possibilities of increasing and geographical diversification of our exports, which negatively affects the economy of Ukraine. Anyway, globalizations impact on financial economical processes on different levels of development is uncertain.

Taking into account wide use of global contradictions and other factors of negative impact, challenges of globalization, trends of development of economical processes determine mostly negative impact on foreign economic activities.

To emphasize the strategic development paths of Ukraine's foreign trade, firstly, it is necessary to pay attention to negative factors that directly or indirectly affect its development. They are:

1. The relatively low level of competitiveness of domestic goods and services. Products of domestic manufacturers of energy products due to wear and tear of fixed assets and obsolete technology. For 1 dollar, Ukrainian GDP spends 5.5 times more energy than the countries of Central Europe. As a result, Ukrainian compensation products have a high cost. Therefore, it is not surprising that the prices of some types of Ukrainian products are 30–70% higher than prices on international markets [1].

2. Lack of development of basic institutions of a market economy. It is not easy for exporters from Ukraine to compete in foreign markets in the face of uncertainty about property rights and business rules.

3. Inadequate development of the market infrastructure for export support – the lack of reliable and effective financing and insurance systems for exports, effective mechanisms for promoting goods to international markets.

According to the statistical data of the State Statistics Service of Ukraine the European Union kept its position as the key trading partner of Ukraine in 2018 with a share of 41.1% of the total trade volume of Ukraine.

During 2018, the total volume of trade in goods and services between Ukraine and the EU amounted to 49 317.1 mln. USD. Ukrainian exports to the EU countries amounted to 23,032 mln. USD, exceeding the previous year volumes by 14.3%. Imports from the EU countries in 2018 amounted to 26 285.1 mln.USD, which is 12.7% more than during the previous year. In bilateral trade, a negative balance of \$ 3,253.1 mln.USD remained (Table 1) [2].

Table 1
Ukraine – EU trade in goods and services in 2018

	2017	2018	2018/2017	
	(mln.USD)	(mln.USD)	(mln.USD)	%
Turnover	43 487.8	49 317.1	5 829.3	113.4
Exports to the EU	20 157.6	23 032.0	2 874.4	114.3
Imports from the EU	23 330.2	26 285.1	2 954.9	112.7
Trade balance	-3 172.6	-3 253.1	-80.5	102.5

The largest trade partners of Ukraine among the EU countries in 2018 were: Germany (18.1%), Poland (14.7%), Italy (9.8%), Hungary (6.1%), the Netherlands (5.5 %), Great Britain (5.1%) and France (4.6%).

The main importers of Ukrainian products during this period were: Poland (14.9%), Italy (11.9%), Germany (11.3%), the Netherlands (7.8%), Hungary (7.4%), Spain (6.2%) and Great Britain (4.9%).

In terms of exports from the EU to Ukraine, the leaders were Germany (24.2%), Poland (14.5%), Italy (7.9%), France (6.1%), Great Britain (5.3%), Hungary (5.0%), the Czech Republic (4.1%) and the Netherlands (3.5%) [2].

Key product categories of Ukrainian exports to the EU were:

- ferrous metals (18,4% in exports to the EU);
- electric machines and equipment (11,8%);
- cereals (11,0%);
- ores, slags and ash (9,0%);
- seeds and fruits of oilseeds (5,8%);
- fats and oils of animal or vegetable origin (5,7%);
- wood and wood products (5,2%).

Key product categories of imports from the EU to Ukraine were:

- boilers, machines and mechanical devices (13,9% n imports from the EU);
- fuels, oil and products of its distillation (13,7%);
- means of land transport (9,6%);
- electric machines and equipment (8,2%);
- pharmaceutical products (6,1%);
- plastics, polymer materials (6,0%).

Furthermore, based on the principles of a state foreign economic policy, the main ways of its development are:

1) Asian direction. This regional market is the most massive. More than half of the world's population (60.0%) lives there. All rich resources of natural resources are located and about 50% of the GNP of the world is produced.

In the economic sphere, the national interests of Ukraine are reflected in the strengthening of cooperation with the leading Asian countries: Japan, the People's Republic of China, the Republic of Korea, Singapore, Indonesia, Thailand, Malaysia, Turkey, etc.

In order to consolidate the role in the Asian market, Ukraine should constantly stimulate trade in high-quality products of machine building, shipbuilding and electronics.

2) American direction. Strategic partnership relations between Ukraine and the United States of America is an important issue nowadays. America's status is determined by the economic and military potential, the influence on international financial organizations, leadership in the development and implementation of new technologies and many other factors despite the fierce competition from Japan and Germany.

Consequently, it is clear to understand that under such conditions any country and Ukraine is not an exception is interested in establishing a partnership with America. Friendly relations between Ukraine and the United States that have recently formed encourage close cooperation, give the ability of the goods to meet the needs of buyers in the Ukrainian and American markets. But, due to the imperfect legal basis of our country, American investments in the domestic economy is not significantly increased.

3) The European direction. This direction is the most important priority of modern geopolitics. Among the determinants of the expected effectiveness of trade and economic relations with the European countries: the geographical proximity of countries; the proximity of language, religion, traditions, etc.

For instance, among the objectives of trade and economic relations there is the cooperation of the Black Sea states in various sectors of the economy, first of all in industry, agriculture, transport, trade, tourism development etc.

Ukraine has chosen a strategic direction for the development of integration into the European economic, political and legal space. The accession to the European Union (EU) has been identified as the key foreign policy priority and strategic goal of Ukraine at the highest state level.

It is extremely important to study the experience of the European countries in order to adapt the economic policy of Ukraine to the institutional features of the European economy.

So, Ukraine's European choice implies the opening of new prospects for cooperation with developed countries of the continent, creation of strong opportunities for economic development, strengthening of Ukraine's position in the world system of international relations. This is the best way to realize its national interests.

European integration allows Ukraine to modernize the whole economy, attract foreign investments and use new technologies, create new working places, increase the competitiveness of the domestic producer, access to EU market.

Consequently, after transformation the Ukrainian economy can be deeply integrated into the global system of international division of labor.

References

- [1] Dalyk V.P. "Foreign Trade of Ukraine: Realities and Development Prospects", *Науковий вісник Ужгородського університету* № 2. 2016. [Online]. Available: <http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/71201 биа/ 3l.pdf> (дата звернення: 25.02.2020).
- [2] Trade-economic cooperation Ukraine-EU. Mission of Ukraine to the EU. [Online]. Available: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/en/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-trade> (дата звернення: 25.12.2019).
- [3] А.О. Фризоренко та ін. *Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2017 році*: стат. зб.– К, Державна служба статистики України, 2018.
- [4] Кулицький С. "Зовнішня торгівля України: стан, проблеми й перспективи". *Україна: події, факти, коментарі*. № 9, с. 81-93, 2018. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2018/ukr9.pdf>. (дата звернення: 30.01.2020).

GLOBALIZATION IMPACT ON THE SMALL AND BIG BUSINESSES INTEGRATIVE INTERACTION

The dynamics of the current world economic processes development within the globalization impact put forward higher requirements for the business activity. In this case, one of the most important conditions for its effective development is to determine the most appropriate and effective forms of cooperation between businesses, particularly small and large companies. Activation of the small and big businesses subjects' integrative interaction processes through the innovative approaches development and use is one of the main directions of the national economy effective development.

The need to ensure different business entities' sustainable development requires a differentiated approach to the small and big businesses production integration management. Differences that objectively exist in the levels of economic and production, and technological development necessitate the elaboration of mechanisms and tools for such integration process intensification under current economic conditions.

Considering the globalization impact on the small and large business entities' production integration development should consider a number of key trends and features that are essential to this process. The global economic activity patterns in recent years show that small and large companies' interaction move from trade-economic to the production one. These companies production integration development is based on certain contradictions between them. In particular, the prevalence of large-scale production over small one currently is gradually transforming into the network structures that integrate both small and big businesses.

It should be noted that the small and large companies' production integration development enables the deepening division of labor, especially in the implementation of technological processes on a large scale, as well as to overcome the narrow specialization of separate facilities and business activities. It has a particularly importance in the current globalization's spread. Due to globalization and integration processes, the concentration of production and capital within the network structures does not cause the competitive relations deformation.

It should be taking into account that globalization leads to the disappearance of differences in some aspects between the production integration models, requires the creation of economic conditions relevant to the international business standards.

One of the main forms of the production integration becomes multinational companies. The result of their activities combines the results of various business processes carried out by both small and large companies in different countries. Multinational companies are actively taking advantages of regional and interstate integration

associations, and contractual forms of inter-corporate cooperation [1].

Since the 90s of the twentieth century, the use of small forms of entrepreneurship by multinational corporations has been increasingly developing, the extent of which allow us to speak about the integration nature of their interaction [2]. According to the UNCTAD, small and medium-sized enterprises account for 99% of the total number of economic entities in developed countries (about 98% in developing countries), they employ 44% to 70% of the working-age population, and their share in GDP exceeds 50% [3].

Thus, multinational corporations form a system of international integrated production. This allows them to combine the benefits of the comparative advantages of single countries and regions with the specific advantages associated with their international activities and integrated forms of business organization.

In general, we can talk about the development of the sphere of entrepreneurship on a global scale, that is, the formation of global entrepreneurship. Global entrepreneurship – is a special form of self-organizing economic activity, which can effectively combine the factors of production, to ensure the national economy development, aimed at solving economic and social problems of society, and is based primarily on the competitive advantages of its activity results in the context of globalization.

Aggravation of international competition leads to the concentration of resources at the mesolevel by deepening specialization, which in turn leads to clustering. Small and medium-sized companies form the backbone of such clusters and are integrated by transnational capital. This type of integration allows business entities complement each other and ensure the capacity of competitive advantages of both single companies and the cluster as a whole. It should be noted that the formation of such clusters should take into account the current regional specialty, as well as special features of the production integration processes in the global economy, which are evolutionary in nature and cycle through the stages of its development. Thus, according to these trends, small and large companies that are integrated in the globalized national and multinational structures create highly specialized clusters. This requires the development and implementation of appropriate tools for managing the small and large businesses production integration process within globalization.

The small and big businesses current integration forms are very diverse and differ in goals orientation, functional purpose, and complexity of the organizational and economic structure. Their modification is determined by the current and anticipated market requirements, changes in environmental factors, enterprises strategic plans and goals. Among the most common and standardized

forms of interaction between small and big businesses are the following: subcontracting, leasing, franchising, venture financing, outsourcing. The essence of these forms is the small and large companies' functional spheres of activity integration, which takes the form of a goal-based model of their interaction.

Formation of the appropriate model is especially important for small companies, as it involves directly their sustainable development, provision of resources and greater predictability of its business environment. For large companies this identifies opportunities to reduce costs, duration of the technological, production, and commercial cycles, to minimize the number of operations, to increase business agility and, as a result, to maximize profitability.

The choice of a particular model of small and big businesses integrative interaction are influenced by a number of factors, most important of which are presented in table. 1 [4– 6].

Table 1

Factors influencing the formation of a small and big businesses integrative interaction's model

Factors	Content
Macroeconomic	
Macroeconomic conditions of business and foreign markets development	Globalization of economy, increased competition, the information and communication technologies development level, the industry technological development level, an increase in product quality and consumer requirements
Type and the national economy development state	The national economy development state, the presence of the innovative industries development trends
State policy in the business sphere	The current system of taxation, lending, subsidies, investment, state support of the entrepreneurship, cooperation and integration
Legal basis for business	Legal and regulatory framework for the development, functioning and state support of business activity
Microeconomic	
Market Features	Market development status, regional concentration, market infrastructure
Forms of enterprise ownership	Forms of ownership and organizational, and legal types of enterprises
Industry development	Feature (number of enterprises a single line of activity, level of specialization, size of enterprises, competitiveness, financial situation)
Information, management, staffing	Feature (state and development trends, market conditions, level of management personnel training, integration processes managing experience)
Enterprise Features	The level of economic stability, financial stability, market share, the viability of the strategic areas of management, production status, level of expertise, financial resources, logistics, management system

It is obvious that only the registration and ongoing analysis of influencing factors will make it possible to choose the integrative interaction model adequate to current objectives and strategic goals of enterprise, provide them with sustainable competitive advantage, will increase the activities effectiveness, as well as ensure their stable long-term development.

It should be noted that a fairly high level of complexity of the task, as well as the growth of dynamism and contradictions in the external environment, requires the development and application of innovative approaches to the organization of small and big businesses integrative interaction.

In our opinion, the organization of small and big businesses integrative interaction on cluster principle is one of the effective ways of intensifying and increasing the effectiveness of these forms of entrepreneurship. It also contributes to the economic development of single regions and the national economy as a whole. At the same time, it is important to conduct an appropriate public policy designed to provide legislative, tax, informational and financial support for the organization of interaction between enterprises within the cluster association. Implementation of the considered approaches, as well as the use of current globalization opportunities, will ensure not only the effective development of small and big businesses integrative interaction, but also the formation of a competitively sustainable socially-oriented national economy.

References

- [1] M. E. Porter, *On Competition*. Updated and Expanded Ed. Boston: Harvard Business School Publishing, 2008.
- [2] A. Rugman & A. Verbeke, *Multinational Enterprises and Clusters: An Organizing Framework*. *Management International Review*. 2003, 43. 151-169. 10.1007/978-3-322-90232-0_9.
- [3] Survey [Online]. Available: <http://unctadstat.unctad.org/EN/>
- [4] Delgado, Mercedes, Michael E. Porter, and Scott Stern. "Clusters, Convergence, and Economic Performance." *Research Policy* 43, no. 10 (December, 2014): 1785–1799.
- [5] Furman, Jeffrey L., Michael E. Porter, and Scott Stern. "The Determinants of National Innovative Capacity." *Research Policy* 31, no. 6 (August 2002): 899–933.
- [6] O. A. Sushchenko, ta L. M. Buzdakov "Rozvytok upravlinnja merezhevymy formamy vzaemodii biznes-struktur", *Upravlinnya proektamy ta rozvytok vyrobnytstva*, no. 3, pp. 56-60, 2011.
- [7] A. Reuber, & G. Knight, & P. Liesch, & Zhou, Lianxi, "International entrepreneurship: The pursuit of entrepreneurial opportunities across national borders", *Journal of International Business Studies*, 2018. 10.1057/s41267-018-0149-5.

ТРАНСФОРМАЦІЯ РИНКУ ПРАЦІ З ПОГЛЯДУ СИНЕРГЕТИКИ

Функціонування ринку забезпечене системою інститутів, що характеризуються певним рівнем стійкості і формуються під впливом ринкових механізмів регулювання попиту і пропозиції на робочу силу. Наведене корелює з висновками Г. Ніколіса та Й. Пригожина щодо детермінації функціонування будь-якої системи (економічної, фізичної тощо) комплексом стабільних і нестабільних елементів її структури [1, с. 71].

За положеннями теорії синергетики [2; 3, с. 43], такі інститути ринку праці виконують роль керуючих параметрів порядку для певних складових системи соціально-трудових відносин цього ринку, детермінують особливості та ефективність їх функціонування, індикатори стану, ключові зв'язки і взаємодії. Завдяки цьому забезпечується стійкість ринку праці в цілому та оптимальна пропорційність його складових, мінімізується виникнення криз і ризиків нестаціонарності та нестабільності розвитку. Такими параметрами порядку для ринку праці є характеристики функціонування ключових елементів механізму ринку праці (попиту на працю та її пропозиції, ціни робочої сили, конкуренції, резервування робочої сили), визнані еталонними для забезпечення бажаної (нормальної або оптимальної) для певних умов результативності ринку праці.

Еволюційний процес відбирає з багатьох параметрів управління найбільш ефективні, органічні й взаємно несуперечливі щодо виконання ринком праці його функцій – суспільного поділу праці, ціноутворюючої, інформаційної, посередницької, конкурентної, регулюючої тощо.

Сукупний інтегрований вплив детермінант соціально-розвитку, радикальність якого визначена довготривалістю, одночасністю, фазовою узгодженістю та резонансністю дії наведених вище детермінант, може зумовити декілька сценаріїв трансформації багатьох параметрів порядку ринку праці. Розвиток ринку праці, за якого зростає різноманітність елементів, кількість взаємозв'язків та їх збалансованість, відбувається генерування продуктивних властивостей керуючих параметрів, виникають внутрішні імпульси до підвищення цілісності системи, що зумовлює кращу пристосованість такого ринку до нових викликів зовнішнього середовища та більш ефективне і надійне виконання ринком праці своїх ключових функцій. При дисонансній зміні одного важливого елемента параметра порядку, інституціональна пам'ять та інституціональні зв'язки не дозволяють елементам структури ринку праці суттєво відхилитися від траєкторії розвитку. Відтак наявність деякої дисфункціональності окремих нових (або ж трансформованих) керуючих параметрів ще не

свідчить про загрозу цілісності та успішності ринку праці. Однак радикальний хаотичний вплив на усі елементи та взаємозв'язки механізму ринку праці зумовить вкрай небажаний, негативний сценарій, коли керуючі параметри можуть зазнати мутацій, а сама система – зазнати руйнувань, аж до невідомого стану.

Сучасний етап функціонування ринку праці України характеризується посиленням впливом з боку нестабільного та непередбачуваного глобального середовища.

Найбільш довготривалим радикальним, суперечливим впливом, системним охопленням різних параметрів порядку та підсистем ринку праці вирізняються [4]:

з поширення так званих закриваючих технологій, гнучких виробничих систем та проривних технологій «Індустрії 4.0», інформатизація та віртуалізація бізнес-та виробничих процесів;

дерегулювання сфери зайнятості та підпорядкування соціальних пріоритетів державної політики пріоритетам економічним;

зменшення ролі професійних спілок та соціального діалогу в процесах гармонізації відносин між ключовими соціальними суб'єктами;

перманентна політична нестабільність та локальні війни;

глобалізація економіки та виникнення глобальних електронних ринків;

розвиток комунікаційних мереж та мереж спільної діяльності;

перетворення знань та інтелекту у провідний ресурс економічного зростання;

скорочення та згортання багатьох товарних ринків, перенесення виробництв у інші регіони та території; прискорення зміни технологічних укладів та економічних циклів, збільшення їх амплітуди та дисонансу;

демографічне постаріння населення, трансформація ціннісних орієнтацій індивідів, бізнесу та соціуму в цілому.

Поруч із глобальними факторами світового рівня суттєвий вплив на ринок праці України чинили недовго, суперечливі, необґрунтовані державна соціально-економічна політика та адміністративно-територіальна реформа, які ґрунтувалися на прискореному впровадженні економічного ліберального «генотипу» Заходу (або євроцентристського модернізаційного генотипу) та на практиці серед іншого включали інструментарій та напрями вторинної, неорганічної, імітаційної модернізації соціально-трудової сфери. Усі складові такого сценарію, обґрунтованого як песимістичний [5] із вірогідністю реалізації 40%, мали місце на теренах української економіки: попри декларативні заяви,

практична відмова від соціальних пріоритетів і нових довгострокових проєктів, що реалізують порівняльні переваги національної економіки; реактивний режим “пожежогасіння” держави у регулюванні соціально-трудових відносин, радикальні економічні заходи та впровадження соціальних інновацій у руслі вимог до державної політики, висунутих міжнародними політико-економічними структурами, і в цілому механічне запозичення окремих інститутів ринку праці, вже реалізованих у високорозвинених економіках.

Аналізуючи зміни у параметрах порядку ринку праці економіки України під впливом означених чинників, слід констатувати їх непродуктивність з позиції забезпечення функціонування соціально-трудової сфери. Нова якість керуючих параметрів ринку праці України, порівняно із «класичними» параметрами порядку, властивих попередньому етапу економічного циклу, відзначається звуженням множини об’єктів соціально-трудових відносин суб’єктів господарювання, які підпадають під певну регулятивну дію. Одночасно зазнав розширення простір впливу параметрів порядку за рахунок ситуативного інтегрування невластивих донині колективних суб’єктів соціально-трудової сфери. Збільшення варіантів та векторів такого впливу, розширення діапазону необхідних умов і розмивання чіткої унормованості застосування керуючих параметрів сумарно зумовили мультиплікативне зростання кількості ймовірних і реальних зв’язків і взаємодій у процесах ринку праці та стохастичності узгодження інтересів суб’єктів соціально-трудових відносин, однак скоротило тривалість, інтенсивність, періодичність, повторюваність взаємодій та відтворюваність конкретних зв’язків.

Відхід від значної стандартизації та уніфікації, звуження обмеження спектру непорушних, принципово важливих і необхідних параметрів порядку та втрата визначеності правил і простоти їх застосування, безумовно, забезпечує ринку праці достатній (або хоча б мінімально необхідний) потенціал адаптивності до турбулентних впливів. Варто враховувати, що відчутно більша кон’юнктура гнучкості та відкритість до змін створює значно менший запас стійкості і тому - передумови для посилення наявних і виникнення нових ризиків і загроз ймовірних деструктивних мутацій параметрів порядку та на перспективу - відхилення від бажаних траєкторій розвитку.

Наслідками реалізації цього сценарію для внутрішнього ринку праці стали масове поширення дискримінації найманих працівників, необґрунтованого

погіршення підприємцями умов трудових угод та звільнень, зростання безробіття та прихованої зайнятості, зменшення реальної заробітної плати, ігнорування законодавства про працю, зростання соціальної незахищеності працівників, деформація трудових настанов населення тощо. Негативними наслідками деструктивної трансформації параметрів порядку для економіки в цілому стали скорочення податкової бази; обмеження платоспроможного попиту населення та можливостей розвитку вітчизняного бізнесу, міграція висококваліфікованої робочої сили, швидке продукування негативного соціального капіталу українського суспільства та соціальної напруженості.

Зміщення амплітуди регулюючих впливів параметрів порядку ринку праці у напрямі створення пас-ток структурної розбалансованості та суперечливості цього ринку, посилення його вразливості до нових викликів, ризиків та деструктивних впливів зовнішнього середовища в цілому надало розвитку соціально-трудової сфери асоціального характеру та «ефектом колії» закріпило на перспективу безперервність відтворення наявних проблем зайнятості населення.

За численних постійно діючих дестабілізуючих впливів, особливо локдауну економіки через пандемію ковіду-19 та збереження чинної моделі державної політики ймовірність та шанси переходу України до траєкторії соціально-економічного розвитку на принципах забезпечення органічної соціальної модернізації та інклюзивності економічного зростання уявляються вкрай песимістичними.

Список літератури

- [1] Г. Николис, и В. Пригожин, «Самоорганизация в неравновесных системах». Москва : Мир, 1979.
- [2] Г. Хакен, «Можем ли мы применять синергетику в науках о человеке [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://spkurdyumov.ru/what/primenyat-sinergetiku-v-naukax-o-cheloveke-german-xaken/>. Дата обращения: 15.05.2020.
- [3] Г. Хакен, «Иерархия неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах». Москва : Мир, 1985.
- [4] І. В. Терон, «Внутрішній ринок праці: напрями змін у нестабільній економіці України», Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки, №3, 2020.
- [5] І. В. Терон, «Модернізація соціально-трудових відносин: сценарії, пріоритети, ефекти», Економічний часопис-XXI, № 7-8. 2013.

DIGITALIZATION FORMS OF TOURISM INDUSTRY

We live in the age of the digital revolution – almost every person cannot imagine their life without digital technologies (the Internet, various gadgets and services), and the faster they develop, the faster the reality around us changes.

In an era of such rapid changes, a business cannot operate according to the old models – it must change, otherwise there is a great risk of falling behind competitors, or even stagnating. Therefore, sooner or later, companies will have to accept new rules of the game and experience the digitalization process.

In the context of ultra-fast online modernity, there is a tendency to digitalize processes. This phenomenon is called the “digitalization” from the English expression Digital Revolution, which means a widespread transition from analog to digital technology.

Digitalization is a deep business transformation, involving the use of digital technologies to optimize business processes, increase company productivity and improve customer experience. Most often, the goal of digitalization is to satisfy the needs of the consumer, which are changing along with the development of technology, namely, the creation of a more comfortable and efficient interaction between the client and the company [1].

The use of modern digital technologies is necessary to a certain extent for every type of business – this is obvious. The minimum condition for any company now is the presence of a website and accounts in social networks (with very rare exceptions). Brands looking to get one step closer to their customers can also go into mobile app / chatbot development and other promotion channels – and this can actually take them to the next level.

But if we talk about a more fundamental digital transformation, it should affect not only work with clients, but also deep business processes: production, personnel management, internal communications. To achieve such a transformation, hard work must be done, based on technologies such as Big data analysis, cloud and mobile services, and agile development.

In general, business digitalization takes place in 3 stages:

1. Company analysis, goal setting and strategy development

First, you need to analyze all the business processes and strategic assets of the company: determine the efficiency of all its departments, production, internal and external communications, and think about how it can be increased using digital technologies. At this stage, you need to set a clear goal to which the company should come with the help of digitalization, and form an approximate strategy for achieving this goal. To minimize risks, you need to approach this very carefully and responsibly. Of course, not without the help of outside specialists.

When drawing up a strategy, remember that new technologies should not completely change the business, their main goal is to simplify business processes.

2. Introduction of digital technologies

When you outline a clear plan of action, find specialists who are ready to help you implement it, and choose the necessary digital tools, you can start working. You will need time to implement new technologies – testing, fixing technical errors, training staff / clients to work with services, etc. Therefore, to wait for any results, you will need to wait.

3. Analysis of the results obtained

After the implementation of each digital solution, you need to analyze its effectiveness and make sure that it brings additional income or any other benefit to the company without sacrificing the budget. If this does not happen, you should reconsider your approach to the implementation of a specific digital technology or completely abandon it.

With the introduction of digital technologies in the tourism business, significant changes have occurred in the activities of tourism enterprises. The work of travel agencies has become more efficient, automated and at the same time there has been a significant saving in human resources, time and money.

In the modern world, the tourism industry is actively working to promote tourism products on the market, in other words, the dynamic packaging of tours. This is a new technology for organizing and implementing a tourist product through direct access to the resource systems of airlines, hotels and manufacturers of tourist services due to the digitalization capabilities.

In the XXI century, the activities of tourism enterprises are not complete without the use of information and digital technologies. In order to survive in the age of competition, it is necessary to introduce innovative technologies. In such cases, travel agents and tour operators of travel services should develop and apply new types of services that will not only please the tourist, but will also be unique.

For this, there is a need for the formation of new consumer values:

Comprehensive service by expanding the range of additional services;

Improving the after-sales support of the buyer;

Introducing international service standards.

Speaking of dynamic packaging, it should be noted that it is a universal designer of individual tours, which allows you to make a reservation in a couple of minutes, pay for services and order tickets on favorable terms. Thanks to the special offers of carriers and hotels, the price in a tour package is usually lower than for services that were booked separately on the websites of suppliers [2]. The difference in price is about 20–30%. However, the risks of not providing a paid tour package are minimized.

Based on the experience of countries developed in the tourism scope, we understand that in the future dynamic packaging becomes the technological basis of a new tactic for the development of the global tourism industry.

The new technology is of great importance for expanding the geography of the territories of the Ukrainian domestic tourist product. Thus, she is able to convey to the client the disparate resource of small resorts, individual accommodation facilities, which, today, no one promotes to the market in the usual mode for tourists. Such a solution increases the availability of regions where the organization of charter flights was previously impossible.

In the foreseeable future, dynamic tour packages will be organized through transportation by rail, bus routes, which will help ensure the greatest access to tourist sites for organized and individual tourists and excursionists.

The number of users of such systems are more than 25 000 travel agencies, which usually specialize in selling vacation packages.

In this regard, the inclusion of new channels for the sale of package tours:

- world search engines;

- airline websites;

- on-line travel agents involved in promoting the system resource on the Internet

firms and companies that use the resource to plan personal and business trips of full-time employees.

Systematization of information into a single database of accommodation facilities provides access to it for millions of tourists. Meanwhile, through the modernization of their own core technologies, some operators are creating a new resource for themselves, based on existing dynamic packaging platforms. At the same time, including in the finished global content its innovations regarding hotels and transport.

This tactic of transforming a tourism product is one of the ways to preserve the tourism business at the time of the crisis. It was at this time that the number of charter flights was reduced to a minimum, and constant transportation becomes the main foundation of a tourist package.

Another form of tourism digitalization is the digitalization of amateur tours. Indeed, the informatization of the economy of most countries of the world leads to the fact that many tourists, who are often free access to Internet resources; they prefer to independently plan their tourist trips without resorting to the help of travel industry professionals – tour operators, travel agencies [3].

Promotion of new innovative technology can increase the productivity of employees of companies and positively affect the efficiency of the organization as a whole, as well

as automate and optimize business processes, and introduce international standards for consumer service.

Nowadays there are a lot of innovations that need to be used when conducting excursions. Considered one of the key services that is part of the tourism product, the excursion performs cognitive and educational functions, and the excursion activity itself is responsible for the educational function of society. In addition, the excursion can be either as part of the tour itself or as an independent service.

An analysis of the behavior of potential buyers on the Internet or offline in the past can influence the choice of travel companies the most effective methods and channels for their regular use in the future, thereby allowing the travel business to create additional value for buyers with the help of individual special offers, as a basis which customer preferences were taken.

Thus, the digitalization of tourism takes on various forms of manifestation, which include the online purchase of ready-made tours created by tour operators, and the development and implementation of mobile applications designed for tourists, as well as the digitalization of amateur tours.

In the future, the digitalization of tourism will be accompanied by a further process of crowding out traditional companies with offline offices from the tourism market, developing designing tours according to the parameters individually set by each specific client, and, consequently, those tourist organizations that will be able to implement the best way will get competitive advantages the process of customization in the provision of tourism services to consumers, transforming them from among potential customers not only into real ones, but also into loyal and, therefore, permanent ones, ensuring long-term survival on the basis of stably high profit and profitability rates.

References

- [1] Digitalization Solutions Development. [Online]. Available: <https://woxapp.com/industries/digitalization-solutions-development>. (accessed Sep. 28, 2020).
- [2] В. Гарифьянова, А. Галимов, “Исследование возможностей цифровизации в индустрии международного туризма”, *Казанский вестник молодых учёных*, т. 3(2), с. 157-164, 2019.
- [3] Т. Черевичко, Т. Темякова, “Цифровизация туризма: формы проявления”, *Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Экономика. Управление. Право*, т. 19(1), с. 59-64, 2019.
- [4] The Anholt-GfK Roper Nation Brands Index SM 2009 Report August. [Online]. Available: http://www.image-schweiz.ch/fileadmin/user_upload/pdf/d/Image_der_Schweiz/Schweizland_2009_NBI_Report_08-31-2009.pdf. (accessed Sep. 27, 2020).

ENTERPRISE KNOWLEDGE MANAGEMENT PROCESS IN THE CONDITIONS OF KNOWLEDGE ECONOMY

In an enterprise, the implementation of Knowledge Management process may be possible only if the essence of knowledge management stages and the features of its realization according to different contexts are understood. Thus, that is the point determining the relevance of the research topic.

A number of academic works are devoted to the study and analysis of development problems and challenges of knowledge management. It involves the studies of such Russian and foreign scientists as I. Nonaka, K. Jeanette, A. Wheeler, E. Lesser, J. Storke, M. A. Fonteyn, J. Harrington, F. Wall, M. K. Rumizen, M. Marinicheva, C. Savage etc.

However, despite a significant number of scientific publications concerning specific challenges and issues, there is no single approach which can determine the stages of knowledge management process in an enterprise. Therefore, it is considered to be the purpose of this study. According to the purpose, the following tasks were identified: to analyze the theoretical and practical approaches to knowledge management process and distinguish succeeding process stages, that considered to be the most necessary factors of qualitative implementation of enterprise knowledge management process.

In challenging circumstances of modern competition in knowledge economy, only those enterprises win, that respond to the environment changes accurately and on time. The appropriate response to such changes could take place only if the enterprises not only own knowledge skills, but are also able to use it qualitatively and timely. The importance and necessity of high quality and accurate knowledge management of an enterprise is increasing as a reengineering takes place at many enterprises in Ukraine, that is usually accompanied by a reduction of an enterprise size. As a result, a significant number of leading workers quit or resign from a company, that causes so-called "brain drain". It should be noted that resigned employees are those people that are confident about finding better working place as they are "equipped" with relevant knowledge and experience. Hence, this situation is also one of the reasons that reveals the necessity of enterprise knowledge management.

The analysis of the principles of knowledge management offered by a number of scientists and features of activity of Ukrainian enterprises allowed to distinguish all principles of knowledge management into three groups: general. economic efficiency. knowledge engineering.

When implementing knowledge management systems, it must be remembered that it is part of the overall economic strategy of the enterprise and should change according to the trajectory of development of the enterprise

as a whole. Therefore, in the process of implementation, it is advisable to use such general principles as: systemic, comprehensiveness, continuity, unity, objectivity, target consistency, feedback.

The second group of principles of implementation of the knowledge management system consists of the principles of economic efficiency, which is determined both by the purpose of activity of the whole enterprise and the purpose of implementation of the given system. The following principles should be attributed to:

- personal material interest;
- professional competence;
- timely and complete awareness;
- safety of work environment.

The third group of principles includes principles that are not indirectly related to knowledge, so they are called the principles of knowledge engineering, which include principles such as:

- accessibility of knowledge;
- personification of knowledge;
- usefulness of knowledge;
- motivation for new knowledge;
- structuring of the revealed knowledge.

The use of these principles in the process of developing a knowledge management system and its subsequent implementation at the enterprise will give the desired economic effect.

Presently, there is no single definition of knowledge management, although more than 25 years have passed since its concept was first used: perhaps, it is due to its process complexity. Analysis of the concept development of "knowledge management" introduced by the author [3, p. 85], has suggested the following definition: knowledge management is a continuous multifaceted process by which an organization develops its competitive advantage through the timely use of necessary knowledge, where its mandatory elements are the definition, collection, selection, storage, distribution, usage, creation and selling knowledge.

Most of the economic literature on knowledge management is devoted to "knowledge management as a process" description. At the same time, there is no specific definition of knowledge management stages. However, knowledge management stages were considered by the following author [2, p. 163-165]: its analysis revealed the following knowledge management stages in the context of domestic enterprises.

It is recommended to start enterprise knowledge management process at the stage of "Knowledge discovery". Its purpose involves a list establishing of basic knowledge that are essential to achieving an enterprise

success. Such knowledge can be recognized in several fields: marketplace needs, competitors, personnel management, finance, suppliers, production-technology, legislative support etc. The next step concerns knowledge level determining of enterprise specialists. Thus, this stage is characterized by knowledge determination at every knowledge area, that allows to distinguish the difference between existing and required level of knowledge.

Before “Knowledge capture” stage occurs, it is necessary to create awareness of enterprise employees. It should be informed about the way knowledge management is enhancing enterprise prosperity as well as employees’ sufficiency. This stage is characterized by the internal and external knowledge determination. Also, it involves accumulation of explicit and implicit knowledge that are necessary for providing competitive advantages of an enterprise.

Selection Process is considered to be the third stage of knowledge management process. Its essence regards to the collected knowledge review as well as its structuring and evaluation of its usefulness. Enterprise leading specialists, according to this stage, must show their competence in order to evaluate and select the knowledge that must be included in the corporate memory of an enterprise. This stage’s significance is all about high-quality implementation that makes it possible to find and highlight the necessary knowledge that will create a specific strategy – the brand new competitive advantage in the future. Also, it is advisable, at this stage, to define a single structure as the basis of knowledge organization and classification, that are intended for corporate memory storage.

The next step is knowledge storage that is characterized by meeting knowledge processing: it consists of selected knowledge classification as well as its entry into the corporate memory. Also, at this stage, it is recommended to transform implicit to explicit knowledge, that involves the following knowledge: products, marketplace needs, production processes, marketing, customers, financial results, experience, operational and strategic plans and goals etc.

“Knowledge distribution” or “Knowledge sharing” stages are the next management process step. Knowledge, at this stage, is removed from corporate memory and is available for company personnel. Employees that feel the need in certain knowledge, enter required data in the corporate memory and as result, employees will automatically receive further information regarding the subject of their requests. Moreover, whether it is employees or other departments, they are able to share ideas, thoughts, knowledge and experiences at meetings. Such discussion meetings may be held either individually or through shared software.

The necessary knowledge, at the stage of “Knowledge application”, is used to accomplish tasks, solve problems, make decisions, find ideas, and study. In order to find, to have

an access and apply the necessary knowledge accurately, a Query language is required. Integrated high assurance systems are used by many leading companies in order to increase both productivity and employee knowledge. The concept of gaining access to new knowledge and ideas requires creating comprehensible classification models and navigation systems for displaying quick-view as well as knowledge acquisition.

According to “Creation” stage, new knowledge is discovered through such methods as customer monitoring, customer feedback and analysis, causal analysis, benchmarking, gained in the process of business modernization and streamline business operations as well as research, experiment, creativity, automated knowledge acquisition and data development. Besides, this stage determines the way of obtaining non-verbal, subliminal messages from subject-matter expert or domain expert, and turn it into official knowledge.

“Sales”, as the last stage, involves the following features: new products and services, on the basis of Intellectual Capital, can be sold outside an enterprise. Nevertheless, before this step, an organization have to reach a certain level of maturity.

In the context of innovation and investment development of the economy, only those enterprises, involved in the development and implementation of knowledge management system, have the greatest chance of getting sustainable competitive advantages. Management knowledge of an enterprise, precisely, enables it to respond in a timely and accurate manner to the constant environmental changes. The analysis of scientific studies devoted to the enterprise knowledge management and domestic enterprise activity made it possible to suggest the following stages of knowledge management process: discovery, capture, selection, storage, distribution, application, creation and selling of knowledge. Despite the existence of sufficient number of scientific works devoted to knowledge management, knowledge management systems, its components and implementation stages definitions, there is a lack of specific methodology of knowledge management implementation as well as methodology of knowledge management evaluation both at the state and enterprise levels that would consider the conditions of Ukrainian national economy development: that is why it creates the direction for further research.

References

- [1] М. К. Мариничева, *Управление знаниями на 100 %: Путеводитель для практиков*. Москва, Россия: Альпина Бизнес Букс, 2018
- [2] В. В. Томах, “Сутність процесу управління знаннями підприємств промисловості”, *Проблеми економіки*, № 2, с. 161-167, 2014.
- [3]. К. Dalkir, *Knowledge management in theory and practice*. London: Massachusetts Institute of Technology, 2017.

СУТНІСТЬ ТА ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО РІВНЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Таблиця 1

Аналіз характеристик стратегічного рівня управління підприємством

Характеристика	Сутність
Місія	Функціонування суб'єкта господарювання в довгостроковій перспективі через динамічний баланс з оточенням, що дозволяє вирішувати проблеми підприємства.
Об'єкт концентрації уваги менеджменту	Конкурентна перевага через пошук нових можливостей підприємства. Відстеження та адаптація підприємства до змін в оточенні.
Урахування фактору часу	Довгострокова перспектива
Основа системи управління	Система інформаційного забезпечення, людські ресурси, ринок
Управління персоналом	Персонал, як основна цінність на підприємстві
Ефективність підприємства	Свочасна і точна реакція підприємства на зміни, що відбуваються на ринку

У сьогоднішній, задля запобігання проникненню кризових явищ у функціонуванні й розвиток підприємства, необхідна цілісна та чітко структурована система управління суб'єктом господарювання. Ця система має об'єднувати всі господарські процеси в єдиний налагоджений керований механізм. Формування такої системи управління підприємством дозволяє вирішувати стратегічні завдання, що здійснюються за певними принципами та забезпечують певний рівень управлінського впливу на фінансові та господарські відносини і процеси, що в свою чергу дозволяють вчасно досягати поставлених цілей розвитку підприємства.

Стратегічне управління підприємством це динамічний процес, який потребує постійного пошуку шляхів покращення існуючої стратегії підприємства і контролю за її виконанням.

Вагомий внесок у дослідження розвитку стратегічного рівня управління підприємства зробили такі видатні науковці, як І. Ансофф, У. Кінг, А.Дж. Стрікленд, О. С. Віханський, М. І. Крутлов, А. П. Міщенко, В. С. Пономаренко, З. Є. Шершньова, О. М. Ястремська та інші.

У стратегічному менеджменті поняття стратегії підприємства вважають одним із основних. Аналізуючи визначення терміну “стратегія” різними вченими [1; 3; 4; 6] можна зробити висновки, що стратегія це якісно визначений довгостроковий напрям розвитку підприємства, який спрямований на закріплення його позицій на конкурентному ринку, задоволення споживачів та досягнення поставлених цілей.

Стратегічний рівень управління підприємства розглядається як система трьох елементів [5]:

стратегія, як сукупність управлінських рішень щодо перспективи її розвитку;

відповідна структура управління, яка орієнтована на розроблення і впровадження стратегій;

організаційна культура.

Для розуміння сутності стратегічного управління підприємством, доцільно розглянути її первинну концепцію, розробником якої є І. Ансофф. На думку науковця, стратегічне управління – це реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає можливість встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) підприємства та приводити їх у відповідність шляхом розробки та реалізації системи стратегій [7].

Детальний аналіз характеристик стратегічного управління підприємством представлений у табл. 1 [7].

За результатами табл. 1 видно, що стратегічний рівень управління орієнтований на довгострокову перспективу розвитку та дозволяє швидко реагувати на зміни, що відбуваються на ринку та адаптуватися до них.

Стратегічний рівень управління підприємством забезпечує перш за все досягнення стратегічних цілей підприємства, гнучкість його управління, що зводить до мінімуму негативні наслідки швидких змін, зміцнює і розширює конкурентні переваги підприємства та забезпечує високу конкурентну стійкість, а також дозволяє суттєво знизити ймовірність банкрутства.

Стратегічний рівень управління підприємством має не тільки очевидні переваги, але й ряд застережень, оскільки для здійснення процесу стратегічного управління додатково потрібні значні зусилля, витрати часу і ресурсів, а також помилки в стратегічному управлінні більш масштабні та посилюють негативні наслідки.

Проте стратегічний рівень управління підприємством залишається найефективнішим способом управління суб'єктом господарювання в умовах нестабільної економіки.

Розглянемо п'ять основних функцій стратегічного рівня управління підприємством, а саме: планування стратегії, організація реалізації стратегії, координація реалізації стратегії, мотивація на досягнення запланованих стратегічних результатів та контроль за виконанням стратегії.

Зміст функцій стратегічного рівня підприємства представлений у табл. 2 [4; 6].

Таблиця 2

Зміст функцій стратегічного рівня управління підприємством

Функція	Сутність
Планування	Складання прогнозу, визначення стратегії та формування бюджету
Організація	Створення майбутнього потенціалу підприємства згідно системи управління та структури обраної стратегії, а також формування організаційної культури, котра буде підтримувати стратегію
Координація	Узгодження статечних рішень різного рівня та подальше об'єднання стратегій та цілей підрозділів підприємства на більш високих рівнях управління підприємства
Мотивація	Визначення системи стимулів, які б мотивували співробітників на досягнення поставлених цілей
Контроль	Безперервний нагляд за процесом реалізації стратегії. Передчасне виявлення загрози, відхилення від прийнятої стратегії та існуючих помилок.

Надана характеристика основним функціям стратегічного управління підприємством, дозволяє визначити п'ять основних принципів стратегічного рівня управління суб'єкта господарювання, таких як науковість, цілеспрямованість, гнучкість, єдність стратегічних програм і планів, а також принцип створення умов, що сприяють реалізації стратегії.

Перший принцип науковість. Топ-менеджер підприємства при виконання своїх обов'язків зазвичай користується даними та висновками з різноманітних наукових областей, але окрім цього менеджер вищої ланки має знаходитися в постійному пошуку індивідуальних підходів до рішення поставлених перед ним задач.

Принцип цілеспрямованості має на увазі, що формування стратегії та стратегічний аналіз підприємства завжди має бути орієнтований на виконання глобальної цілі підприємства.

Гнучкість. Даний принцип передбачає можливість коригувати раніше прийняті рішення або їх перегляд в будь-який момент, відповідно до обставин, що змінюються.

Принцип єдності стратегічних програм і планів. Обов'язковою умовою досягнення успіху є узгодженість і взаємозв'язок рішень на різних рівнях. Єдність досягається шляхом консолідації стратегій кожного структурного підрозділу підприємства, узгодження планів всіх його функціональних відділів.

А також принцип створення умов, що сприяють реалізації стратегії. Наявність стратегічного плану не гарантує те, що він обов'язково буде успішно вико-

нано. У процесі стратегічного управління повинні створюватися умови для реалізації програм і планів, такі як: створення міцної організаційної структури, розробки системи мотивації та підвищення ефективності системи управління.

Результатом системи стратегічного управління підприємством є [6]:

По перше, стратегічне управління дозволить створити системний потенціал для досягнення цілей підприємства. Цей потенціал складається з фінансових, людських та сировинних ресурсів, що використовує підприємство, а також з продукції чи сировини виробленої підприємством.

По друге, дозволить сформувати структуру та провести зміни на підприємстві, які в свою чергу забезпечать відповідну адаптацію до змін зовнішнього середовища.

Отже, за результатами представленого дослідження було сформовано тлумачення поняття «стратегія», наведено систему основних елементів стратегічного рівня управління підприємством, розглянуто її первинну концепцію, яка розроблена І. Ансоффом, надано аналіз основних характеристик стратегічного рівня управління, визначено переваги та недоліки стратегічного управління підприємством, надана характеристика основним функціям стратегічного управління, таких як науковість, цілеспрямованість, гнучкість, єдність стратегічних програм і планів, а також принцип створення умов, що сприяють реалізації стратегії. У роботі були представлені результати системи стратегічного управління підприємством.

Список літератури

- [1] А. П. Міщенко, *Стратегічне управління*. Київ, Україна: Центр навчальної літератури, 2004.
- [2] Б. М. Мізюк, *Стратегічне управління*. Львів, Україна: Магнолія плюс, 2006.
- [3] В. М. Андрієнко, *Стратегічне управління підприємствами реального сектору економіки: механізми, методи, моделі: монографія*. Донецьк, Україна: ДонНУ, 2012.
- [4] В. М. Гриньова та М. М. Новікова, *Управління підприємством в умовах розвитку ринку: монографія*. Харків, Україна: Вид. ХДЕУ, 2010.
- [5] В. П. Мікловда, *Ефективність стратегічного управління підприємствами: сучасні проблеми та перспективи їх вирішення: монографія*. Полтава, Україна: ПУЕТ, 2013.
- [6] В. С. Пономаренко, *Стратегічне управління підприємством*. Київ, Україна: Основа, 1999.
- [7] І. Ансофф, *Стратегическое управление: науч. ред. и ав. предисл. Л. И. Евенко*. Москва, Россия: Экономика, 1989.

TRUST AS A FACTOR OF INTERACTION EFFICIENCY IN A BUSINESS ENVIRONMENT

Modern business is a complex phenomenon, the success of which can no longer be guaranteed by the perfect organization of production, technical and technological capabilities or personal qualities of staff. Success in today's business is driven by a large number of diverse factors, most of which are concentrated in the external environment of the organization. This complicates, and often makes it impossible to use traditional management technologies to manage success factors. The paradigm of managing an organization as an object is gradually changing to the paradigm of managing the impacts and mutual impacts of business environment objects.

In view of this, it becomes highly relevant to study the mechanisms of such an important factor in the success of business entities' interaction as trust. Being predominantly socio-psychological in nature, trust greatly influences the dynamics of economic relations, thereby determining the efficiency and effectiveness of economic activity. And if the approaches to assessing macroeconomic indicators of trust in the form of confidence indices to institutions or policies of the state have been used for a long time, then the approaches to managing the confidence to individual business entities have been much worse researched and need further clarification.

The purpose of the work is determination of possibilities to manage trust as a factor that conditions the efficiency of relationships between business entities.

The problem of trust in business is the search for answers to related questions:

Who to trust?

How to inspire confidence?

How to measure confidence?

The situation is complicated by the likelihood of error, the likelihood of fraud and loss, and less control over the situation.

Traditional credential attributes include:

emotional evaluation;

feeling;

expectation;

forecast [1–3].

Trust, being in the beginning only a social and psychological category [1], is of great interest to economists today as it becomes more economically meaningful: in the processes of interaction, the confidence of economic agents is easily converted to their economic results. Having confidence allows economic agents to reduce transaction costs, get the necessary investment faster, shorten their decision-making time, and finally improve their quality of life.

According to F. Fukuyama, trust is one of the most influential factors, the presence of which condition the well-being of society [2]. Trust is also seen as a means of resolving

contradictions in the midst of economic systems. Although there is some doubt as to the correctness of the definition of causation, it is undeniable that the level of trust and the level of well-being are interrelated.

In the circles of economists there is no absolute unity in the interpretation of the concept of "trust". While agreeing that this is a truly fundamental economic category, researchers have significantly different opinions in defining the structure and its content. There is a common understanding of trust as a "quantitative dynamic characteristic of the relationships of economic entities that are based on the profitability of economic results of interaction and confidence in the good faith (loyalty, sincerity, etc.) of each other" [3, p. 8].

Attempts to measure trust that is widespread in the global economic environment generally focused on assessing consumer confidence: Consumer Sentiment Index (USA), EMU Industry Confidence (Europe), EMU Consumer Confidence (Europe), Consumer Confidence Index (Japan) [4]. This practice allows to carry out constant monitoring of the dynamics of confidence, but significantly limits the scope for purposeful change in the level of confidence. And, if in this situation the use of trust indices by an economic agent allows to some extent to find the answer to the question "Whom to trust?", then to another question related to the first – "How to inspire confidence?" – the search for an answer is ongoing.

The use of the notion of trust as an integral characteristic of the reactions of economic agents implies the use of a large number of consolidated economic indicators. However, this approach is of little use for predicting the economic decisions and economic behavior of a particular economic agent. The solution to this problem forces to focus attention to determine the structure of trust, the mechanisms and patterns of its functioning.

One of the attempts to structure trust is the concept of S. Covey, who regards this social phenomenon as a set of five personal characteristics: integrity; intentions; ability; results; consistent behavior [5].

This degree of formalization of the notion of trust already allows taking action for purposeful change in the level of confidence, but it does not yet allow to be sure of the efficiency of the implemented actions, since the applied variables are dynamic and variable enough. In addition, these components have a very different nature, origin and manifestation, which greatly complicates the search for their optimal proportions.

In order to get rid of this shortcoming, D. Maister, C. Green, and R. Galford, in their conception, consider trust as subjective assessments by a person of four characteristics of attitude to a situation:

credibility (words);
reliability (actions);
intimacy (emotions);
level of self-interest orientation (motives) [6].

This approach not only allows to identify indicators for evaluating each of the components but also to use that structure to purposely influence the other economic entity, according to proposed five stages of the change model by the authors:

- 1) involvement;
- 2) listening;
- 3) formulation of proposals;
- 4) forming a vision;
- 5) acceptance of commitments [6].

A clear idea of the initial and desirable state while working with confidence requires to technologize the subject's actions at each stage. However, these stages make it easy to implement this, as each stage outlines the need for certain managerial skills, the development of which transfers the problem of trust to the level of a trivial task:

- 1) focusing on the other person;
- 2) understanding of the interlocutor, confidence;
- 3) creative understanding of the problems, the power of Ego;
- 4) curiosity, creative cooperation;
- 5) inspire and motivate [6].

An undeniable advantage of this approach is the use of both rational and emotional components: their combination provides the opportunity to simultaneously engage both rational and economic expectations and related unconscious emotional processes. However, another group of researchers (K. Blanchard, C. Olmstead, M. Lawrence) share a slightly different view as to which particular skills of an economic agent are considered most effective in the process of confidence building. The ABCD model they proposed contains four personal characteristics, the aggregate manifestation of which leads (in the authors' opinion) to the emergence of trust:

- able;
- believable;
- connected;
- dependable [7].

The benefit of this understanding of trust is relative versatility: the model is effective regardless of the content of the particular situation and the previous experience of the participants in the interaction. It also simplifies the process of reaching the target state, as all of these characteristics have a clear structure and procedures of formation and development.

However, a significant disadvantage to the application of the considered models is that they ignore the attitude of the subjects of interaction to risk. In management and business, risk is a very important aspect, and, in fact, it is risk that allows to determine the economic content of trust. Accordingly, trust should be seen as a factor that determines effective joint action in a risk situation.

Given this, trust management should be presented as a process of solving the problem of optimizing

the situational characteristics of the cooperating economic agents [8], where the aggregate result of their joint activity is greater than the sum of the economic results of each of them individually. It is under such conditions, trust will be characterized by positive utility. Otherwise, demonstration of trust will harm one or all of the interacting economic agents.

Taking into account the risk, that accompanies a trusting attitude also allows you to evaluate the effectiveness of actions to optimize interaction processes. Therefore, it provides an opportunity to focus on the choice of the means of changing the level of confidence that will be most relevant to the situation.

Thus, trust management is a promising way of increasing the effectiveness of economic agents' interaction. The main tasks of management should be to recognize the exact identification of existing levels of trust and to select measures to optimize confidence in the processes of interaction. The solution to these problems should include improving the quality of management decisions based on enhancing the socio-psychological and communicative competencies of economic entities. Further research should focus on determining the weight of the impact of indicated requirements for the formulation of goals, on the empirical verification of the effectiveness of trust models and determining its optimal components for the interaction of different types of economic entities.

References

- [1] А. В. Белянин, В. П. Зинченко, Доверие в экономике и общественной жизни. Москва, Российская Федерация: Фонд «Либеральная миссия», 2010.
- [2] Ф. Фукуяма. Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию. Москва, Российская Федерация: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004.
- [3] И. А. Николаев, С. В. Ефимов, Е. В. Марушкина, Доверие в экономике: количественная оценка (аналитический доклад). Москва, Российская Федерация: ФБК, Департамент стратегического анализа, 2006.
- [4] В. С. Айзатуллин, Н. Д. Корягин, "Применение оценок доверия в экономике". Экономика, № 5, с. 18-21, 2013.
- [5] С. Кови, Р. Меррил, Скорость доверия: то, что меняет всё. Москва, Российская Федерация: Альпина Паблишерз, 2010.
- [6] Д. Майстер, Ч. Грин, Р. Галфорд, Советник, которому доверяют. Москва, Российская Федерация: Альпина Бизнес Букс, 2004.
- [7] K. Blanshar, C. Olmstead, M. Lawrence, Trust Works! Four Keys to Building Lasting Relationships. London, United Kingdom, HarperCollins Publishers Ltd, 2013.
- [8] А. Б. Купрейченко, Психология доверия и недоверия, Москва, Российская Федерация: Институт психологии РАН, 2008.

ЗМІСТОВНА МОДЕЛЬ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Високий рівень експортно-імпортного потенціалу свідчить про високий рівень розвитку всього потенціалу підприємства та про його високий конкурентний статус на зовнішніх ринках. Про актуальність вирішення проблем управління експортно-імпортним потенціалом України свідчать такі статистичні дані: у першому півріччі 2019 р. експорт товарів становив 24469,0 млн. дол. США, або 105,2% порівняно із першим півріччям 2018р., імпорт – 28205,4 млн.дол., або 108,5%; негативне сальдо склало 3736,4 млн.дол. (у першому півріччі 2018р. також негативне – 2742,4 млн.дол.); коефіцієнт покриття експортом імпорту становив 0,87 (у першому півріччі 2018р. – 0,89). Подібні проблеми існують в багатьох інших країнах [1]. Вирішувати ці проблеми слід як на регіональному рівні, так і на рівні підприємств, що здійснюють експортно-імпорту діяльність, в процесі якої і використовується експортно-імпортний потенціал.

Для управління ефективність використання експортно-імпортного потенціалу підприємства важливо визначитись зі змістом цієї складної характеристики даного потенціалу, а точніше зі змістовною моделлю. Згідно визначенню Вікіпедії змістова модель ототожнюється з концептуальною, і визначається як структура системи, що моделюється, властивості її елементів та причинно-наслідкові зв'язки, які характерні системі та є істотними для досягнення цілі моделювання. Ще там концептуальна модель визначається як модель, яка подається багатьма поняттями та зв'язками між ними, які визначають сенсову структуру предметної області, що розглядається або її конкретного об'єкту. Таке визначення узгоджується з визначенням концептуальної моделі словника штучного інтелекту, а саме, що це модель предметної області, яка складається з переліку взаємозв'язаних понять, які використовуються для опису цієї області, разом з властивостями та характеристиками, класифікацією цих понять, за типами, ситуаціями, ознаками в даній області і законів, за якими відбуваються процеси в ній [2].

Слід відмітити, що змістова модель часто використовується в економіко-математичному моделюванні, оскільки сама його технологія передбачає розроблення послідовності моделей: когнітивної, змістовної, концептуальної, інформаційної, математичної. Важливість розроблення цієї моделі пояснюється тим, що вона відображає початкову структуру реального об'єкту, всі його основні елементи, їх типи, види, взаємозв'язки, закони та закономірності їх зміння, процеси цих змінень. Окремі вчені пропонують розрізняти змістовні моделі за функціональною ознакою та цілями на описові, пояснюючі та прогнозуючі. Але

таке розділення змістовних моделей не зовсім відповідає їх визначенню, оскільки така модель є тільки описовою і відображає реальний зміст елементної структури об'єкту та їх взаємозв'язки, закони і закономірності зміння елементів та їх характеристик. Отже, під змістовною моделлю об'єкту будемо розуміти упорядковану систему понять, яка визначає змістовну суть об'єкту у вигляді структурних елементів, їх ознак, причинно-наслідкових взаємозв'язків, відображенням змін елементів та процесів, які відбуваються.

Дослідженням змістовної суті експортно-імпортного потенціалу займалися багато вчених як в Україні, так і за кордоном. Серед вітчизняних вчених більшість досліджували лише експортний потенціал підприємства, а експортно-імпортний потенціал розглядався лише країни, регіону. Проте здебільшого підприємства ведуть не тільки експортну діяльність, але й імпорту, і тут важливо, щоб ця діяльність була ефективною. Відсутність теоретичних та практичних засад експортно-імпортного потенціалу підприємства негативно позначається на управлінні експортно-імпортою діяльністю, особливо на таких його функціях як стратегічне планування, аналіз і оцінка, а також позначається на конкурентному статусі підприємств, які ведуть цю діяльність.

Аналіз робіт Піддубної Л.І. [3], Мельник Т.М. [4], Волкодавовой Е.В [5], Бегми В.М., Мазурова Г.І., Циганкової Т.М., Стеченко Д.М., Скорнякової І.В., Дубкова С.Т., Дадаленко С., Фоменко Д. та інших свідчать про їх розмежування за підходами до визначення експортного потенціалу підприємства, а саме: структурного, функціонального, результативного.

Слід відмітити дослідження Баранніка І.О., які відрізняються комплексністю та системністю у визначенні експортно-імпортного потенціалу промислового підприємства [6]. Він визначає експортно-імпортний потенціал підприємства як сукупність компетентностей підприємства здійснювати експортно-імпорту діяльність на ринках, реалізуючи свій загальний потенціал згідно конкурентних стратегій для формування та відтворення конкурентної позиції на ринках. Й далі цей потенціал передбачає поєднання здатності підприємства здійснювати експортні та імпорتنі операції й можливості забезпечувати їхнє додатне сальдо, а саме проводити ефективну експортно-імпорту діяльність. Проте розглядаючи змістовну модель експортно-імпортного потенціалу підприємства від не виділяє його чітко як елемент загального потенціалу підприємства, або як його характеристику, що утворюється в процесі реалізації загального потенціалу. З огляду на те, що не кожне промислове підприємство займається

експортно-імпоротною діяльністю, тому, по перше, експортно-імпортний потенціал має лише те промислове підприємство, яке має цю діяльність і в процесі якої й реалізується цей потенціал. По друге, якщо підприємство веде експортно-імпортну діяльність, то розглядати лише його експортний потенціал не коректно, тим самим нехтуючи його можливостями імпоротної діяльності, яка теж має бути ефективною та забезпечувати випуск конкурентоспроможної продукції з метою реалізації її на зовнішніх ринках.

Отже, ефективність використання експортно-імпортного потенціалу здійснюється в процесі реалізації експортно-імпоротної діяльності промислового підприємства. Така логіка відокремлює в потенціалі суб'єкту (здатність) та об'єкту (можливість) складові, про це говорить в своїй монографії Отенко І.П. [7]. В потенціалі підприємства вона виокремлює в суб'єктній складовій здатність до управління та здатність до саморозвитку, а в об'єктній складовій – сукупність всіх видів ресурсів та організаційну структуру і функціональні сфери діяльності підприємства.

Отже, в змістовній моделі ефективності використання експортно-імпортного потенціалу підприємства має відображуватись як структура цього потенціалу, так і процес його використання та його основного критерію – ефективності. Фахівці з вирішення проблем системного аналізу вважають, що краще знайти неоптимальний розв'язок за правильно вибраному критерію, ніж навпаки – оптимальний розв'язок за неправильно вибраному критерію. Визначення ефективності експортно-імпоротної діяльності передбачає збільшення доходу від експортних та імпорتنих операцій.

Оскільки рівень експортно-імпортного потенціалу визначає якість загального потенціалу підприємства, то об'єктною складовою його є сукупність ресурсів (трудових, природних, грошових, інформаційних, засобів виробництва: основних та оборотних). Взаємозв'язок цих ресурсів забезпечує суб'єктна складова загального потенціалу – управління та організація. Високий рівень розвитку об'єктної та суб'єктної складових загального потенціалу обумовлює його якісну характеристику – експортно-імпортний потенціал підприємства. Розрізняючи процеси, які відбуваються з потенціалом, а саме формування, використання та розвиток, слід особу увагу приділяти процесу використання, оскільки саме він є метою формування та обумовлює розвиток [8].

На ефективність використання експортно-імпортного потенціалу впливають фактори макrorівня, мезорівня та мікрорівня. До впливових факторів макrorівня відносяться активність зовнішніх ринків, регламентація експортно-імпортних операцій, державне регулювання експортно-імпоротної діяльності, система міжнародних рахунків, валютний курс гривні, транспортна логістика,

міжнародні ділові комунікації, система зовнішньоторгівельних ризиків, система міжнародних стандартів. До впливових факторів мезорівня відноситься внутрішній галузевий ринок. До впливових факторів мікрорівня відносяться такі фактори, як система стратегічного планування, система маркетингового планування, цінова політика підприємства, інвестиційна політика, наявність товарного знаку та інші.

Таким чином, змістовна модель ефективності використання експортно-імпортного потенціалу може бути представлена таким коротцем:

$$EIP = \langle 3П(ТР, ПР, ГР, ІР, ЗВ, У, О, Т), П(В), К(Е), \Phi(MaP, MeP, MiP) \rangle$$

де EIP – експортно-імпортний потенціал; $3П$ – загальний потенціал підприємства; $ТР$ – трудові ресурси; $ПР$ – природні ресурси; $ГР$ – грошові ресурси; $ІР$ – інформаційні ресурси; $ЗВ$ – засоби виробництва; $У$ – управління; $О$ – організація; $Т$ – технологія; $П(В)$ – процес використання; $К(Е)$ – критерій ефективності; $\Phi(MaP, MeP, MiP)$ – фактори впливу макrorівня, мезорівня, мікрорівня. Таке визначення змістовної моделі ефективності використання експортно-імпортного потенціалу забезпечує адекватність при подальшому в розробленні інших моделей та є об'єктивною основою розроблення та ухвалення управлінських рішень.

Список літератури

- [1]. Публікації документів Державної служби статистики України. Електронний ресурс: <http://ukrstat.org/uk>
- [2]. А. Н. Аверкин, М. Г. Гаазе-Рапопорт, Д. А. Поспелов, «Толковый словарь по искусственному интеллекту». М., Радио и связь, с. 256., 2001.
- [3]. Л. І. Піддубна, О. А. Шестакова, «Експортний потенціал підприємства: сутність і системні імперативи формування і розвитку», Вісник економіки транспорту і промисловості, № 37, с. 223-229, 2012.
- [4]. Т. Г. Мельник, «Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз», Міжнародна економічна політика, Вип. 1-2, с. 241–271, 2008.
- [5]. Е. В. Волкова, «Экспортный потенциал промышленных предприятий: теория, методология, практика», Федер. агентство по образованию, Самар. гос. экон. ун-т. Самара, с. 159, 2007.
- [6]. І. О. Бараннік, «Обґрунтування базису понять сучасної змістовної суті експортно-імпортного потенціалу підприємства», Бізнес Інформ, № 11 (454), с. 33–38, 2015.
- [7]. И. П. Отенко, «Методологические основы управления потенциалом предприятия», Харьков, Изд. ХНЭУ, с. 216., 2004.
- [8]. L. Malyarets, I. Otenko, «Modeling of export-import potential», Modern management review, vol. XXIV, 26, p. 51-61, 2019.

THE ROLE OF EUROREGIONS IN INTEGRATION PROCESSES

Modern international relations are characterized by integration processes, among which Euroregional cooperation plays an important role. Euroregional cooperation as an element of state policy today occupies a rather important place both in the system of priorities of socio-economic development and in the direction of European integration of Ukraine. Euroregions are also seen as an instrument for improving trade and investment ties, developing small and medium-sized businesses, stimulating employment, improving interaction between countries and realizing the potential for the operational solution of local cross-border problems. The functioning of Euroregions can be carried out by creating flexible network structures – platforms for interaction, including regional and local administrations, non-profit and business sectors, as well as scientific and educational organizations. Participants in the cooperation note that Euroregions, in particular, provide effective mediation, facilitate the initiation of interstate projects, create mechanisms for the implementation of events, and form an agenda for cross-border cooperation.

Euroregions allow their participants to quickly solve common problems, create flexible, joint economic structures, establish cross-border trade, tourism, and expand cooperation in cultural, social, environmental and other fields. Their functioning is based on the principles of local self-government and cross-border cooperation. The experience of “intra-European” Euroregions even leads to their certain independence from “their” central governments and some paradoxical “extraterritoriality”. In Europe, of course, it's easier with this – the currency is still common, a lot of the same in European legislation. Euroregions scattered throughout the continent have the opportunity to establish direct connections with each other (for this purpose special programs such as INTERREG have been developed), bypassing “their” metropolitan officials.

Integration processes within the framework of Euroregions contribute to the free movement of goods, services, capital and people. Here integration can be divided into economic, political and social. Thus, economic integration refers to the merging of markets, social integration – the rapprochement and unification of societies, and political integration – the creation of a supranational state, reproducing at its level a model of “state in general”, or the creation of a political community complex organized form of self-government [1].

Euroregional cooperation, which is one of the main elements of the EU's European integration strategy, provides the EU with regard to the respective regions as a certain form of their involvement in the structure of a united Europe. Consequently, the Euro-regional initiatives also received their support at the highest state level in Ukraine,

since they played the role of a kind of political lever in realizing Ukraine's European integration aspirations.

Euroregions also perform the functions of administrative and managerial coordination, institutional and spatial integration of the organizational identification of individual elements of the respective regions against the background of the significant differentiation of Ukraine and neighboring states, the territories of which are part of the Euroregions.

The current concept of regional development policy, which is dominant in the EU countries, is based on the understanding that this policy should mainly focus not so much on supporting depressed regions at the expense of donor regions, but on creating conditions for mobilizing local potential and resources strengthening regional competitiveness.

In addition, each of them, at different stages of its existence, the Euroregion ensures the consistent passage of the following stages of the model of its formation [2]:

- 1) spatial and material structuralization of the region;
- 2) the development of regional consciousness;
- 3) the institutional development of the region;
- 4) stabilization of the region.

Thus, the Euroregions formed on the border between Ukraine and the EU play a special role in the establishment and development of transboundary regions. On the one hand, the nature of their functioning does not allow ensuring the fulfillment of all those tasks that are assigned to Euroregions in the EU states.

However, on the other hand, Euroregions, which include the border areas of Ukraine, take on some of the functions of deepening foreign economic activity within the framework of the respective cross-border regions, which allows us to consider them as an important element of the institutionalization of foreign economic relations in these regions in the context of European integration of Ukraine.

With the introduction of new forms of Euro-regional cooperation: clusters, cross-border cooperation, Euro-regional innovation projects, industrial parks and zones, cross-border trade and others, not only improves the mechanism for ensuring the competitiveness of border areas, eliminates the existing problems of cross-border cooperation, but opportunities are also expanding (subject to the creation of an appropriate legal framework) and the vision of the essence of Euroregional cooperation is changing.

In modern conditions of development of the integration processes of Ukraine, cross-border cooperation has the ability to accelerate the process of aligning the quality of life of the population of Euroregions with the Central European one and facilitate the free movement of goods of people and capital across the border. It also helps

mobilize local resources and increase the efficiency of their use, provides opportunities for joining efforts to solve common problems in the cross-border region. Cross-border cooperation plays an important role as a “polygon” for testing and adapting European legislation, a toolbox to enhance the role of adaptation regions and financial support mechanisms [3].

An important factor in the implementation of the innovation and investment model of Euroregional development is the creation of scientific and technological structures of technology parks. The modern industrial park is considered as a form of territorial integration of science, education and production in the form of a union of scientific organizations, design and development bureaus, educational institutions, manufacturing enterprises or their divisions in order to accelerate the development and implementation of scientific, technical and technological achievements. It is technology parks that can become organizational structures, where fundamental and applied research is being put into practice, favorable conditions are created for scientists, engineers and inventors to implement new ideas and inventions. Technology parks also contribute to solving the social problems of the development of the territory, as new workplaces appear, the quality of the social infrastructure improves, the incomes of the population increase, and favorable conditions are created for the activation of investment activity.

The basis of clustering within the Euroregions is the creation of scientific, technical and logistic clusters. A scientific and technical cluster is understood as an organizational structure that includes research institutes, higher educational institutions and enterprises where scientific and technical developments of a scientific and technical cluster will be implemented will allow solving the problems of updating the material and technical base of scientific institutions and higher educational institutions, to increase the share of innovatively active enterprises, to increase the knowledge-intensiveness of GDP, to create new jobs and improve the export potential of states. Scientific and technical clusters can be developed on the basis of existing technology parks

The development of Euroregional cooperation in the innovation sphere and its effectiveness is determined by the capabilities of a particular region, taking into account the selected model of innovative development, which is formed under the influence of a number of factors: the level of socio-economic development of the region, the state of development of innovative infrastructure, human resources innovation sphere, the availability of financial resources for the implementation of innovations, the innovation policy of local authorities, the degree of state influence on innovation processes sys in the region. The interconnection of these factors determines the possibilities for the development of Euro-regional cooperation in the field of innovation, as well as ways to overcome the problems that stand in the way of enhancing the innovative activities of the regions of Ukraine.

To date, Euro-regional relations between Ukraine and the EU are not burdened by problems and claims of a political and economic nature. Therefore, the interaction of Ukraine and the EU in the field of Euroregional and cross-border cooperation can be more dynamic and effective than at the interstate level.

All this should lead to the formation of economically competitive Euroregions, the creation of joint associations and projects with the EU, the creation of new agreements to update the legal framework for cooperation, the coordination of socio-economic and environmental development of the territories of Euroregions.

References

- [1] Байков А. Библиография сравнительной интеграции в 2000-х годах // Международные процессы, 2010. – № 1. – С. 58-73.
- [2] Мікула Н.А. Міжтериторіальне та транс-кордонне співробітництво: [монографія] / Н.А. Мікула. – Львів : ІРД НАН України, 2004. – С. 185–186.
- [3] Сторонянська І. Механізм державного регулювання транскордонного співробітництва / І. Сторонянська // Регіональна політика та механізми її реалізації / за ред. акад. НАНУМ. І. Долішнього. – К. : Наук. думка, 2003. – С. 339–345.

МЕХАНІЗМ ТАРГЕТУВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ В КРАЇНАХ ВИШЕГРАДСЬКОЇ ГРУПИ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

У 1990-ті рр. у більшості постсоціалістичних країн Центральної та Східної Європи з'явилася ціла низка економічних проблем: падіння національного виробництва, тривала рецесія, великий зовнішній борг, висока доларизація економіки, зростання дефіциту платіжного балансу, зростання безробіття, прискорення інфляційних процесів. Тим не менш вже на початку XXI ст. багатьом країнам вдалося не лише вирішити нагальні економічні проблеми та досягти цінової стабільності і макроекономічної рівноваги, а й стати повноцінними членами ЄС. Багато провідних вчених (Б. Баккер, З. Грубісіц, А. Дробязко, Дж. Калво, Л. Карронза, Р. Керкюрра, О. Папаїка, Дж. Стігліц, В. Юрчишин та ін.) вважають, що ключовою складовою ефективною політики макроекономічної стабілізації в цих країнах було й залишається вміле поєднання інструментів таргетування інфляції. Відтак, вивчення успішного досвіду таргетування інфляції та можливостей його застосування в сучасній економічній політиці України є актуальним науковим завданням.

Таргетування інфляції – це складова монетарної політики держави, яка передбачає офіційне проголошення інфляційного таргета (орієнтира) на найближчі декілька років і підпорядкування усіх напрямів національної економічної політики досягненню поставленої мети. Зазвичай, інфляційний орієнтир (темپ очікуваної інфляції) встановлюється на рівні не більше 2%, а відхилення фактичного рівня інфляції від очікуваного не може перевищувати 1%. Країни Вишеградської групи (Польща, Словаччина, Чехія, Угорщина) почали використовувати цей механізм ще у 1990 рр. у зв'язку із посиленням фінансової інтеграції з країнами ЄС і зняттям обмежень на рух товарів, капіталу та робочої сили, що спричинило тривалі інфляційні сплески й унеможливило застосування механізму фіксованих валютних курсів.

Щодо регулювання відсоткової ставки, то в країнах Вишеградської групи воно полягало у встановленні більш високих ставок по депозитах в національній валюті і більш низьких ставок по депозитах в іноземній валюті. Такий підхід не лише забезпечив високий рівень довіри населення до комерційних фінансових установ, а й сприяв суттєвому зменшенню рівня доларизації економік країн цього регіону. Адже відомо, що у 1990-ті рр. внаслідок порушення макроекономічної рівноваги, від'ємного сальдо платіжного балансу та нерозвиненості мережі фінансово-кредитних установ, ціни на основні товари і послуги в країнах Вишеградської групи, як і в інших постсоціалістичних країнах Центральної та Східної Європи,

почали встановлюватися з урахуванням обмінного курсу, а населення цих країн почало віддавати перевагу заощадженням в іноземній валюті, переважно в доларах США. Так, у 1994 р. рівень доларизації національної економіки Польщі становив 28,6%, Словаччини – 32,6%, Угорщини – 20,4%, Чехії – 18,9%; однак вже у 2014 р. в результаті ефективного монетарного контролю та заходів, спрямованих на підвищення цінової конкурентоспроможності національних економічних систем, рівень доларизації цих країн знизився майже на 10% [2]. Зазначимо, що у подальшому політика монетизації національних економік була розширена і спрямована на зменшення вартості кредитних ресурсів для ключових суб'єктів підприємницької діяльності. Так, впродовж стабілізаційного періоду (1990–1997 рр.) і наступного періоду (1997–2003 рр.) відсоткові ставки національних банків країн Вишеградської групи поступово знижувались, а, враховуючи існування інфляції у цих країнах, реальні відсоткові ставки у певні періоди навіть набували від'ємних значень.

Регулювання пропозиції грошей в країнах Вишеградської групи відбувалося у бік збільшення їх пропозиції (так зване “монетарне розширення” або “монетарна експансія”). З цією метою національні банки проводили валютні інтервенції на внутрішніх фінансових ринках, що забезпечило появу надлишкових резервів у ключових фінансових інституціях. Поява й поступове збільшення надлишкових резервів у банківських системах країн Вишеградської групи сприяли зростанню пропозиції грошей, збільшенню обсягів кредитування малого та середнього бізнесу і, відтак, припливу як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій. З іншого боку, це знизило ризик дефолту та дало змогу локалізувати негативний вплив зовнішніх факторів, які порушують рівновагу на внутрішніх товарних ринках. У цих умовах національні банки продовжували купувати у комерційних банків державні цінні папери та інші боргові зобов'язання, тим самим поповнюючи їх надлишкові резерви. Прискорене монетарне розширення у поєднанні з низькими темпами інфляції і безробіття сприяло наповненню національних банківських систем країн Вишеградської групи “неінфляційними” ресурсами та підвищило рівень їх монетизації. Це не лише позитивно вплинуло на основні макроекономічні показники (обсяг ВВП, обсяг споживання, обсяг заощаджень, обсяг інвестицій, сальдо платіжного балансу), а й сприяло формуванню у основних макроекономічних суб'єктів (домогосподарств, фірм, державних підприємств, спільних підприємств) позитивних очікувань стосовно доступу до кредитних ресурсів. Додамо, що і на даний час монетарна політика

в країнах Вишеградської групи спрямована на підтримку висхідної динаміки цін та стимулювання внутрішнього попиту [2].

Таргетування валютного курсу як складова механізму таргетування інфляції в країнах Вишеградської групи була спрямована на підтримку стабільності національної валюти. Мова йде про те, що країни цієї групи, незважаючи на рекомендації МВФ щодо переваг девальвації національної грошової одиниці з метою стимулювання експорту та залучення іноземних інвестицій, відмовилися від такої політики. Причому на початку 1990-х рр. Польща, Словаччина і Чехія навіть використовували режим фіксованих валютних курсів, а вже потім, з 1997 р., перейшли до режиму “плаваючого” валютного курсу, який, хоча й передбачав встановлення валютного курсу на ринкових засадах, однак певною мірою обмежував його волатильність. У подальшому валютна політика цих країн дещо різнилася. Так, національні банки Польщі, Словаччини та Угорщини припинили валютні інтервенції одразу після впровадження механізму таргетування інфляції, оскільки вони спричиняли знецінення злого та форинта. Девальвація цих валют спостерігалася лише в умовах світової фінансової кризи 2008–2009 рр., коли купівельна спроможність злого знизилася майже на 35%, а форинта – більше ніж на 23%. У посткризовий період тенденція підвищення купівельної спроможності злого та форинта по відношенню до євро і долара США відновилася: впродовж 2017–2019 рр. курс цих валют по відношенню до долара США майже не змінився, а по відношенню до євро – навіть збільшився (на 13%). І лише в Чехії, в грудні 2013 р. почали діяти заходи, спрямовані на зниження купівельної спроможності чеської крони та підтримку такого курсу за допомогою валютних інтервенцій. Проте слід зазначити, що у Чехії, на відміну від багатьох постсоціалістичних країн (України, Росії, Молдови, Румунії), такі заходи позитивно вплинули на розвиток економіки: обсяг експорту значно збільшився, а рівень безробіття суттєво зменшився. Тим не менш, використавши можливості заниженого валютного курсу і дотримуючись зобов’язань щодо введення більш жорсткого механізму інфляційного таргетування, Чеський національний банк у квітні 2017 р. припинив проводити валютні інтервенції, зміцнивши тим самим чеську крону. В результаті у 2019–2020 рр. валютний курс чеської крони по відношенню до євро досяг 25,6 крон / 1 євро.

Досвід країн Вишеградської групи показує, що послідовні монетарні заходи та вміле поєднання різних інструментів механізму таргетування інфляції здатні забезпечити макроекономічну стабільність в країні

та приборкати інфляційні процеси. Це вказує на доцільність застосування цього механізму в інших постсоціалістичних країнах, зокрема Україні, де механізм таргетування інфляції також застосовується, але внаслідок неузгодженості грошово-кредитної та бюджетної політики, відсутності ефективного інструментарію грошово-кредитного регулювання, нестабільності трансмісійного механізму грошово-кредитної системи, високого рівня залежності Національного банку України від міжнародних валютно-фінансових організацій (МВФ, Світового банку, ЄБРР та ін.), великої зовнішньої заборгованості, його дія є неефективною. Це потребує імплементації певних заходів, спрямованих на подолання вказаних недоліків і суперечностей. По-перше, необхідно суттєво знизити рівень відсоткової ставки по кредитах. На даний час вона у багатьох випадках навіть перевищує середній рівень рентабельності підприємств, тому малі та середні підприємства практично позбавлені можливості залучати додаткові фінансові ресурси. По-друге, доцільно збільшити пропозицію грошей на фінансовому ринку України шляхом валютних інтервенцій Національного банку України та розвитку експортоорієнтованих галузей національної економіки. Це дасть змогу збільшити золотовалютні резерви країни за рахунок внутрішніх, а не зовнішніх резервів, адже відомо, що в Україні поповнення золотовалютних резервів відбувається, здебільшого, за рахунок лише зовнішніх запозичень, що є вкрай негативним фактором, оскільки покриття дефіциту бюджету за рахунок зовнішніх запозичень дає змогу лише тимчасово замінити емісійне фінансування державних видатків. По-третє, важливо врегулювати валютний курс гривні шляхом встановлення на законодавчому рівні ймовірного відхилення номінального валютного курсу від реального валютного курсу у межах не більше 1%. Це допоможе не лише зменшити зовнішню фінансову залежність України, а й підвищить рівень довіри населення країни до вітчизняних фінансово-кредитних установ та сприятиме наповненню національної банківської системи “неінфляційними” грошовими ресурсами.

Список літератури

[1] В. Юрчишин, *Посилення значимості монетарної політики в країнах Центральної і Східної Європи у посткризовий період і рекомендації для України*. Київ, Україна: Заповіт, 2019.

[2] Z. Grubišić, S. Kamenković, and A. Zdravković, “Impact of government balance and exchange rate regime on current account during the economic cycle: evidence from CEE countries”, *Zbornik Radova Ekonomskog Fakultet au Rijeci*, vol. 36(1), p. 307-334, 2018.

ІННОВАЦІЇ ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

До одного з основних елементів системи антикризового управління можна віднести інновації. Тому у процесі антикризового управління потрібно брати до уваги сутність категорії “інновація”. В даний час існують різні підходи до трактування цієї дефініції.

Термін “інновація” в економічних публікаціях та літературі [1–8] визначають по-різному. Класичне визначення “інновації” надав Й. Шумпетер: “Інновація – це “нова” комбінація факторів виробництва, створення якої мотивовано підприємницької діяльності, зокрема прагненням підприємства до отримання прибутку” [1].

Багато авторів розглядають “інновацію” як “кінцевий результат діяльності”. Цієї думки дотримуються Гохберг Л., Ілляшенко С., Череп А., Олейнікова Л., Череп О., Ткаченко О., Йохна М., Стадник В., Ковальов Г., Василенко В., Мельник І., Цигилик І., Кропельницька С., Мозіль О. та ін. Глазьев С., Фатхудинов Р., Гохберг Л., Князевич А., Крайчук О., Соколов Д., Титов А., Шабанова М., Кокурін Д. вважають, що інновація це відновлений результат, що приводить до зміни або доповнення елементів. Петрова І., Шпильова Т., Сисоліна І. також визначають інновацію “як результат розроблення та впровадження нової або вдосконаленої технології в галузях промисловості, в управління, в комерційній, маркетинговій діяльності або соціальній сфері, який під час застосування дає можливість здобути комплексний ефект” [2]. Слід відмітити, що деякі автори вважають “інновацію” просто як результат. На наш погляд ці ключові слова в “інноваціях” ідентичні, так як результат припускає кінцевий результат. Чернобай Л., Кишеня П. вважають, що “інновація” – це матеріалізований результат [3]. Слід зазначити, що Череп А., Олейнікова Л., Череп О., Ткаченко О., Фатхудинов Р., Йохна М., Стадник В., Гохберг Л., Князевич А., Крайчук О. та ін. вказують, що інновація – це (кінцевий) результат.

На думку Завлина П., Казанцева А., Миндели Л., Покропивного С., Гриньової В., Румянцевої З., Хачатуряна Х., Кореного А., Чухрай Н. інновація – це використання або впровадження нових ідей (новацій, нововведень, результатів). Румянцева З. додає, що інновація – це прибуткове використання нововведень [4]. Не можна однозначно погодитися з таким словосполученням “використання нововведень”, так як “нововведення” – це впровадження новацій.

Більшість економістів зазначають інновацію як процес. Деякі з них доповнюють, що це комплексний процес, наприклад, Горфінкель В., Кузнєцова А., Лапко О. Згідно культурологічного словника інновації це також комплексний процес [5]. Але на наш погляд це слово не впливає на сутність поняття.

Деякі вчені вважають, що інновація – це об’єкт, впроваджений у виробництво. До них належать Уткін Є., Медінський В., Ільдеменов С. Хіппель В. доповнює ключове слово процес і вважає, що інновація – це застосування процесу на практиці або нового продукту. Безгін К. розглядає інновацію як процес і результат [5], таким чином об’єднує ці два ключових слова. Безгін К., Санто Б., Ілляшенко С., Кузнєцова А., Черваньов Д., Нейкова Л., Соловйов В., Алімов А., Твісс Б. розглядають інновацію тільки у процесному контексті не відводячи особливої ролі маркетингу, однак лише Воронков Д., Погорелов Ю., Горфінкель В., Лапко О. підкреслюють, що інновації повинні бути орієнтовані на ринок.

Згідно Закону України “Про інноваційну діяльність” інновація – “це новостворені або вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги...”. [6]. Схоже визначення подає Бланк І., який зазначає, що інновації – “це нове досягнення в сфері технології” [7], також він узагальнив поняття “інновація” і зазначив, що інновація – це “управління, призначене для використання у операційній, інвестиційній або фінансовій діяльності підприємства”. У [8] інновація визначена як “нова техніка, технологія...”. Слід зазначити, що на теперішній час це поняття вже застаріло. У бізнес-словнику та у фінансовому словнику “інновація” трактується як інвестиція, що на наш погляд невірно, так як “інновація” та “інвестиція” два різних зі своїм економічним змістом поняття.

Інновацію як нововведення розглядають Шумпетер Й., Єрмошенко Н., Бажал Ю., Румянцева З., Бузько І., Краснокутська Н., Борисов Є., Миславський І., Присяжнюк А., Гриньов Б., Гусев В. Разом з тим існують відмінності у трактуваннях різних авторів. Зокрема, Шумпетер Й. та Бажал Ю. пов’язують нововведення тільки з виробничою функцією, що є дещо вузьким підходом, оскільки “інновації” охоплюють всі функції або сфери діяльності підприємства. Згідно зовнішньоекономічному тлумачному словнику Фоминського І. інновація трактується як нововведення в галузі виробництва, але є доповнення: “також у сфері управління, організації праці” [5].

На основі проведеного морфологічного аналізу можна узагальнити різні визначення даної категорії. В результаті аналізу було виявлено наступні підходи до формулювання дефініції “інновація” та уточнення її змісту: при визначенні поняття “інновація” більш за все дослідники використовують ключове слово – результат (18% з аналізованих понять) та ключове слово – процес (15%). На третьому місці за частотою звернення належить ключовому слову – нововведення (11%). Четверте місце (9%) належить ключовому слова

“зміна”. Ключові слова – як діяльність та технології використовуються приблизно однаково в процентному співвідношенні (відповідно 5% та 4%). Такі ключові слова – як використання результатів, об’єкт, інвестиції складають 2% за частотою звернення. Ключове слово – використання нових ідей на 1% більше. Інші автори пов’язують “інновація” з такими ключовими словами як нова комбінація; нове досягнення в сфері технології; впровадження в господарську практику; матеріалізований результат; застосування нового продукту, процесу; явище в менеджменті; нова виробнича функція; прибуткове використання нововведень; створення та впровадження нововведень, новостворений продукт, технологія чи спосіб виробництва; сукупність заходів; використання новацій; комерційне освоєння ідеї; товар, послуга або ідея; можливість отримати переваги; здатність створювати; створення і застосування нововведення; комплекс перетворень; перетворення нового знання; удосконалення; особистий засіб; стратегічна зброя; новий підхід; битва на ринку; явище культури. Деякі автори [5] при формулюванні дефініції “інновація” об’єднують у одне поняття зовсім різні підходи (наприклад, явище, зміна; процес і результат; ідея, діяльність), але таких авторів невелика кількість. Деякі визначення мають близькі за змістом ключові слова, тому їх можна об’єднати (наприклад, використання результатів та впровадження в господарську практику результатів; зміна та проведення змін; використання нових ідей та упровадження в практику ідеї). Слід також звернути увагу на те, що деякі економісти пов’язують аналізоване поняття з таким словом як використання або застосування. Але кожен з них з’єднує це ключове слово з різними за змістом категоріями (використання результатів; прибуткове використання нововведень; застосування нового продукту, процесу; використання новацій; використання нових ідей; використання нових ідей (новацій, нововведень); інвестиції; явище).

В результаті проведеного морфологічного аналізу сутності поняття “інновація” виявлено, що категорію “інновація” розглядають з різних точок зору: як результат; процес; об’єкт, введений у виробництво; діяльність; а також зміну; нову техніку, технологію; нове досягнення; нововведення.

Доцільно доповнити результати проведеного аналізу з аналізом ключових слів в формулюванні категорії “інновації”. Аналіз ключових слів визначення “інновація” дозволив отримати наступні результати:

1) найчастіше використовується ключове слово – результат (45,7% з аналізованих авторів);

2) друге місце за частотою використання (43%) належить ключовому слову: “процес”;

3) третє місце по частоті використання (31,4%) належить ключовому слову – “нововведення”;

4) на четвертому місці – ключові слова “зміна” (25,7%).

Ключове слово “діяльність” використовується 14,2%; “технологія” – 11,4%, словосполучення “використання результатів” та “використання нових ідей” використовуються однаково у процентному співвідношенні – 8,6%. Усі інші ключові слова використовуються нечасто.

Таким чином, під інноваціями слід розуміти комплексний процес який передбачає розробку, впровадження, використання, розповсюдження та комерціалізацію нововведень з метою задоволення існуючих ринкових потреб або формування нових. Таке визначення відповідає розумінню інноваційної діяльності як дієвого інструменту системи антикризового управління підприємством [9]. На макрорівні інновації є рушійною силою розвитку економіки, якому передують кризи як фаза економічного циклу [10]. У цілому, система антикризового управління на основі інноваційного підходу дозволить ефективно функціонувати в кризових умовах підприємства та займати лідируючі позиції.

Список літератури

- [1] Й. А. Шумпетер, *Теорія економічного розвитку: дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу*. Київ, Україна: Вид. дім “Києво-Могилянська академія”, 2011.
- [2] І. Л. Петрова та ін., *Інноваційна діяльність: стимули та перешкоди*. Київ, Україна: Дорадо, 2010.
- [3] Л. І. Чернобай, та П. Б. Кишеня, “Інновації в системі управління: сутність та особливості впровадження”, *Наука й економіка*, № 1 (21). с. 90–99, 2011.
- [4] З. П. Румянцева та ін. *Менеджмент організації*. Москва, Росія: ИНФРА-М, 1996.
- [5] К. С. Безгін, “Врахування чинників опору інноваційному розвитку процесів створення цінності на підприємстві”, *Економічний вісник Донбасу*, № 2 (24). с. 185–187, 2011.
- [6] Верховна Рада України. (2002, Лип. 04). *Закон № 40-IV, Про інноваційну діяльність*. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
- [7] И. А. Бланк, *Инвестиционный менеджмент*. Киев, Україна: Эльга, 2006.
- [8] Г. В. Астапова, Е. А. Астапова, та Д. П. Дойко, *Организационно-экономический механизм корпоративного управления в современных условиях реформирования экономики Украины*. Донецк, Украина: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2001.
- [9] Л. М. Баценко, та А. В. Галінська. *Формування ефективного антикризового менеджменту в сфері АПК України*. Суми, Україна: Мрія, 2016.
- [10] J. Courvisanos, *Cycles, Crises and Innovation*. Cheltenham Glos, UK: Edward Elgar Publishing, 2012.

LEGAL REGULATION OF MONOPOLISTIC FORMATIONS IN UKRAINE

Monopoly recognizes the dominant position of an entity that enables it to restrict competition on the market of a particular product (works, services) on its own or with other entities (Economic Code, art. 27, p. 1) [1]. The market in which the monopoly operates is called a monopoly market. The monopolist fully meets the needs of the market for a particular product. It occurs where there are barriers to entry. The products are homogeneous and have no close substitutes. The price for monopoly products is economically unreasonable (high). To consider another way of designation, it can be said that monopoly is defined as a branch, as it takes place in a whole economical market and it is holistic and indivisible.

Sources of monopoly power (factors of monopolization), creating high entry barriers to potential competitors and to stay only enterprise in the industry for some period of time may be: 1) economies of scale on which the only one company is able to meet industry demand; 2) copyrights, patents for inventions, licenses for their using right; 3) innovations; 4) exclusive rights to conduct any type of activity, received from the state; 5) high import duties; 6) private property of land, creating control over raw materials, unique natural resources, etc. [2].

According to part one of Article 12 of the Law of Ukraine "On Protection of Economic Competition" [3], an economic entity occupies a monopoly (dominant) position in the commodity market if: it has no competitors in this market; does not endure significant competition owing to limited access to other entities for the purchase of raw stuff, materials and sales of goods, barriers to other entities' access to the market, privileges or other circumstances.

Monopoly (dominant) is considered to be the position of an economic entity whose share in the commodity market exceeds 35 percent, unless it proves to be highly competitive.

Monopoly (dominant) may also be recognized as an entity's position if its market share is 35 or less percent, but it does not endure significant competition, in particular owing to the relatively small size of market shares held by competitors.

Along with these norms, there are special conditions for establishing the monopoly (dominant) position of each of several economic entities.

According to part 4 of Article 12 of the Law of Ukraine "On Protection of Economic Competition" it is considered that each of two or more economic entities holds a monopolistic (dominant) position in the market of goods if there is no competition between them or there is little competition between them and, taken together, one of the conditions provided for in part one of this Article.

Monopoly (dominant) is also considered the position of each of several economic entities, provided that the following conditions are fulfilled:

a cumulative share of no more than three entities that hold the largest market shares in one market exceeds 50 percent;

a cumulative share of no more than five economic entities holding the largest market shares in one market exceeds 70 percent, without proving that the conditions of part four Article 12 are not fulfilled.

There are different concepts in monopolistic discovery.

According to the Law of Ukraine on April 20, 2000 № 1682-III "On Natural Monopolies" a natural monopoly is a "state of the commodity market in which the demand satisfaction is more efficient if there is no competition due to technological peculiarities of production (in connection with a significant decrease in production costs per unit of goods as production increases), and goods (services) produced by natural monopoly entities cannot be replaced by consumption of other goods (services), and therefore demand for this in the commodity market is less dependent on changes in prices for these goods (services) than the demand for other goods (services)" [4].

The law "On Natural Monopolies" records the list of natural monopolies in the various components of strategic infrastructure, which really makes sense to keep in state ownership. But only in order to guarantee national security by maintaining it in the proper quality and ensuring in the interests of the country and society equal access to it for operators of all forms of ownership on the basis of fierce competition.

Such monopolies exist in different countries, for example, in the field of water, gas, energy supply of cities and regions, in the field of postal services, etc.

Monopolies are called open, in case if their sources of monopoly power cannot provide them with a long-term monopoly position (for example, innovation, unfair competition or lack of awareness of buyers, as a rule, they are provided by temporary monopoly advantages).

Closed monopolies are those that fear less potential competition, more durable and based on more stable barriers (for example, existing ownership of a unique plot of land) [5].

Natural monopoly arises from objective reasons. Firstly, it may occur when the entire volume of a particular product or service is the product of one or more firms. In this case, competition is either impossible or undesirable (for an example, in energy, metro). Secondly, this form of monopoly arises in agriculture and extractive industries.

Thus, on the one hand, the reason for the existence of a natural monopoly is allegedly legislative, since the state makes it impossible to compete in certain

areas of economic activity. However, on the other hand, the legislative granting of exclusive rights and attribution of economic activity to a natural monopoly applies only to those types in which the economic efficiency of concentration of production is observed. Since the economic efficiency of concentration of production is observed in a considerable part of production, and the need to grant exclusive rights, called the natural monopoly, is declared only in cases of undesirable competition from the point of view of society, the reason for the natural monopoly is still legislative in nature [6].

In Ukraine, natural monopoly entities (legal entities) operate in the following areas: transportation of oil, petroleum products, natural gas and other substances by pipeline; transmission and distribution of electricity; use of railway tracks; dispatching services, stations and other infrastructure providing public transport services; air traffic control; public communications; centralized water supply and drainage, heat supply; specialized services for transport terminals, ports and airports [7].

State influence on the activities of natural monopoly entities is carried out through various measures, in particular: licensing of activities in this field and in the public markets; regulation of prices and tariffs and the application of other economic instruments (taxes and fees, depreciation, subsidies, etc.); definition of appropriate obligations for the subjects of natural monopolies, state and public control over their observance; the imposition of liability in the form of fines, the removal of illicit profits, the proceeds and damages. The direct regulation of the activities of natural monopoly entities is carried out by national commissions, which are central executive bodies with special status.

Therefore, for example, one of the national commissions is the National Commission implementing state regulation in the energy and communal services, which entails the creation of conditions that enable the creation of conditions and competitive conditions. On the basis of the issued National Commission implementing state regulation in the energy and communal services, licenses on the monopoly basis sell gas to the population on the respective territories. They are very conditionally responsible for the state of distribution networks and other natural gas distribution infrastructure, but in fact block competitors' access to consumers in their territories.

The Antimonopoly Committee of Ukraine is a state body with a special status whose purpose is to provide state protection of competition in business and in the field of public procurement (art. 1) [8].

The main task of the Antimonopoly Committee of Ukraine (according to the Article 3 "On the Antimonopoly Committee of Ukraine") is to participate in the formation and implementation of competition policy in the part of:

1) exercising state control over compliance with the legislation on protection of economic competition on the basis of equality of economic entities according

to the law and priority of consumer rights, prevention, detection and termination of violations of the legislation on protection of economic competition;

2) control over concentration, coordinated actions of economic entities and regulation of prices (tariffs) for goods produced (sold) by subjects of natural monopoly;

3) promotion of fair competition;

4) methodological support of application of the legislation on protection of economic competition;

5) control over the creation of a competitive environment and the protection of competition in the field of public procurement;

6) monitoring of state aid to economic entities and monitoring the admissibility of such assistance for competition.

Today, the proof of the imperfection of state regulation of the activities of monopolies is the abuse of their economic position. According to the Antimonopoly Committee of Ukraine, annually, about 60% of antitrust violations are by natural monopolies.

The peculiarities of the monopoly that emerge from the analysis confirm the thesis that these structures dominate within the national economy. Monopolies, for the most part, have both economic and political significant impact. In addition, the activities of a large number of monopolies are related to the advocacy of certain oligarchic circles or a certain state policy.

References

- [1] Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV, *Відомості Верховної Ради України*, № 18, № 19-20, № 21-22, ст. 144, 2003.
- [2] А.В. Бондарь, В.А. Воробьев, Н.Н. Сухарева, *Микроэкономика: уч. пос.* Минск, Беларусь: БГЭУ, 2007.
- [3] Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11 січня 2001 р, *Відомості Верховної Ради України*, № 12, Ст. 64, 2001.
- [4] Про природні монополії: Закон України від 20 квітня 2000 року № 1682-III, *Відомості Верховної Ради України*, № 30, ст. 238, 2000.
- [5] В. П. Полуянов, "Монополізованість промисловості України і тенденції формування ринкових суб'єктів господарювання", *Економіка України: політико-економічний журнал*, № 9, с. 36-42, 2001.
- [6] В. Лагутін, Ю. Зігліна, "Природні монополії і суміжні ринки в Україні: Особливості функціонування та ймовірні сценарії реформування", *Актуальні проблеми економіки*, № 9, с. 45- 56, 2007.
- [7] Юридична енциклопедія: В 6 т. / Редкол.: Ю. С. Шемшученко (голова редкол.) та ін. К.: "Укр. енцикл.", 1998. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://cyclor.com.ua/content/view/1271/58/1/11/#33605> Дата звернення: 28.02.2020.
- [8] Про Антимонопольний комітет України: Закон України від 02.08. 2017 № 3659-XII, *Відомості Верховної Ради України*, № 50, ст. 472, 2000.

UKRAINIAN BUSINESSES PRIORITIES TO ENTER INTERNATIONAL MARKETS IN THE CONTEXT OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

In modern conditions, the attention of Ukrainian companies to the Sustainable Development Goals (SDGs) when entering foreign markets is significantly increasing, as they form new competitive advantages of national business. According to the participants of the discussion “Business and the state in the XXI century: Sustainable development goals for partnership”, which took place within the project “E-learning for sustainable development” [1], investors evaluate the company’s responsibility policy, social and environmental programs, and only then make decisions whether to work with it or not. In particular, they are interested in whether the company complies with labour laws, cares about its employees in terms of insurance, development and other social preferences, or has a waste management policy. Therefore, the issue of transition of Ukrainian business to the concept of sustainable development is becoming increasingly important and requires additional research, educational and practical activities.

The purpose of this paper is to analyse and highlight the priority steps of Ukrainian business in the context of the SDGs to increase their attractiveness to foreign investors and international markets.

Since 2018 large EU companies have to report in accordance with the EU Directive on the disclosure of non-financial and diversity information (2014/95 / EU) [2]. Thus, companies need to disclose their business model, policies (and results), risks and non-financial key performance indicators in the following categories: environmental issues; social and service aspects; respect for human rights; problems of fight against corruption and bribery; diversity in the board of directors. Disclosure of such information leads businesses to understand its contribution to the global goals of sustainable development, which, according to Gro Harlem Brundtland, former chairwoman of the International Commission on Environment and Development, should be understood as a development that meets the needs of today but does not jeopardize the ability of future generations to meet their needs [3]. As mentioned “sustainable development” becomes a goal not just for the “developing” nations, but for industrial ones as well.

Such common objectives are summarized in the form of the SDGs, which were adopted in the final document of the UN Summit in New York in the form of UN General Assembly Resolution 70/1 from 25.09.2015 “Transforming our world: Agenda for sustainable development until 2030”. This document contains 17 global goals, which include 169 indicators of their achievement [4]. Note that these goals are benchmarks, and each of the countries independently determines the level of their inclusion in their strategic documents.

The UN resolution recognizes the importance of private sector participation in the achievement of SDGs: both multinational companies and micro-enterprises, cooperatives, civil society institutions and charities. Private enterprise, investment and innovation are key factors in increasing productivity, economic growth and job creation. In view of this, a dynamic and well-functioning business, if involved in the process of achieving the SDGs, can significantly improve the effectiveness of governments in implementing the 2030 Agenda and ensuring sustainable development. First of all, business can get additional financial resources on-board to create (modernize) infrastructure, without which the achievement of the majority of SDGs is not considered possible.

As the SDGs form the global agenda for the development of our societies, they will allow leading companies to demonstrate how their business helps to advance sustainable development, both by minimizing negative impacts and maximizing positive impacts on people and the planet [5].

Covering a wide spectrum of sustainable development topics relevant to companies – such as poverty, health, education, climate change and environmental degradation – the SDGs can help to connect business strategies with global priorities. Companies can use the SDGs as an overarching framework to shape, steer, communicate and report their strategies, goals and activities, allowing them to capitalize on a range of benefits such as:

1. Identifying future business opportunities
2. Enhancing the value of corporate sustainability
3. Strengthening stakeholder relations and keeping the pace with policy developments
4. Stabilizing societies and markets
5. Using a common language and shared purpose

Therefore, it is advisable for the company to review the entire value chain - from the supply base and internal logistics, then through the entire process of production and operations, ending with sales, consumer and final product cycles. This can be considered as a first step in assessing the impact and setting priorities. At the international and national levels, companies are encouraged to begin this assessment with an overall mapping of value chains, which will help identify areas with a high probability of both negative and positive impacts on SDGs aspects, as shown in a figure. 1.

The benefits that Ukrainian businesses will receive from the transition to SDGs in the national and international markets, as well as from the standpoint of increasing the attractiveness for foreign investors are the following:

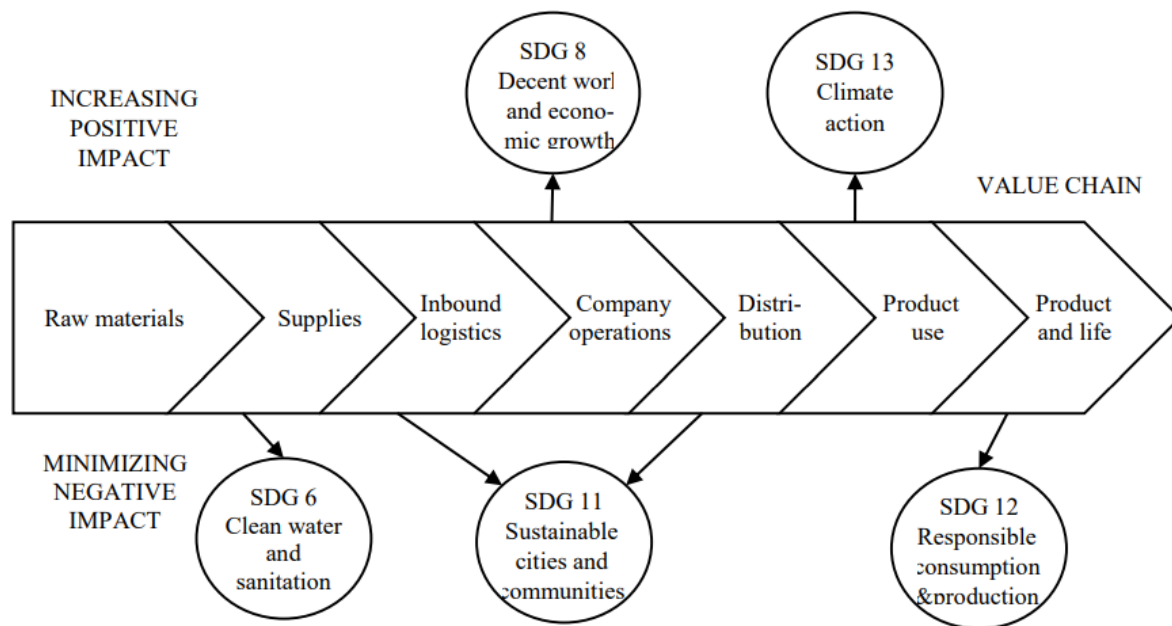


Fig. 1. Mapping the SDGs against the value chain [5]

1. Opportunity to get more benefits (including PR, marketing) in the near future by moving to the “circular economy” as soon as possible, until everyone else realizes the need for a circular economy or its principles become mandatory in terms of regulation.

2. Opportunity to attract new customers for whom it is important to maintain a sustainable business.

3. Significantly increase the attractiveness for investors.

4. Modernize own production or services.

5. Create a new, qualitatively different environment in which it will be comfortable to live and do business.

6. Become attractive as an employer to many talented people (company ethics are important to most good professionals).

7. Get new opportunities for cooperation and partnership in Ukraine and all over the world.

In addition, it should be noted that the World Customs Organization in 2018 defined the tasks of customs authorities in the context of achieving the SDGs as the formation of a “reliable business environment for economic development”. The word “reliable” means at the same time a favourable, safe, fair and sustainable environment. This environment gives businesses, especially micro, small and medium, the opportunity to expand the scope of activities and create the conditions for more active participation in global trade [6]. At the same time, the influence of customs authorities on the formation of a reliable business environment is through the simplification of customs procedures, the fight against corruption, strengthening the integrity and facilitating the movement of goods, vehicles and people in general.

Thus, the transition to the rails of the “circular economy” and the focus of its activities on achieving the SDGs opens up significant prospects for domestic businesses to attract additional investment and enter foreign markets. Providing information on social and environmental policies, as well as reports on non-financial indicators, which in the near future will become a prerequisite for companies around the world is the first step of Ukrainian businesses to implement SDGs in their activities and make the Ukrainian market attractive to foreign partners.

References

- [1] Stalij rozvytok staye neobxidnoyu umovoyu dlya investycij ta eksportu [Online]. Available: <https://responsiblefuture.com.ua/stalij-rozvytok-staye-neobxidnoyu-umovoyu-dlya-investitsij-ta-eksportu/>.
- [2] Dyrektyva 2014/95 / YeS Yevropejs'kogo parlamentu ta rady [Online]. Available: https://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/FZZ00125.
- [3] Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future [Online]. Available: <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/5987our-common-future.pdf>.
- [4] Sustainable Development Goals [Online]. Available: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/>.
- [5] SDG Compass: The guide for business action on the SDGs [Online]. Available: https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/democratic_governance/SDG-compass-for-business-action-on-the-SDGs.html.
- [6] Povidomlennya vid Vsesvitn'oyi Mytnoyi Organizaciyi. 2018. [Online]. Available: <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/print-324445.html>.

DETERMINING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The contemporary stage of development of market relations in Ukraine is characterized by certain positive trends that are inherent in almost all components of the economic space. In these circumstances, one of the most important for any business entity is the task of strengthening its position in the market environment. It is especially relevant for industrial enterprises, which in the conditions of transformation of ownership patterns, expansion of international economic ties in accordance with the tendency of globalization, which causes changes in the markets of suppliers and consumers, require the development of methodological support adequate to modern economic conditions, which would encourage investment activity. This determines the relevance of the research topic.

One of the conditions for the sustainable development of the enterprise is the activation of the investment process, which should be based on information interaction with the subjects of the external environment. The key to such interaction should be information about the achievements and capabilities of the enterprise, its investment attractiveness. Theoretical, methodological, general methodological issues of investment activity and investment attractiveness were reflected in the works of such domestic and foreign scientists as I. O. Blank [1, 2], V. M. Grinyova [3], T. V. Mayorova [5], G. Nicolis [7], A. A. Peresada [8], H. Stokovykh [11] and others.

Paying attention to the scientific and practical importance of scientists works, it should be noted that the domestic and foreign literature is not fully disclosed ways to solve the problem of assessing the investment attractiveness of enterprises, which would summarize the results of management not only financial but also all types of economic resources. This determines the objective need to clarify and further develop this problem.

In this regard, the purpose of this article is to elucidate the results of a study on the assessment of investment attractiveness as a basis for information interaction between the enterprise and environmental subjects.

Previous researches have shown that it is advisable to carry out the investment attractiveness of industrial enterprises in two stages: the first – identifying the general tendencies inherent in economic entities using the method of multivariate factor analysis, and in the second stage – the method of neural networks. The using of the latter is a prerequisite for improving the accuracy of the estimation obtained in the first stage. Also for account the nonlinearity and usefulness of investing as a dynamic process, which requires the use of adequate research tools [5, 8].

The previous researchers have shown that the investment attractiveness of enterprises in the strategic period depends on the efficiency of use of all types

of economic resources of the enterprise [2], namely: financial, material and labor, the following groups were included in the system of the studied indicators: liquidity, profitability, business activity, financial stability, efficiency of use of fixed assets, material resources, labor productivity of the personnel, its structure, as well as indicators that characterize extensive and intensive use of staff, use of intangible assets, innovative activity.

The activity of 21 enterprises of machine-building industry was investigated in Kharkiv region, for the purpose of practical confirmation of the above-mentioned provisions.

The finally obtained results of factor analysis of enterprises by industry indicate that the proposed system of the given groups of indicators is characterized by systematic and with a sufficient degree of reliability according to the value of the primary data for the 2014–2018 survey period. It makes possible to identify the features of the processes of self-organization of a given set of enterprises investment attractiveness. This fact is confirmed by the number of factors (five) that explain a sufficient percentage (82%) of the cumulative variance of observations.

The analysis of the obtained results of integral indicators calculations of investment attractiveness of enterprises can not be given completely due to the limited volume of the article. However, it can be concluded that the vast majority of enterprises in all industries are low investment attractive in terms of the provision and use of economic resources, according to the universal scale of Harrington [9]. We can make conclusion that the engineering industry includes mainly low-attractive enterprises, proceeding from division of enterprises by qualitative features of attractiveness. The positive is that they occupy their positions in a stable way, practically without moving into the interval of very low investment attractiveness.

These enterprises worsening without their economic situation, in addition, the share of medium-sized attractive investment enterprises is constantly increasing.

Statistica Neural Networks (StatSoft Inc.) helps to let a wide choice of different types of neural networks, has designed and researched neural network models for the engineering industry. The partial indicators of the investment attractiveness of enterprises will be the input indicators of the models according to the results of factor analysis, and the integral ones – it will be calculated as the output indicators, which it characterize.

The substantiation of the most suitable neural network models and architectures was interactively based on the analysis of their sensitivity to each of the input indicators using the Sensitivity Analysis module. The results

of modeling the indicators of investment attractiveness for the enterprises of light, mechanical engineering and food industry are as follows.

For multilevel perceptron models can be ordered indicators (factors) according to the rankings obtained and their qualitative groups can be identified. These groups describe the relevant impact on investment attractiveness.

The indicators of economic resources of enterprise have an influence on the investment attractiveness, according to the multilevel perceptron model is the following in relation to their rating: the share of full-time employees in their total number; the average annual output per worker; financial return; overall liquidity ratio; the share of innovative products in the volume of sales; the share of marketing and advertising expenses, the share of own working capital in assets; the share of depreciation in production costs; the share of social expenditures on production costs; return on total capital; factor of updating of fixed assets; the share of labor costs in production costs; capital ratio; coefficient of autonomy; the share of labor costs in production costs.

According to the results of modeling the estimates of the investment attractiveness of enterprises using the method and tools of neural networks [6], we can draw the following conclusions.

Multilevel perceptron models should be considered as the best model for assessing the investment attractiveness of businesses. Their characteristics are different: in terms of the number of input indicators, latent layers and their elements, correlation coefficients. But these models combine sufficient approximation and forecasting, according to quality criteria. This is evidenced by the results of model training. The investment attractiveness of enterprises necessary to evaluate on the basis of the indicators analysis of all types of economic resources: financial, tangible, labor and intangible assets, taking into account their different sensitivity. The complexity, nonlinearity and gradual transformation are representative for phenomenon of investment attractiveness of industrial enterprises and the processes of capital investment.

Thus, we can conclude that the most appropriate methods of researching the investment attractiveness of economic entities is factor analysis. the use of which In the first stage, use of this method determine the general trends and significant indicators that characterize it and the neural network method, which takes into account the nonlinearity of economic processes, and precisely the investment process [4, 11].

The application of these methods allows to confirm or reject the version of the composition of the system of partial indicators of determining investment attractiveness, to clarify the quantitative value of the integral, to obtain univocal economic results that adequately describe the business processes of functioning of the entity in

an unstable environment, that is, in transformational conditions of economic development of Ukraine.

The results of the research are the basis for further scientific research on the use of factor analysis methods, neural networks and fuzzy sets in studies of investment processes of industrial entities.

References

- [1] И. А. Бланк, *Управление использованием капитала*. Киев, Украина: Ника-центр, Эльга, 2000.
- [2] И. А. Бланк, *Инвестиционный менеджмент*. Киев, Украина: Ника-центр, Эльга, 2001.
- [3] В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, та О. П. Коюда, *Проблеми розвитку інвестиційної діяльності. Монографія* / За заг. ред. В. М. Гриньової. Харків, Україна: Вид. ХДЕУ, 2002.
- [4] С. П. Капица, С. П. Курдюмов, та Г. Г. Малинецкий, *Синергетика и прогнозы будущего*. 2-е изд. Москва, Россия: Эдиториал УРСС, 2001.
- [5] Т. В. Майорова, *Інвестиційна діяльність*. Київ, Україна: ЦУЛ, 2003.
- [6] Нейронные сети. STATISTIKA Neural Networks / Пер. с англ. Москва, Россия: Горячая линия, 2002.
- [7] Г. Николис, и И. Пригожин, *Самоорганизация в неравновесных системах. От диссипативных структур к упорядоченности через флуктуации*. Москва, Россия: Мир, 1979.
- [8] А. А. Пересада, *Управління інвестиційним процесом*. Київ, Україна: ТОВ "Лібра", 2002.
- [9] B. Nicolescu, "The Dark Side of Technological Singularity: New Barbarism", *Cybernetics and Human Knowing*, vol. 23, no. 4, pp. 77-81, 2016. [Online]. Available: <http://dx.doi.org/10.1109%2FMSPEC.2008.4635038>
- [10] V Plyuta, *Sravnitel'nyj mnogomernyj analiz v ekonomicheskikh issledovaniyah. Metody taksonomii i faktornogo analiza*. [Online]. Available: https://eknigi.org/nauka_i_ucheba/178371-sravnitelnyy-mnogomernyy-analiz-v-ekonomicheskikh-issledovaniyah-metody-taksonomii-i-faktornogo-analiza.html
- [11] O. M. Iastremska, and H. V. Stokovych, "Main trends of investment and innovative activity of business entities in the conditions of European integration". *Suchasnij stan naukovih doslidzhen' ta tekhnologij v promislovosti*, №1(7), 2019. [Online]. Available: <https://doi.org/10.30837/2522-9818.2019.7.130>.
- [12] V. Vinge, Technological singularity. The original version of this article was presented at the VISION-21 Symposium sponsored by NASA Lewis Research Center and the Ohio Aerospace Institute, March 30-31, 1993. A slightly changed version appeared in the Winter 1993 issue of Whole Earth. [Online]. Available: <https://edoras.sdsu.edu/~vinge/misc/singularity.html>.

THE VALUE OF THE TOURIST INDUSTRY FOR THE DEVELOPMENT OF THE EDUCATION SYSTEM

The state of the national social security system and the practice of regulating labor relations highlight the working conditions in the most monopolized – respectively independent sectors of public regulation – sectors. Actual monopolists who own access to the resources needed to produce highly profitable products on the international market often execute only the minimum necessary norms and legal requirements, especially for labor protection. The mass transfer of subdivisions of multinational corporations to developed countries was aimed at reducing the cost of production – first of all, in such a significant cost item as a payroll, which still has to be supplemented by social expenditures. In the twentieth century, abroad, they were mainly transporting environmentally harmful production and there was a need for unskilled labor. For the XXI century, the main characteristic has become transnationalization of high-tech industries and services. This has led to an increase in demand for educational tourism services, an increase in the need for educational institutions capable of training world-class skilled professionals in developing countries, while at the same time increasing unemployment and social tensions in high per capita income countries.

Educational tourism flows in the global marketplace, balance wage options and condition the existence of a weighted average equivalent, where international labor migration carry out without obstacles. But the employer is constantly looking for the cheapest payments of work within the permissible standards of qualification option, but the policy of liberalization in poor countries with a weak policy of protecting the internal market and promoting international migration further contributes to the persistence of this trend [3].

The phenomenon of liberalization of national education systems has become a modern feature of the new global economic system, with the revitalization of educational tourism. States are beginning to rebuild their education systems on demand or under pressure from foreign contractors. National scientific schools and specialists are lost, which has a negative impact on the development of educational tourism, but has a small positive effect, which achieved through the development of successful foreign experience.

The relation between the quality of education and the well-being of the population has no clear boundaries and a unanimous approach to the organizational and economic mechanisms of its provision. The basic models for educational tourism are those where states do not consciously invest in the training of their own specialists, providing citizens with a minimum level of knowledge sufficient to generate consumer demand,

and inviting foreign scientists to strategic industries, especially innovative ones; guided by the premise that while not revealing the potential of one's own population, the country loses far more than investing in a high-quality education system, states practice training the maximum number of citizens, knowing that some of them will not engage in economic activity as entrepreneurs and wage earners.

Educational tourism has an influence on the phenomenon of labor migration, when the number of foreign students in different countries has been a positive consequence. National institutions of higher education have received additional revenues through export of educational services, which already lack students from the country's citizens and regions where large educational institutions are located – development of related infrastructure. However, tourist flows for education are constrained by migration law. Ukraine has a number of unresolved problems in this sector, although attracting students from abroad is one of the priorities for the development of the national education system and for the increase in foreign exchange budget revenues. In this regard, one of the tasks of the macroeconomic level is to regulate the size of the economically active population (supply of skilled labor) through the higher education system with the latest and promising specialties. In these circumstances, it is advisable to plan a strategy for the development of the higher education system. It's to lead to ensuring the necessary number of economically active population, for the growth of the gross national product, which will facilitate a sound choice of priority directions for the development of educational tourism, for the growth of economic activity of the population [5]. For this purpose it is advisable to carry out a statistical analysis of the current state of the world market of educational services according to the data of international organizations and to identify the main competing countries to which it is advisable to direct the flows of educational tourism, which will increase the number of their economically active population. For the last four years, educational tourism for Ukraine has provided an average of about 50% of Ukraine's foreign trade turnover annually this year.

In order to create conditions for the active development of the tourism sector in the field of education, it is necessary to take into consideration that the modern global market is built on the paradigm of free trade and initiative entrepreneurship. Competition in the international environment is high enough. The consumer will choose the easiest and most convenient option among the numerous offers. Based on the results of the research, The main criteria are highlighted for the attractiveness of educational

tourism in developed countries for foreign nationals: low criminogenic situation in the country and confidence in personal security; clear and realistic conditions for admission to educational institutions; provision of adequate transport and domestic infrastructure; opportunity to study the language and culture of the country; training content and interesting educational programs; availability of academic mobility agreements and mutual recognition of educational documents; justified and economically proved cost of training.

The study revealed significant changes in the geographical structure of exports of educational services in Ukraine. This requires further analysis of the prerequisites for such changes and the development of effective strategies for cooperation with foreign travel agents in new areas of educational tourism to attract foreign students. Previously, most of them came from Turkmenistan and other countries of Central Asian. Today, more than one thousand Moroccan students entering the tertiary level, the number of students from India increase. Ukraine is characterized by extremely diversified exports of educational services, so the loss of one or two markets is an unpleasant but not fatal situation. At the state level, there is no unanimous priority in the choice of the country from which students are admitted to study. Streamlining is more dependent on the practice of individual higher education institutions and regional economic policy [4].

As for the destination of educational tourism from Ukraine, according to September 2019 [2], the largest number of students from Ukraine is studying in Poland (29 253 persons) and the Russian Federation (22 440 persons). In total, there are 23 countries in the world that have enrolled more than 200,000 Ukrainian citizens.

The example of Poland is unique, because more than half of the export of educational services 'comes from Ukraine. Higher education institutions in Poland received the maximum possible support from the government on the policy of attracting students to Ukraine. This coincided with the beginning of the economic crisis and the reforms of the national education system in Ukraine.

The number of students from Ukraine is constantly increasing, which studying abroad at the Higher Education Institutions. According to [2], from 2012 to 2017, the number of students from Ukraine studying abroad increased by 40 thousand people to 77 219, and only 52 768 foreign students came to Ukraine to study. The most popular regions for students from Ukraine are North America and Europe, the least traveling to the countries of South and West Asia and Africa south of Sahara.

In the 2014/2015 academic year, according to the Ukrainian State Center for International Education [1], the flow of educational tourism in Ukraine amounted to 63 172 foreign students. The attraction of funds to the State budget amounted to about US \$ 150 million. The additional annual costs of these students to stay in

Ukraine amounted to approximately \$ 300 million. Thus, the growth of educational tourism flows to attract foreign students is a major impetus and a growth point for both higher education institutions for the state and the region as a whole. Ukraine takes place in the top 20 in the number of foreign students. However, it should be noted that since 2015, there has been a significant decline in incoming mobility indicators, which is primarily due to the difficult socio-political situation of the country. But the situation is gradually leveling off, and in 2017/2018 there were already 66,310 foreign students registered in Ukraine from 147 countries. There were also an increase in the number of HEIs attended by foreigners: 185 in 2015/2016, 228 in 2016/2017, and 239 in 2017/2018.

Thus, an increase in the export of educational tourism services will have a positive impact on the economic activity of the population, including at the state level, in addition to the direct growth of the gross national product, due to: harmonization of educational processes in higher education in Ukraine with the education system of leading countries, which, in turn, will increase its competitiveness; to attract foreign students to study, which intensifies the academic activity of academic institutions, acting as a factor in raising the ranking of higher education institutions in order to gain competitive advantages in choosing students a place of study; to stimulate and financing the development of social and household infrastructure in the places of residence of students, creation of new jobs; to obtain domestic higher education institutions the opportunity to become the focus of regional development; to promote the employment of young skilled workers, in particular alumni – foreign students, which will reduce the population aging rates of most European countries, including Ukraine, together with the need to address the problem of legislative regulation of foreign nationals; to promote the formation of a positive intellectual image of the country.

References

- [1] Офіційний сайт Українського державного центру міжнародної освіти. [Online]. Доступно: <http://studyinukraine.gov.ua>.
- [2] Статистичний портал ЮНЕСКО. [Online]. Доступно: <http://data.uis.unesco.org/>.
- [3] О. В. Чабанюк, “Специфика экономической и социальной природы туризма”, *Современные технологии управления*, вип. 11 (59), 2015, Ст. 5907. [Online]. Доступно: <http://sovman.ru/article/5907/>.
- [4] E. Blanchard, G. Willmann, “Trade, education, and the shrinking middle class”, *Journal of International Economics*. vol. 99, pp.263–278, 2016, DOI: 10.1016/j.jinteco.2015.10.007.
- [5] L. N. Larina, “Practical Application of Total Quality Management System to Education of International Students”, *Procedia, Social and Behavioral Sciences*. vol. 215. pp. 9–13, 2015 [Online]. Available: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУВАННЯ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ

Електронне урядування яке є дієвим інструментом публічного управління змінює не лише механізм державного управління. Виникають нові форми організації діяльності місцевих органів державної влади та органів місцевого самоврядування, трансформується взаємодія з органами центральної влади та між собою.

З'являються нові інструменти, які дозволяють організувати взаємодію з громадянами, бізнесовими структурами та публічними установами на іншому рівні та переводять існуючі комунікації на інтерактивний рівень.

Досвід провідних країн світу свідчить про необхідність розвитку електронного урядування як на місцевому, так і на загально-державному рівні. Без ефективної кооперації між центральною владою, місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування не вийде вибудувати дієву систему електронного урядування.

Питанням розвитку електронного урядування на місцевому рівні присвячені праці багатьох науковців, таких як, Коновал В.О., Чукут С.А., Семенченко А.І та інші. Разом з тим існують питання щодо розбудови ефективної системи взаємодії між органами місцевої влади, органами місцевого самоврядування та громадянами.

Метою статті є обґрунтування необхідності здійснення електронного урядування на місцевому рівні.

Залучення новітніх технологій в процес управління на місцевому рівні призвело до появи та розвитку таких понять, як "електронне місто", "електронний регіон", "смарт-сіті". Адже більшість послуг та інформації, які цікавлять громадян, вони отримують на містах. На думку багатьох науковців поняття смарт-сіті (розумне місто) пов'язане з автоматизацією життєдіяльності міста, та з розвитком технологій перетворюється в місто, як ефективного робота [1].

Однак, електронне місто, як і електронний регіон, це не лише автоматизація процесів, насамперед це форма функціонування міста чи регіону – організація електронної адміністрації, електронних послуг та забезпечення електронної участі громадян з використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.

Електронне місто повинно охоплювати всі сфери життя громадян: житлово-комунальне господарство, освіту, здоров'я, економіку, культуру, безпеку, довілля, право та соціальну допомогу. Електронне місто, як і електронний регіон повинен орієнтувати свої сервіси для задоволення потреб громадян, бізнес структур, гостей регіону та забезпечувати ефективну взаємодію

органів місцевої влади та органів місцевого самоврядування між собою.

Це зумовлює необхідність інтеграції інформаційних та наявних програмних продуктів департаментів та комунальних підприємств в єдину інформаційну структуру міста, регіону та держави.

Наразі єдині стандарти захисту конфіденційної інформації та персоніфікації будуть досягненні запровадженою на державному рівні системою ідентифікації BankID та MobileID. Але необхідно забезпечити можливість користуватися всіма інформаційними ресурсами громадянам інших країн.

Вкрай важливу роль займає і зворотній зв'язок з громадянами, бізнес-структурами та публічними організаціями. Це має бути комплексний механізм, який дозволить не лише подавати е-петиції, а й контролювати діяльність місцевих органів влади, отримувати відповіді на життєвоважливі питання використовуючи всі можливими канали зв'язку.

Департамент цифрової трансформації Харківської міської ради втілює в життя проект DigitalKharkiv. Втіленню набувають програми для населення. З січня 2020 року був запроваджен сервіс ЄМалятко, яким у лютому 2020 року скористалося вже 46,5% молодих батьків. У Березні 2020 року Харків приєднався до сервісу Helsi.me, завдяки якому можливо записатися на прийом до лікаря онлайн.

Кожен обласний центр України має свій інформаційний центр, для вирішення негайних проблем. Не менш популярним стає створення картки городянина, яка має різноманітний перелік послуг та функцій. Крім надання послуг населенню електронне місто включає в себе розвиток та благоустрій міста, не останню роль в якому має приймати громада.

Питання міського планування, транспорту, розвиток спорту, туризму та культурного середовища мають виноситися на громадські слухання. Ефективною формою яких є електронний формат, який дозволить економити час та ресурси.

Другою важливою складовою електронного урядування на місцевому рівні є розвиток послуг для бізнес структур. Взаємодія бізнесу та органів публічної влади має багато аспектів. Отримання інформації о місцевих податках та зборах, реєстрація бізнесу онлайн, отримання дозволів та ліцензій онлайн, спрощення взаємин з податковою та митною службою в електронному вигляді.

Повна та правдива статистична інформація о ресурсах та програмах міста чи регіону дозволить бізнесу розвивати нові сфери діяльності, а регіону залучати нові інвестиції.

Проста та відкрита взаємодія з органами місцевого самоврядування сприятиме розвитку приватно-державного партнерства, яке є ефективним механізмом для розвитку міста та регіону.

Але електронне урядування на місцевому рівні не обмежується лише послугами для населення та бізнесу. Важливу роль грає взаємодія органів влади з новоствореними об'єднаними територіальними громадами і тому наступні кроки потребують ефективного вирішення:

- нормативно-правове забезпечення розвитку електронного урядування на місцевому рівні;

- створення реєстру об'єднаних територіальних громад;

- забезпечення е-документообігу між всіма структурами місцевих органів влади;

- організація каналів комунікації між органами місцевої влади, органами місцевого самоврядування, громадянами, громадськими організаціями та бізнесовими структурами;

- забезпечення своєчасного оновлення актуальної інформації про місцеві органи влади, департаменти та постачальників послуг для населення;

- розвиток галузевого е-урядування;

- відкритий та громадський бюджет міста;

- забезпечення доступу до відкритих даних;

- побудова оптимальної архітектури вебсайтів та сервісів на рівні міста, регіону [2].

ООН у 2018 року здійснила пілотне дослідження місцевого онлайн обслуговування. У дослідженні брали участь 40 муніципалітетів з усіх континентів [3]. На думку дослідників ООН веб-портали місцевих органів влади є головними засобами реалізації програм розвитку міст. Оцінка проводилась за чотирма групами показників: технології, надання контенту, надання послуг, участь та залучення. 55% міст мають такий же рівень онлайн обслуговування, як і в цілому по країні, 47,5% – демонструють показник нижче, ніж рівень онлайн обслуговування в країні. Та лише 1 муніципалітет має локальний показник онлайн обслуговування вище, ніж рівень по країні. Це демонструє необхідність приділяти більше уваги розвитку електронного урядування на місцевому рівні.

Розвиток електронного урядування на місцевому рівні потребує ретельної уваги та активної взаємодії органів місцевої влади між собою. Побудова електронної взаємодії дозволить зробити діяльність органів публічної влади прозорими та відкритими, коректне та ефективне використання електронних сервісів допоможе реально знизити рівень корупції, а надійність систем ідентифікації та захисту персональних даних дозволить громадянам та представникам бізнесу почувати себе захищеними та стимулюватимуть використання та розвиток електронних сервісів.

Розвиток електронного урядування на місцевому рівні повинен відвідати основним правилам: прозо-

рості та підзвітності, системної організації інформаційного та технологічного середовища, орієнтації на громадян, ефективності, зручності та простоти використання, безпеки та масштабності рішень [4].

Ефективному запровадженню електронного урядування на місцевому рівні буде сприяти завершення процесу децентралізації влади.

На даний час складність полягає у передачі повноважень з обласних департаментів в регіональні. Нечітка схема розподілу повноважень та функцій між органами місцевої влади, органами місцевого самоврядування поглиблює бюрократичну складову.

Не останню роль відіграє питання кваліфікації публічних кадрів, створення умов для професійного розвитку. Ефективність роботи публічних служб пов'язана з організацією умов труда: створенням відповідної ІКТ-інфраструктури, програмним забезпеченням, супровід загальних сервісів документообігу. Забезпечення персональної відповідальності публічних службовців за надану інформацію та збереження конфіденційної інформації.

Розроблені містами та регіонами місцеві цифрові портали повинні інтегруватися до єдиного державного порталу з організованою архітектурою.

Розвиток електронного урядування на місцевому рівні це кропіткий процес, який потребує вирішення багатьох питань на всіх рівнях влади.

Розбудова системи взаємовідносин між органами місцевої влади, місцевого самоврядування, громадянами, бізнесовими структурами та публічними організаціями. Разом з тим, для побудови дієвої системи електронного урядування потрібно залучати та прислухатися до пропозицій громадян та бізнес структур, які є не лише споживачами державних послуг, а й повноправними учасниками процесу побудови нового інформаційного суспільства.

Список літератури

[1] С. Чукут, та В. Дмитренко, “Смарт-сіті чи електронне місто: сучасні підходи до розуміння впровадження е-урядування на місцевому рівні”, *Інвестиції: практика та досвід*, № 13, с. 89-93, 2016.

[2] А. І. Семенченко, та В. М. Дрешпак, *Електронне урядування та електронна демократія*. Київ, Україна, 2017.

[3] United Nations. UNE-government Survey, 2018. [Online]. Available: <https://publicadministration.un.org/publications/content/PDFs/UN%20E-Government%20Survey%202018%20Russian.pdf>. Accessed on: March 24, 2020.

[4] В. О. Коновал, “Методологічні засади електронного урядування на місцевому рівні: поняття, принципи, моделі та передумови”, *Теорія та практика державного управління*, № 2, с. 65-72, 2016.

СЕКЦІЯ 2. ЦИКЛІЧНА ДИНАМІКА ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

UDC 331.101.3

I. Aksonova

ivaksonova@gmail.com

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Kharkiv

TO THE ISSUE OF THE THEORETICAL-METHODICAL PROVISION OF STATISTICAL RESEARCH OF ECONOMIC SECURITY OF THE REGIONS

In today's conditions, there is unevenness in regional development and living standards of the population, which creates preconditions for social tension in society, threatens the territorial integrity of the country, impedes the development of socio-economic indicators in the whole country. In this regard, the focus of national regional policy on creating conditions for enhancing the sustainability of regional development and eliminating significant interregional disparities as a basis for dynamic development of the country is urgent. In these circumstances, the relevance of research in the field of economic security of the regions is increasing in order to address the issues of its security.

Researchers in the field of economic security [3] highlight the following approaches to the interpretation of this concept:

- on the basis of interests on the levels of economic security (international, national, regional, local, personal);

- on the basis of the category "sustainability", which refers to the national or regional economy, economic development, socio-economic or territorial system and their functioning depending on the influence of adverse factors;

- on the basis of the category "independence", which is considered for the national or regional economy as freedom from influence of foreign markets, for economic policy – from influence from outside.

The statistical study of the economic security of the regions includes the following steps:

- collection of necessary information on various socio-economic indicators characterizing the status and tendencies of development of regional processes;

- processing of the collected information and its generalization and grouping by economic security indicators;

- analysis of the level of economic security of the regions in statics and dynamics using statistical methods and models.

In order to carry out the first stage of the statistical survey, it is necessary to build a system of continuous monitoring of indicators of socio-economic development of the regions that form the basis for the formation of a system of economic security indicators. The monitoring of the threats to the economic security of the region and the prediction of their consequences are carried out on the basis of monitoring.

Statistical monitoring of economic security of regions is based on indicators (indicators) of the state of economic security and acts as an independent analytical procedure, which is carried out with the purpose of determining deviations of indicators of regional economic systems for ensuring economic security from the state-declared strategic course.

Any statistical monitoring consists of two blocks: the formation of a database and a knowledge base.

The formation of the database and the implementation of the second stage of the statistical study of economic security involves the use of a wide range of indicators (indicators) that characterize the state and safe living conditions of the main objects of protection – individuals, society, region and state.

The analysis of the situation in the region should be based on such a set of economic security indicators, which will allow to identify and evaluate the threats, as well as to implement the necessary set of program-targeted measures to reduce their level. In this regard, the basis of the formation of these indicators is the close relationship of the concept of security with the risk category. It should be noted that the concept of risk in the economic security strategy includes two important elements: risk assessment and risk management. Risk assessment is expert, probabilistic. Risk management involves anticipating possible critical socio-economic situations in order to prevent, mitigate and mitigate their effects.

Of particular importance is the definition and use of threshold values of indicators designed to signal the approach of the critical state of the management object and the need to change the strategy of development of the object. Limit values are limit values, the non-observance of which impedes the normal course of development of various elements of reproduction, leads to the formation of negative, destructive tendencies for the regional economic system. Thus, the indicators by which thresholds are determined act as a system of economic security indicators.

Thus, the development of a system of indicators and indicators of economic security of the region is based on the principles of:

- comprehensiveness, that is, accounting and analysis of all sides of the object of study;

- systematic, that is, taking into account the interconnections and interdependencies between regional phenomena and processes;

alternative, that is, to identify and justify multiple options for escape from dangerous or crisis situations;

acceptable risk, i.e. the identification and implementation of available measures to eliminate threshold situations.

Comparative analysis and generalization of researchers' work and the legislative and regulatory framework on economic security assessment [1; 2; 4–8] shows that it is advisable to use indicators that reflect localized economic, social and demographic processes and include investment, scientific – technical, financial, socio-demographic, legal, food and other security.

In addition, it is important to note that when assessing the level of economic security, attention is paid not so much to the indicators, but to their thresholds, the failure of which creates obstacles to the normal development of the regions.

The implementation of the third stage of the statistical study of the economic security of the regions involves the formation of a knowledge base in the form of a set of methods by which the degree of relevance of the identified threats to certain components of economic security and the level of security of the region as a whole is assessed.

Summarizing the methodological toolkit for the study of economic security of the region on the basis of critical security indicators that form its analytical apparatus, allows to distinguish five main groups of methods:

the first group of methods presents approaches based on the observation of the main socio-economic indicators of the state and development of the region and their comparison with thresholds (critical) values in order to identify deviations and timely decision-making;

the second group of methods involves the construction of a system of indicators that comprehensively reflect the socio-economic status and development of the regional system. The list of these indicators should be based on national and regional interests. Using the methods of the second group involves comparing the actual values of the indicators for the region with the average value in the country and conducting the ranking by the level of economic security (from the permissible level to the catastrophic one);

the third group of methods is based on peer review. These methods involve the calculation of an integral indicator based on the use of a system of indices that characterize the economic security of the region. The weight of indicators is determined by experts who are subjective and do not reflect the qualitative nature of economic security;

The fourth group of methods is based on quantifying economic threats to the regional economy. At the same time, the criteria of economic security include the expanded reproduction of social and economic infrastructure of the region, the dependence of the region on the import

of essential products, the level of satisfaction of the needs of the population. In this sense, it is of great importance to invest in ensuring the economic security of the region, which determines the peculiarities of reproduction of fixed capital and minimizes internal economic threats;

the fifth group of methods involves the application of methods of applied statistics and multidimensional analysis, which allows to build complex quantitative models that describe the state of the regional economy.

Thus, the theoretical support for the statistical study of economic security forms an idea of the essence of the security of a region, which lies in such features as harmony, innovation, security, resource efficiency and competitiveness of its economy.

The methodological support of the economic security statistical survey is aimed at developing a system of analytical indicators of the region's security, their thresholds, and selecting the most appropriate statistical methods for assessing the security status and the level of threats.

References

- [1] A. L. Alekseev, ta A. V. Alekseev, "Teoreticheskie podhody k opredeleniju ponjatija "jekonomicheskaja bezopasnost", *Privolzhskij nauchnyj vestnik*, № 1 (65), s. 49–51, 2017.
- [2] E. I. Zor'ka, "Podhody k opredeleniju ponjatija "jekonomicheskaja bezopasnost", *Interaktivnaja nauka*, № 5, s. 77–79, 2016.
- [3] A. V. Kozlova, "Bezopasnost' gosudarstva v jekonomicheskoy sfere: teoreticheskij aspekt", *Modernizacija rossijskoj jekonomiki*, Vyp. 7, s. 71–76, 2012. [Elektronnyj resurs]. Dostupno: <http://sgal.bgu.ru/pub.aspx?id=19526>. Data obrashhenija: Fevr. 17, 2020.
- [4] A. A. Korableva, "Jekonomicheskaja bezopasnost' regiona v sisteme vidov regional'noj bezopasnosti: utocnenie terminologii", *Vestnik TGU. Jekonomika*, № 40, s. 27–40, 2017.
- [5] Nakaz Ministerstva ekonomichnogo rozvytku i torghivli Ukrainy (2013, Zhovt. 29). *Pro zatverdzhennja Metodychnykh rekomendacij shhodo rozrakhunku rivnja ekonomichnoji bezpeky Ukrainy*, Nakaz № 1277. [Elektronnyj resurs]. Dostupno: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13>.
- [6] I. V. Petrov, ta T.M. Oganjan, "Nekotorye aspekty klassifikacii indikatorov jekonomicheskoy bezopasnosti regiona", *Terra Economicus*, T. 10, № 1–3, s. 201–204, 2012.
- [7] O. V. Starikova, "Teoretiko-metodologicheskie osnovy jekonomicheskoy bezopasnosti regional'noj jekonomicheskoy sistemy", *Upravlenschoe konsul'tirovanie*, № 2, s. 165–174, 2015.
- [8] V. Gh. Fedorenko ta in. *Ekonomichna bezpeka Ukrainy*. Kyjiv, Ukraina: TOV DKS centr, 2017.

ASSESSMENT OF CRISIS DEVELOPMENT IN THE ENTERPRISE

Current economic conditions of Ukrainian enterprises functioning are characterized by extensive and profound manifestations of crisis at the micro- and macro-level. A part of loss-making enterprises in the Ukrainian economy increases to 37,3% in 6 month 2020 compared to 26,4% in 2019, and the amount of losses incurred totalled 218654,6 thousand UAH [1]. According to the legal statistics, out all the commercial court cases in 2019, cases arising of bankruptcy disputes amounted for 18,1 thousand (in comparison with 22,4 thousand in 2018), or 19,1% (23% respectively), with 1,184 cases (1,368), which is one case out of fifteen being about the debtor's bankruptcy [2]. This determines the topicality of research into modern enterprise management methods, mechanisms and tools under the condition of crisis.

The most important tool for crisis management of the enterprise is an adequate and correct assessment of the depth and direction of crisis phenomena in its activities. This is primarily due to the fact that timely and accurate diagnosis of the degree, severity and causes of the crisis is the basis for developing effective anti-crisis management actions, which allows the formation of optimal anti-crisis budget and reduce the length of time needed for financial recovery.

The aim of the study is to develop and improve approaches to assessing the depth of crisis phenomena in the activities of economic entities.

If crisis development signs are identified in the enterprise performance, firstly, it is necessary to determine its depth, which can be fulfilled with the help of such tools as instant diagnostics (definition of "ill" financial reporting items), bankruptcy probability evaluation based on discriminant models developed by foreign and native scholars, as well as fundamental bankruptcy diagnostics, which presupposes not only complex in-depth financial ratio analysis, but economic and mathematical methods application (factor analysis, correlation regression models development, future financial status forecasting methods etc.) as well.

Let's analyze the literature sources, which consider the issue of assessing the crisis of enterprises. Thus, Blank I.A. [3] identified three gradations of the development of the crisis in the enterprise: a mild financial crisis, a deep financial crisis and a financial catastrophe. To assess the level of the crisis, the scientist suggested using indicators of liquidity, market value, financial stability, the formation of financial resources and cost dynamics.

The authors [4] considered three phases of the crisis – in the first phase income from operating activities decreases, in the second phase a loss is formed, liquidity is reduced and there is a lack of working capital, the third phase is

characterized by significant growth of borrowed capital and balance of receivables and payables to the negative phenomena which have arisen earlier. As the main indicators of crisis development of the enterprise scientists have allocated indicators of efficiency of activity of the enterprise, liquidity, financial stability and business activity.

O. G. Melnik [5] identified 6 states of the enterprise – ideal, favorable, destabilizing, pre-crisis, crisis and catastrophic, which ultimately manifests itself through insolvency, disruption of capital structure, lack or low level of financial performance, low level of economic activity or its absence.

O. A. Tereshchenko [6] formed the following approach to assess the development of crisis phenomena:

a phase that does not threaten the functioning of the enterprise, the presence of crisis phenomena may indicate possible deviations in the indicators of solvency and financial stability;

a phase that threatens the existence of the enterprise, so the enterprise needs financial rehabilitation. According to the scientist, the company's entry into this phase of the crisis can be detected through falling sales, reduced ratios of current liquidity and autonomy, deteriorating business performance, reduced financial performance or lack of it; deterioration of the ratio of operating and investment cash flows to assets and operating cash flow to net income; crisis situation leading to the liquidation of the enterprise. The main features of this phase are unprofitable and insolvent enterprise; persistent negative trends in the dynamics of financial independence and business activity, a significant deterioration in the ratio of operating and investment cash flows to assets and operating cash flow to net income.

Thus, the generalization of the selected approaches allows us to conclude that the authors to assess the development of crisis phenomena in the enterprise proposes the use of financial ratios in the following areas:

- 1) efficiency of enterprise activity (profitability);
- 2) liquidity and solvency;
- 3) business (economic) activity;
- 4) financial independence (sustainability);
- 5) profitability;
- 6) cash flow assessment.

Analysis of the ratio of indicators used in foreign and domestic models for assessing the probability of bankruptcy [6–9], suggests that foreign models use a fairly limited number of financial indicators (maximum five), mainly characterizing the capital structure and ability of the company to generate profit. In turn, the developments of Ukrainian authors have a large list of coefficients and a wider coverage of various aspects of the financial condition of the enterprise.

Thus, to conduct a comprehensive assessment of the development of crisis phenomena in the activities of enterprises, it is proposed to use the following indicators in accordance with the above areas of assessment of financial condition:

1) to identify crisis phenomena in the field of efficiency of the main activity of the enterprise, it is proposed first of all to calculate the ratio of the growth rate of cost to the growth rate of net income. This will reveal a tendency to deteriorate the structure of financial results if the value of this ratio exceeds one, which indicates a predominant increase in operating costs. This indicator is proposed to be supplemented by the calculation of the operating leverage ratio, which shows the share of constants tomorrow in the total net income of the enterprise. Thus, the analysis of the structure of financial results with the help of the proposed indicators will allow to identify in a timely manner the negative trends, the development of which may lead to losses, respectively, the development of the crisis in the enterprise;

2) thus, the analysis of the structure of financial results with the help of the proposed indicators will allow to identify in a timely manner the negative trends, the development of which may lead to losses, respectively, the development of the crisis in the enterprise;. The first of the proposed indicators allows you to assess the ability of the company to immediately fulfill the most urgent obligations, and the second characterizes the ratio of total current (liquid) assets to current liabilities. Thus, the use of these coefficients will allow a comprehensive assessment of the level of solvency of the enterprise as a whole;

3) the business activity of the enterprise is assessed using turnover ratios, so to assess the crisis in this area, it is proposed to calculate the following indicators: the period of turnover of current assets, which characterizes the duration of the operating cycle, and the extension of which may be one of the early crisis signals; accounts payable turnover ratio, which assesses the state of settlements with creditors and receivables turnover ratio, the decrease of which is a negative trend and may indicate an increase in credit risk for the company;

4) to assess the crisis in the field of financial stability should, first of all, use the financial risk ratio, which shows the ratio of borrowed and equity and the growth of which indicates an increase in the financial dependence of the company on creditors. In addition, it is proposed to assess the growth rate of short-term liabilities, which are the most risky source of financing for the company. In this case, if this indicator exceeds one and increases in dynamics, it can be a significant source of crisis phenomena in the enterprise;

5) the main factors to identify the presence of crisis phenomena in the field of profitability should include the return on sales and return on equity. The first indicator allows you to assess the profitability of the main activities of the enterprise, and the second – the level of efficiency of investments of owners. The

negative dynamics of these ratios is a sign of low financial performance and may lead to a deepening crisis in the activities of the business entity;

6) the main characteristic that allows to identify the emerging negative trends in the structure of cash flows is the growth rate of net cash flow. At the same time, if the net cash flow has a negative value, it already indicates its deficit and can be considered as a sign of deteriorating financial condition.

Thus, the proposed set of financial indicators can be used in combination to assess the crisis in the enterprise, identify the depth and extent of the crisis, as well as identify problem areas, which will allow to develop effective anti-crisis measures.

References

- [1] Net Profit (Loss) of Enterprises by Economic Activity Types: Official Website of State Statistics Service of Ukraine. [Online]. Available: <http://ukrstat.gov.ua>. Assessed on : Sept. 30, 2020.
- [2] Judicial statistics : Official Website of judicial power of Ukraine. [Online]. Available: https://court.gov.ua/inshe/sudova_statystyka. Assessed on : Sept. 30, 2020.
- [3] И. А. Бланк, *Антикризисное финансовое управление предприятием*, Киев, Украина: Эльга, Ника-Центр, 2006.
- [4] О. І. Копилук, А. М. Штангрет, *Фінансова санація та банкрутство підприємств*, Київ, Україна: Центр навчальної літератури, 2005.
- [5] О. Г. Мельник, *Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій*, Львів, Україна: Видавництво Національного університету “Львівська політехніка”, 2010.
- [6] О. О. Терещенко, *Антикризове фінансове управління на підприємстві*, Київ, Україна: КНЕУ, 2006.
- [7] И. И. Мазурова, Н. П. Белозерова, Т. М. Леонова, М. М. Подшивалова, *Методы оценки вероятности банкротства предприятия*, Санкт-Петербург, Россия: Изд-во СПбГУЭФ, 2012.
- [8] Ministry of Finance of Ukraine. (2016, July 14). *Order № 616, On approval of the Procedure for assessing the financial condition of a potential beneficiary of an investment project, the implementation of which is envisaged on the basis of financial self-sufficiency, as well as determining the type of collateral for servicing and repaying a loan provided by international financial organizations at the expense of the beneficiary*. [Online]. Available: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1095-16>. Assessed on : Sept. 30, 2020.
- [9] Board of the National Bank of Ukraine. (2016, June 30). *Resolution № 351, On Approval of the regulations on Ukrainian banks determining the amount of credit risk by active banking operations*. [Online]. Available: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>. Assessed on : Sept. 30, 2020.

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ ЯК ЗАСОБУ ПІДВИЩЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

В умовах науково-промислової революції та інноваційного розвитку економік багатьох країн особливо значення набуває створення та функціонування інтегрованих структур бізнесу, які спроможні забезпечити належний рівень національної конкурентоспроможності на міжнародному ринку туристичних послуг. Однією з таких структур постають інноваційні кластери, які уособлюють в собі групу підприємств, фірм, організацій та установ, що здійснюють діяльність в одній (чи споріднених) сферах бізнесу за економічними інтересами та регіональною ознакою. Визначальним результатом формування, функціонування інноваційного кластера є створення інновації, яка сприятиме появі конкурентних переваг. З погляду чинного законодавства, інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [1]. В сучасних українських реаліях застосування інноваційно-кластерного підходу є необхідною умовою для відродження та розвитку туристичної галузі, розробки конкурентоспроможного туристичного продукту, підвищення ефективності інноваційного розвитку регіонів, досягнення високого рівня економічного розвитку в цілому.

Вітчизняні та зарубіжні науковці по-різному трактують сутність інноваційних кластерів, виходячи зі змістового наповнення ними поняття інновацій загалом, бачення результатів функціонування інноваційних утворень та ролі навчальних закладів та людини у створенні інноваційних рішень. Серед зарубіжних вчених, в роботах яких розкриваються питання інноваційно-кластерного розвитку слід відзначити роботи А. Маршала, М. Портера, М. Вебера, Т. Андерсона. Значний внесок в адаптацію кластерного підходу до українських умов зробили такі українські вчені як С. І. Соколенко, М. П. Войнаренко, В. М. Геєць, А. В. Череп, В. Г. Федоренко, П. І. Гайдуцький, П. Т. Саблук, Б. Й. Пасхавер, Д. М. Стеченко та інші.

У більшості визначень “інноваційний кластер” інтерпретується як сукупність взаємопов’язаних та взаємозалежних підприємств та організацій. Вперше модель кластерного господарювання була сформована М. Портером, відповідно до якої кластери відіграють провідну роль у забезпеченні національної, регіональної і місцевої конкурентоспроможності. Дослідження М. Портера містять в собі аналіз значної кількості прикладів конкурентоспроможності кластерів, створених у різних країнах, причому розгляд кожного промислового кластеру починається з “діаманта” Портера. А. Амдуш акцентує на міжорганіза-

ційних та міжособистісних, постійних чи менш постійних взаємозв’язках між учасниками інноваційного кластера, що сприяють досягненню різних видів інновацій у певній галузі [2, с. 18]. С. Кетелс підкреслює географічну та галузеву складову інноваційного кластеру. С. Соколенко (2010) стверджує, що “кластери створюють унікальний фундамент для інноваційного розвитку, підвищення продуктивності та прибутковості малих та середніх підприємств” для економіки України [4]. В роботі [5] кластери асоціюються з “точками росту” внутрішнього ринку, які забезпечують регіональну конкурентоспроможність.

В багатьох випадках думки авторів сходяться на тому, що визначальним результатом формування та функціонування інноваційного кластера є створення інновації, яка сприятиме появі конкурентних переваг. Було також сформовано: об’єкти кластерних угруповувань (природної чи культурної спадщини, освітніх установ, об’єктів туристичної інфраструктури, проектних і наукових організацій); аргументовано та визначено роль та місце туристичних кластерів в розвитку регіонів; місце та значення органів державної влади та місцевого самоврядування у розвитку кластерних форм організації бізнесу.

Кластер, як окрема організаційна форма економічних об’єднань, має переваги порівняно з іншими організаційно-економічними формами. Аналіз визначень поняття “інноваційний кластер” та дослідження діяльності інноваційних кластерів у різних країнах світу дозволив з’ясувати умови формування інноваційного кластеру (рис. 1).



Рис. 1. Умови формування інноваційних кластерів

Вагома частка контрактів і трансакцій між розташованими поруч постачальниками ресурсів та їхніми

споживачами забезпечують підтримку інноваційній взаємодії фірм у багатьох регіонах. Більше того, присутність у регіоні великої кількості виробників послуг значною мірою знижує ризики при їх закупівлі, оскільки, у разі потреби, можна змінити постачальника послуги або вибрати послугу вищої якості.

Концентрація університетів, науково-дослідних установ, центрів підвищення кваліфікації та професійної підготовки кадрів, які формують так званий “трудовий пул”, створює платформу для генерації нових ідей, а співробітництво з венчурними компаніями забезпечує впровадження нових розробок у діяльність підприємств.

Наявність та доступність природних та інших специфічних ресурсів також є одним із найістотніших факторів, завдяки якому виникла більшість таких сильних кластерів як голландський транспортний кластер, який виник завдяки центральному географічному положенню в Європі, мережі морських і річкових перевезень, високій ефективності морських і річкових портів, і, у першу чергу, найбільшого у світі порту – Роттердама тощо.

Кластерні структури досягають значних результатів у зниженні вартості трансакцій при виробництві різного роду продукції чи послуг, завдяки тому, що фірми, які входять до кластеру, і їхні постачальники функціонують поруч і частота їхніх взаємних контрактів досить висока. У зв’язку з цим, витрати як на переговорний процес, так і на виконання контрактних зобов’язань можуть бути значно зменшені. Цей ефект досягається завдяки близьким дружнім відносинам, довірі й іншим соціальним зв’язкам, що впливають на підприємців, які належать до суміжних соціальних груп, що входять у кластер.

Слід зазначити, що кластери сприяли підвищеною продуктивності компаній не лише через спрощену взаємодію у спільному використанні факторів виробництва, але і завдяки тому що вони сприяють підвищенню взаємодоповнюваності у виконанні різних видів діяльності учасниками кластерів. Подібна взаємодоповнюваність та взаємодія спричиняють створення ефекту масштабу, який досягається внаслідок економії витрат на встановлення зв’язків між компаніями. Прикладами цього можна навести діяльність американської авіакомпанії “Пан Американ”, яка стала власником готельної корпорації Intercontinental Hotel, що об’єднала 51 діючий готель і 19 готелів, що будувались. У Франції авіаційна компанія “Ейр Франс” заснувала власну готельну й туристичну корпорацію, що створило певний синергетичний ефект. Інтеграція готельних фірм з авіаційними компаніями створює можливості надавати різноманітні пільгові тарифи для своїх клієнтів, що значно підсилює конкурентні позиції таких кластерних структур на ринку послуг.

Слід відзначити також взаємозалежність між кластерами та сучасною інфраструктурою. У більшості розвинених країн провідну роль у розбудові сучасної інфраструктури відіграє держава, направляючи зусилля та ресурси в проекти, які сприяють підвищенню репутації регіонів. В умовах наростаючої глобалізації в передових країнах інфраструктура складається з таких елементів як ринкова інфраструктура, транспорт і зв’язок, будівництво, промисловість, торгівля, громадське харчування, побутове обслуговування, наука і освіта, охорона здоров’я, культура тощо. Зазначені елементи служать підґрунтям для створення кластерних утворень.

Формування кластерів сприяє прискоренню обміну інформацією, доступ до якої існує для підприємств усередині кластеру. Це значно знижує транзакційні витрати, які можуть бути пов’язані з пошуком постачальників ресурсів, партнерів, споживачів та інших контрагентів. Крім того, активна взаємодія підприємств, що входять до кластеру, дозволить значно пришвидшити поширення інновацій, що в цілому позитивно вплине на рівень конкурентоспроможності окремої галузі, регіону чи країни в цілому.

Отже, інноваційні кластери стають інструментом подолання замкнутості на внутрішніх проблемах, негнучкості, застою і змов між суперниками, стимулюють появу інновацій і нових підходів, що генерує виникнення нових виробників і споживачів і в такий спосіб підтримує і посилює національну конкурентоспроможність. Використання стратегії інноваційного та кластерного розвитку дозволить суттєво покращити положення України в світовому просторі в різних галузях народного господарства.

Список літератури

- [1] Про інноваційну діяльність: Закон України № 40-IV від 04.07.2002 р., *Офіційний вісник України*, 2002, № 3, С. 145.
- [2] A. Hamdouch, “Innovation clusters and networks: a critical review of the recent literature”, *19th EAEPE Conf. (Porto: Universidade do Porto)*, 2007. 30 p. [Online]. Available: https://www.fep.up.pt/conferencias/eaep2007/papers%20and%20abstracts_cd/hamdouch.pdf.
- [3] C. Ketels, “Clusters, Cluster Policy, and Swedish Competitiveness in the Global Economy”, Västerås: PRINT Edita, 2009. 66 p. [Online]. Available: <https://www.hhs.se/>
- [4] С. І. Соколенко, *Кластери в глобальній економіці*. Київ, Україна: Логос, 2004. – 848 с.
- [5] Г. М. Брусільцева, “Особливості формування туристичних кластерів: регіональний аспект”, *Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції*, вип. 18(7), с. 74-82, 2015.

USING THE CHAT-BOT @ES_ECONOMY_KARKAS_BOT FOR ON-LINE CONSULTING WITH AN EXPERT SYSTEM

In recent decades, with the advent of the smartphone, the concept of artificial intelligence has grown in popularity with messaging applications.

One of the main areas of artificial intelligence is the development of intelligent systems. This direction allows a person to model, analyze, structure and apply knowledge in poorly formalized subject areas. A striking representative of such systems is the expert system.

Expert systems (ES) are a class of computer systems that can be controlled at the expert level: advise, make a diagnosis with a certain degree of confidence, explain their findings. The core of the expert system is the knowledge base and decision-making algorithm (inference machine) [1–3].

There are several obstacles to the creation of expert systems, for example, the consistency of knowledge in the knowledge base, dynamic support of the knowledge base.

The “KARKAS” system (a tool for creating models of knowledge bases) uses common methods for representing knowledge (products and frames) and is based on a new approach to interpreting knowledge in the form of a hierarchical functional system that allows you to simulate the dynamic processes of the subject area. The site of the “KARKAS” system provides examples of various presentations of knowledge base models [3].

In the business environment, the TELEGRAM free messenger has become the corporate communications standard. This is due to the following reasons: a high degree of data encryption in it, stability of work, the ability to transfer large amounts of information, the openness of the protocol, cross-platform.

In addition, the developer of the TELEGRAM messenger provides a library of APIs for working with chat bots [4].

A bot (chat bot, interlocutor) is a program that imitates human communication based on elements of artificial intelligence. Today, bots can communicate with each other to achieve their goals, that is, they can be used as agents in multi-agent systems.

The interlocutor appeared an illusion that the bot understands it, although in reality this is not so. In other words, the chat bot lacks the implementation of interaction with the output machine, as it is widely used in expert and expert training systems.

Using the TELEGRAM messenger as an interlocutor when working with the “KARKAS” system gives more opportunities to consult an expert system via a smartphone, which, for example, is important for making effective decisions in the economic and financial field.

In other words, now you can send a text message to the @es_economy_karkas_bot bot (the bot is designed to

consult with prototypes of expert systems in the economic and financial subject area) and receive instantly necessary information, that is, provide on-line consultation.

The @es_economy_karkas_bot bot allows you to conduct on-line consultation with the following prototypes of expert systems in accordance with the following teams.

The /fa command calls an ES prototype to analyze the financial condition of the enterprise. The purpose of this ES is to improve the quality of the result of assessing the financial condition of the enterprise. Assessment of the financial condition of the enterprise is carried out according to the following parameters: rate of return, rate of return on invested capital, duration of one revolution, coefficient of assets turnover, coefficient of utilization of funds in circulation, coefficient of financial stability, profitability of the self-financing process, self-financing coefficient [5].

The /bank_commercial team calls up the ES prototype for selecting a bank for financial services to the enterprise. The list of possible values of the sub-goals of the consultation:

requirements for financial servicing of an enterprise – this is the urgency of cash payments, forms of cash payments (cash, non-cash), deposit, credit, cash settlement or trust operations;

claims on banks – solvent or insolvent, liquid or illiquid bank.

The scope of application of the ES prototype is different enterprises that need financial services from banks.

The /insurance_company team calls the ES prototype to select an insurance company. The purpose of this ES is to select the best option for an insurance company to insure commercial risks, depending on the degree of risk and insurance conditions.

Initial data:

to analyze the activities of the insurance company – this is the nature of financial activity, the presence or absence of free cash;

to determine the solvency of the insurance company – this is equity, insurance reserves;

to determine the liquidity of an insurance company – these are financial indicators (insurance and investment portfolio, company profits, registered capital, insurance premiums and payments).

The /creditworthiness team calls an ES prototype to determine the borrower's credit rating. The purpose of this ES is to assess the creditworthiness of an enterprise for a bank to issue a loan in order to reduce bank risk. Expected results: determining the value of the borrower's creditworthiness class depending on financial and quality

indicators, which will then be taken into account by employees of a bank or other commercial organization when issuing a loan to a borrower.

Initial data:

for the analysis of financial indicators: the value of absolute, current, total liquidity; capital structure; capital turnover; provision with own sources of financing;

for the analysis of qualitative indicators: analysis and assessment of the borrower's credit history, assessment of the borrower's market position, assessment of the liquidity of collateral, assessment of management efficiency and business qualities of the head.

The `/enterprise_strategy` command calls the ES prototype to select an enterprise strategy. The ES's goal is to select the most optimal enterprise strategy for its successful management. Class of tasks: analysis of the external environment, analysis of the immediate environment, analysis of the macroenvironment of the enterprise, as well as analysis of the definition of the mission and goals of creating the enterprise.

The `/product_suppliers` command calls the ES prototype to select product suppliers. The ES's goal is to improve the quality of the result of the selection of product suppliers, the quality and reliability of information on the availability of offers from suppliers on the market, and increase the efficiency of processing this information. The scope of application of the ES prototype is enterprises and firms that need to purchase products from different suppliers. Class of problems to be solved: analysis of suppliers' proposals, selection of a supplier based on certain criteria.

Imprint: information on supplier offers: cost of products, terms of delivery and payment, accuracy of compliance with contractual terms, volumes and terms of delivery, quality of goods and services, speed of replacement of low-quality products, range of products offered and speed of updating, ensuring product delivery; territorial availability of the supplier; supplier capabilities in terms of supply.

The `/product_competitiveness` team calls up an ES prototype to evaluate product competitiveness. The goal of this ES is to find competitive, sustainable products themselves. Scope: marketing activities. Expected results: assistance in making the right decision about which product to produce and what to do with uncompetitive products to the head of the company or marketer.

The `/credit_insurance` team calls the ES prototype for commercial loan insurance. The purpose of this ES is to determine the conditions for insurance of a company's loan by an insurance company (provision of benefits, insurance under ordinary conditions, refusal) and the calculation of specific tariffs depending on the conditions adopted. The

scope of application of the ES prototype is an assessment of the risks of commercial lending. Class of problems to be solved: analysis of the conditions of an enterprise loan insurance. The risk assessment of commercial lending may result in the provision of benefits, insurance under ordinary conditions or refusal of insurance. Sub-goals: assessment of risk size and calculation of tariff coefficients based on analysis of initial factors. Imprint: urgency, size and terms of the loan, the possibility of providing benefits, the experience of previous lending.

Integration of the chatbot with the consultation and dialogue modules of the "KARKAS" system consists in the exchange of information between them without user intervention, as well as the transmission and reception of requests for working with TELEGRAM servers using the TELEGRAM API and JSON with the secure HTTPS protocol.

The work presents the results of the integration of the chat bot `@es_economy_karkas_bot` by an expert system for organizing on-line counseling. An algorithm for the interaction of chatbot and agents of the expert system in the online mode is considered.

As a result, a fully functioning chat bot `@es_economy_karkas_bot` was created, which is integrated into the "KARKAS" system, which allows online consultation on prototypes of expert systems in the economic and financial subject area. After the deployment of the program, it is planned to significantly expand the functionality of the bot.

The "KARKAS" system is a toolkit for developing prototypes of knowledge bases for expert and expert training systems both in offline and online modes on smartphones. The representation of knowledge is based on a hierarchical functional system, which is generated by the "KARKAS" system on the basis of production rules and frames.

References

- [1] В. П. Бурдаев, "Модель функциональной системы динамической предметной области", *Искусственный интеллект*, № 3, с. 439–448, 2011.
- [2] В. П. Бурдаев, *Моделі баз знань*, Харків, Україна: ХНЕУ, 2010.
- [3] Система КАРКАС, [Електронний ресурс]. Доступно: <https://it-karkas.com.ua>. Дата звернення: 1.03.2020.
- [4] Telegram Bot API. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://core.telegram.org/bots/api>. Дата звернення: 5.03.2020.
- [5] В. П. Бурдаев, "Модель бази знань для аналізу фінансового стану підприємства", *Міжнарод. наук.-практ. конф. Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця*, Харків, 2019, с. 204–206.

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF USING INNOVATIVE RISK ASSESSMENT METHODS

When designing and implementing innovative projects, the enterprise is faced with uncertainty caused by the risk factors of the external and internal environment of the enterprise. In order to improve the effectiveness of strategic planning for enterprise development, it is necessary to pay attention to the evaluation of available information, which can lead to a risky situation. These situations are associated with the emergence of innovative projects, on the one hand, the loss of the effects of innovation and potential losses, and on the other hand, can lead to additional competitive advantages in the future and growth of the enterprise. This information is corroborated by research from consulting companies. For example, according to a research by The Standish Group International (the research analyzed 7,400 innovation and investment projects), 31% of projects ended or were out of time, or overruns planned resources, 53% of projects failed and goals were not met or modified. Only 16% of all projects can be considered successful, completed on time and without exceeding budget [1].

The improvement of theoretical, methodological and applied aspects of risk has been the subject of research by such world-renowned scientists as F. Knight, J. Neumann, G. Markovitz, O. Morgenstern, F. Modigliani, F. Ruth, J. Tobin, J. Hicks, V. Sharp and more. Nowadays, such scientists as O. Algin, I. Balabanov, I. Blank, E. Brigham, V. Vitlinsky, B. Gardiner, P. Grabov, V. Granaturov, I. Ivchenko, S. Ilyashenko I. Zhuravleva, R. Kachalov, V. Kovalev, V. Lukyanova, Z. Lytvyn, A. Matviichuk, L. Rishchuk, L. Taranyuk, O. Ustenko, V. Cherkasov, D. Stefanych, O. Yastremsky and others pay attention to risk issues.

Risk assessment is one of the steps in the risk management process. It lies in the quantitative or quantitative estimation of the possible losses and the possibility of their occurrence. Qualitative risk assessment is carried out by predominantly expert methods in the minds of uncertainty and is used when comparing a limited number of alternatives to the decisions taken. Quantitative risk assessment involves a mathematical assessment of the degree and extent of risk. The acquired knowledge is included in the calculation that substantiates the economic effectiveness of the approved decisions.

The advantages of qualitative risk assessment include: providing visibility and a simplified understanding of the risk ranking process; finding a solution that takes into account the opinion of each expert; no need for accurate primary data, the ability to use it to solve all kinds of problems. However, the methods of qualitative risk assessment have their disadvantages, which should be attributed: the results are subjective and depend on the qualifications of the expert group created; low accuracy

of calculations regarding the magnitude of the risk and the likelihood of their occurrence, which may lead to the choice of an inefficient method of risk management.

In turn, quantitative risk assessment methods make it possible to evaluate the mathematical assessment of the extent and degree of risk that can be used in further developing risk management; are more accurate than qualitative risk assessment methods. However, calculations using quantitative risk assessment methods are quite complex and time consuming; some methods require a large amount of accurate statistical information that can not always be used to assess the risks of innovation.

Let us consider in more detail the characteristics of qualitative and quantitative risk assessment methods, as well as the advantages and disadvantages of using them [2; 3; 4].

Method of brainstorming is used to generate possible solutions to problems by stimulating creative activity (separated from criticism). Among the advantages can be distinguished search for non-standard approaches, generate many options for solving the problem. Among the disadvantages can be distinguished the complexity of selecting the right expert team.

Methods of expert assessments is used to use the experience of experts in the risk analysis process, considering the impact of various factors. Among the advantages can be distinguished estimates of those types of risk that cannot be estimated by other methods, calculation percentage, no need for accurate primary data. Among the disadvantages can be distinguished that the results obtained are subjective, the accuracy of the estimate is low.

Methods associations and analogies is used to generate new ideas and suggestions by comparing the object under study with similar. Among the advantages can be distinguished utilization of the previous experience of operation in the absence of a clear base for comparison, used to assess the risks of a recurring project. Among the disadvantages can be distinguished ignoring the fact of development of any activity, low accuracy, a large database of information about previously started projects.

Delphi method is characterized by the anonymity of the findings of the members of the expert group and the managed feedback. Among the advantages can be distinguished that you make forecasts for which there is not enough theoretical basis at the time of making forecasts. Among the disadvantages can be distinguished processing a large volume of questionnaires, takes a long period of time.

Method of control questions is used to activate the creative process by answering pre-made questions. Among the advantages can be distinguished the versatility

of the method. Among the disadvantages can be distinguished that the results obtained are subjective, the accuracy of the estimate is low.

Method of morphological analysis is used to generate ideas for possible solutions. Among the advantages can be distinguished possible structural relationships and relationships between constituents are considered a system. Among the disadvantages can be distinguished that the results obtained are subjective, the accuracy of the estimate is low.

Method of critical values is used to calculate project critical values. Among the advantages can be distinguished identification of risk factors that bring the calculated value of the corresponding value of the performance criterion to the critical limit. Among the disadvantages can be distinguished the need for accurate primary data.

Sensitivity analysis (vulnerability). The impact of each risk factor on the performance criterion used is considered. It allows you to analyze what the risk will be under the influence of various factors. It is not possible to estimate what the value of the risk really is.

Monte Carlo method is a synthesis of the methods of sensitivity analysis and script analysis. It allows you to consider the distribution of the likely outcomes of the project. Among the disadvantages can be distinguished complexity of calculations, computer realization only.

Script analysis method is a development of the technique of sensitivity analysis of the project. Among the advantages can be distinguished an opportunity to evaluate the impact of a project on the possible simultaneous change of several variables due to the probability of each scenario. Among the disadvantages can be distinguished complexity, it takes a long time.

Analytical method is based on calculation of payback period, rate of return, profitability index and further comparison of projects by calculated indicators. Among the advantages can be distinguished the possibility of conducting a factorial analysis of parameters that affect risk and identifying the most influential.

Method of using decision trees. Possible scenarios are considered as the probability of certain situations occurring sequentially. It allows you to view and analyze different scenarios events. Among the disadvantages can be distinguished complexity of estimation of probability of origin of unfavorable minds, possibility of wrong choice of scenario of development of events.

Method for assessing financial stability is oriented to the identification of potential zones of financial stability and the corresponding risk zones in the sphere of production and financial activity of the enterprise. It allows one to enter one of the zones of financial stability and the corresponding risk. But it does not consider the impact of specific risk factors on the growth or reduction of the degree of project risk.

Normative method is based on the calculation of the system of financial ratios (autonomy, coverage, liquidity, etc.). It is easy to calculate and prompt. But it

does not allow to take into account the nuances of a specific situation.

Method of using analogues is based on comparison with similar projects. Among the advantages can be distinguished utilization of the previous experience of operation in the absence of a clear base for comparison. Among the disadvantages can be distinguished ignoring the fact of development of any activity, low accuracy.

Statistical method is based on the theory of probability distribution of random variables. Among the advantages can be distinguished the possibility of obtaining the most complete picture at risk level. But the sources of risk origin are not analyzed, a large amount of static information is required, the accuracy of estimates is low, the complexity of calculations.

It should be noted that although most risk assessment methods can be used at all stages of the innovation project lifecycle, however, they may not produce the intended results and can only be used as one of the risk assessment steps at the relevant stage. Quantification methods, in their turn, cannot be used in the first stages of the life cycle of an innovation project (fundamental research, applied research and development work), since they require a large amount of accurate primary information for calculations, which is almost impossible to develop. innovative project. It should also be noted that although we can theoretically use methods to quantify the risks of innovation in the next stages, it is significantly dependent on the innovation project and how similar the next stages of this project will be to similar projects already implemented by a particular enterprise. Therefore, the feasibility and effectiveness of using each of the methods considered depends significantly on the characteristics and features of the particular innovation project.

It can be concluded that the use of different methods of assessing the risks of innovation, depending on the stage of the life cycle of innovative projects will increase the efficiency of the risk assessment process in enterprises implementing innovative projects.

References

- [1] Exceeding value (chaos report). The Standish Group International Inc., 2014. [Online]. Available: http://www.standishgroup.com/sample_research_files/Exceeding%20Value_Layout.pdf. Accessed on: October 25, 2019).
- [2] М. Балджи, *Економічний ризик та методи його вимірювання: навч. посібник*. Харків, Україна: Промарт, 2015.
- [3] І. Доценко, "Методичні основи оцінки ризиків підприємницької діяльності як складової системи управління економічною безпекою підприємства", *Вісник Дніпропетровського університету. Серія "Економіка"*, № 5 (4), с. 171-176, 2011.
- [4] Т. Баталічева, "Аналіз методів кількісної оцінки ризиків", *Управління розвитком*, № 8, с. 106-108, 2014.

КОГНІТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Намагання українських підприємств завоювати стабільні позиції на світовому ринку вимагають більш детального аналізу проблем, пов'язаних з інфляційними процесами. В Україні наявні високі темпи інфляції, низький рівень конкурентоспроможності більшості підприємств, відсутня цілісна система підтримки експорту продукції, недостатнім є захист інтересів експортерів на зовнішніх ринках, нерозвинений механізм експортного кредитування, зберігаються суттєві проблеми з відшкодуванням ПДВ. На перспективи експорту національної продукції впливає становище в країнах-торговельних партнерах, зокрема витіснення національних експортерів зі світових ринків через запровадження іншими країнами дискримінаційних квот по відношенню до України.

Наявність вищезазначених проблем обґрунтовує необхідність удосконалення інструментарію управління регулювання інфляційних процесів з метою прийняття виважених рішень щодо забезпечення подальшої ефективної роботи підприємств та галузей економіки України як на державному рівні, так і на рівні окремих підприємств. Вплив інфляції на конкурентоспроможність українських підприємств проявляється у зниженні вартості активів підприємства; зниженні собівартості продукції в результаті заниження вартості матеріалів і внаслідок амортизаційних відрахувань; знеціненні доходів підприємства і формуванні додаткових потреб у збільшенні фонду споживання; недостатність власного капіталу підприємств для оновлення своїх основних фондів. На конкурентоспроможність підприємств валютний курс має прямий вплив через цінові чинники, а також через інфляційні очікування економічних суб'єктів щодо встановлення підприємствами індивідуальних цін [1]. Рівень цінової конкурентоспроможності національних товарів може підвищитися у випадках зростання рівня зовнішніх цін, зниження внутрішніх цін, девальвації національної грошової одиниці. Інфляційні процеси характеризуються самовідтворювальним характером, тобто є такими, в яких причинні чинники в ряді контурів взаємодії стають також і наслідковими, таким чином, розвиток процесу може набувати спірального характеру [2]. Теоретичні та практичні аспекти проблеми інфляційних процесів одержали розвиток у дослідженнях таких видатних вітчизняних та зарубіжних науковців як С. Бриттам, С. Брю, А. Гальчинський, В. Гесць, П. Єщенко, М. Коваль, Т. Ковальчук, П. Гайдучський, С. Кораблін, Ж. Ж. Ламбен, К. Маркс, О. Мірошник, В. Найдъонов, М. Савлук, А. Савченко, М. Фрідмен тощо. Однак деякі питання є невирішеними. В Україні показники інфляції значно вищі за показники більш розвинутих країн світу (рис. 1) [3–7].



Рис. 1. Середньорічна інфляція

Відповідно і система управління інфляційними процесами різних країн суттєво відрізняється і залежить від багатьох факторів, зокрема виду інфляції, напрямку державної політики. Методи антиінфляційної політики в Україні повинні бути як адаптаційні (заходи щодо пристосування і стримування інфляції), так і радикальні (проведення відповідних грошових реформ, суттєве скорочення державних видатків і бюджетного дефіциту).

Причиною інфляційних процесів в Україні є як монетарні, так і немонетарні чинники, такі як інфляція витрат (зокрема, зростання цін на енергоносії), структурні особливості економіки, зокрема дисбаланс видів господарської діяльності, деформована структура економіки, інфляційні очікування, зростання державних видатків, скорочення реального обсягу національного продукту (НП) тощо [2].

Після аналізу науково-методичної [1; 2] та статистичної літератури [3–7] виділено наступні чинники інфляції: X_1 – темп зростання інфляції (growth rate of inflation); X_2 – зростання держвидатків (growth of public expenditures); X_3 – понадпланове розширення грошової маси (superscheduled expansion of money supply); X_4 – монополія профсоюзів (monopoly of trade unions); X_5 – скорочення реального обсягу НП (reduction of NP real volume); X_6 – зростання відкритості економіки (growth of economic openness); X_7 – інфляційні очікування (inflation expectations). На основі попереднього аналізу чинників, які обумовлюють інфляційні процеси в Україні, побудуємо когнітивну карту [8, 9] інфляційного процесу (рис. 2).

На даній карті вказано основні напрямки встановлення залежностей між інфляцією та чинниками, що її викликають, наведено основні контури зворотного зв'язку, з яких можна впевнитись у тому, що інфляція має чітко виражену тенденцію до самовідтворення. Це видно, насамперед, через те, що ряди контурів темпів інфляції є впливаючим чинником на ті фактори, які, зрештою, призводять до його збільшення.

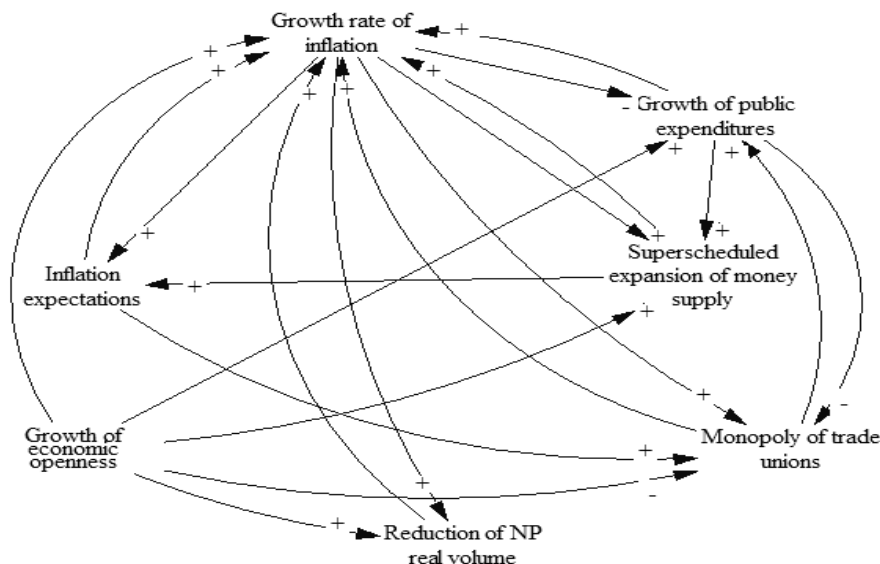


Рис. 2. Когнітивна карта інфляції

Зростання державних видатків, інфляційні очікування, збільшення монополії профсоюзів, розширення грошової маси в обігу і скорочення реального обсягу національного виробництва призводять до збільшення темпів зростання інфляції. Але у розгалуженнях причинних зв'язків можемо бачити, що темп інфляції, в свою чергу, впливає на деякі безпосередні чинники свого зростання. Так, темп зростання інфляції призводить до зростання інфляційних очікувань, тобто утворюється своєрідна спіраль зростання цін. Також можна виділити й інші замкнені кола такої взаємодії. Наприклад, темп інфляції збільшує монополію профсоюзів у їх прагненні збільшити реальну заробітну плату, може відбутися зростання державних видатків, що, в свою чергу, призведе до збільшення грошової маси в обігу, що прямо та опосередковано (через збільшення інфляційних очікувань) призводить до зростання темпів інфляції. Таким чином, можна сказати про те, що дослідження інфляції повинно бути нерозривно пов'язано з глибоким аналізом взаємовпливу інфляції та чинників, що на неї впливають [1].

Отже, регулюванням інфляційних процесів повинна займатися держава, а підприємство своїми діями може лише прогнозувати ситуації на ринку і розробляти відповідні стратегії адаптації, щоб мінімізувати втрати від зростання інфляції або валютного курсу. Основними методами державного регулювання валютних курсів є валютні інтервенції, дисконтна політика та валютні обмеження. Держава здійснює антиінфляційне регулювання шляхом провадження наступних заходів: погашення інфляційних очікувань, насамперед цінових (контроль за цінами, гарантія збережень, попередження нагнітання поточного попиту); введення жорстких лімітів на щорічні прирости грошової маси; скорочення бюджетного дефіциту (насамперед шляхом зменшення державних видатків, зокрема субсидій, дотацій); регулювання грошових доходів і витрат населення (державні позики, цільові вклади в Ощадбанк, приватизація житла, випуск і продаж цінних паперів); запровадження податкових пільг і стимулів в оподатку-

ванні; зниження процентних ставок за кредити; індексації грошових доходів.

Отже, використання когнітивного підходу до моделювання інфляційних процесів забезпечить підвищення ефективності результатів управління конкурентоспроможністю на всіх рівнях ієрархії, оскільки удосконалена система управління конкурентоспроможністю розроблена з урахуванням специфіки діяльності підприємства і забезпечує проведення відповідної політики в досягненні поставлених цілей.

Список літератури

- [1] І. П. Голофаєва, "Фінансове регулювання інфляційних процесів України на основі когнітивного підходу", *Проблеми економіки*, № 4, с. 432 – 438, 2014.
- [2] Є. В. Шепель, "Сутність інфляції як системного утворення і основні чинники її виникнення", *Актуальні проблеми економіки*, № 2 (116), с. 32–41, 2011.
- [3] Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://index.minfin.com.ua/index/infl>. Дата звернення: Бер. 15, 2020.
- [4] Офіційний веб-сайт Євростату. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat>. Дата звернення: Бер. 15, 2020.
- [5] Офіційний веб-сайт Бюро національної статистики Китаю. URL: <http://www.stats.gov.cn/english>. Дата звернення: Бер. 15, 2020.
- [6] Офіційний веб-сайт Бюро трудової статистики Міністерства труда США. URL: <https://www.bls.gov>. Дата звернення: Бер. 15, 2020.
- [7] Офіційний веб-сайт Національний статистичний комітет Республіки Білорусь. URL: <https://www.belstat.gov.by>. Дата звернення: Бер. 15, 2020.
- [8] Н. М. Абдикеев, А. Н. Аверкин, та Н. А. Ефремова "Когнитивная экономика в эпоху инноваций", *Вестник РЭА*, № 1, с. 3-20, 2010.
- [9] З. К. Авдеева, С. В. Коврига, та Д. Н. Макаренко, *Когнитивное моделирование для решения задач управления слаботруктурированными системами (ситуациями)*. М. : 2007.

CYCLICITY OF COMPETITIVE PROCESSES

The concept of economic competition is a complex and complex category, built on a set of different approaches. Most researchers distinguish between price and structural competition. In the first approach, the mechanism of competition is realized through price changes, in the second – competing conditions of production of goods. In determining the essence of competition, it is necessary to take into account the necessary components of the process, conditionally divided into three main groups: behavioral, structural and functional.

Behavioral understanding of competition has been interpreted since the time of A. Smith as a pair competition that occurs between sellers (or buyers) for the most favorable terms of sale of goods. At the same time, he considered the change in prices to be the main method of competition.

Further, the behavioral properties of competition were improved in the direction of more accurate indication of its purpose and methods of conduct.

A structural component of competition is the analysis of segments or the entire market to determine the degree of freedom of the seller and buyer. Functional filling of competition consists of innovation, ie the rivalry of the old with the new, etc.

Before proceeding to a direct analysis of the features of models of economic competition, it should be noted that economic systems are usually far from equilibrium, open to commodity-money flows, have a complex heterogeneous structure and hierarchical system of regulation of endogenous environment under the influence of exogenous factors.

Therefore, the mathematical formalization of ideas about the processes of economic competition is in itself a significant difficulty.

In contrast to physics, chemistry, and biology, for which mathematics is already the natural language for describing observed processes, in economics, due to the specific features of economic phenomena, it is mathematical models that are spoken of.

The model here should be understood as a sufficiently rough abstraction and idealization, mathematical formalization not only of the system of economic space (market) that is developing, but only of some qualitative and quantitative characteristics of the processes that take place in them.

A common feature of many phenomenological models of market economy is the presence of autocatalytic (by analogy with biophysics and population dynamics) members, which determine the possibility of growth, the facts of unstable steady states, which contribute to the emergence of self-oscillating and quasihostic regimes.

Complex processes in systems of self-regulation of markets are caused by existence in structural schemes

of contours (loops) of feedback (for example, “invisible hand of Adam Smith”), both positive, and negative that, in turn, causes statement of a problem of research of structural stability, considered objects and systems.

In the equations of local competitive interactions, the feedback is described by nonlinear functions, the nature of which allows to initiate the appearance of complex dynamic modes with the appearance of attractors of the corresponding form.

The fact that there are significant nonlinear relationships and instabilities that arise are used to use the synergetic paradigm as a way to describe competitive interactions in the economic environment.

It should be noted that the classical nonlinear principle of superposition loses its force in the complex and nonlinear world of the market. In such a situation, it is impossible to equate the whole with the simple sum of its complex parts.

It should be assumed that the evolution of economic systems means some specific transformation of all participants in the market aftereffect through the establishment of a coherent relationship and mutual coordination of the parameters of their evolution. Nonlinear synthesis in this case is a combination of not rigidly fixed, fixed objects, but developing structures that have different economic “ages” and memory, which are at different stages of evolution.

Thus, the complexity of the economic system is related to coherence. Coherence will be understood as the coordination of the pace of business activity of market participants.

With the help of diffusion dissipative processes, which are a macroscopic manifestation of economic chaos. To build a complex competitive market organization, it is necessary to combine substructures within it, to synchronize the time constants of their evolution.

As a result of such a purely nonlinear synthesis, different structures fall into a single temposworld. That is, acquiring the same moment of exacerbation, they begin to function at the same economic rate.

When developing the concept of building a system of perfect market competition comes the realization of the fact that not any structure and not in any way, not any degree of connection and not at arbitrary stages of development can be involved in a single complex socio-economic formation.

Apparently, there is a limited set of combinations, methods of constructing a complex evolutionary whole. The selectivity, the quantization of the ways of combining parts as a whole is connected with the imposed requirement of existence in the general tempo world.

This is the natural basis of quantization in the integration of complex dissipative economic systems.

In the case when economic entities that combine into a single competitive environment have different moments of aggravation, near this feature they will develop in relative intensity, which in turn provokes an undesirable market imbalance. This means, for example, that in the world economy the level of development, quality of life, information security, etc. in different countries have a significant differentiation and creates a dangerous difference in potential.

To reproduce effective market competition, it is necessary to adhere to a certain topology of "architecture" of cross-links. In other words, if the area of overlap is small, economic entities will develop "without feeling" each other, living in different tempos.

On the contrary, if the overlap is large enough, the structures will quickly merge into strategic alliances in the market, and possibly even into one dynamically growing structure with a growth limit equal to the market size, which leads to degeneration of competition.

It is now possible to move on to the characteristics of the mathematical essence of economic competition for some market participants. In this paper, we will limit ourselves to the case of competition between two economic entities in one market.

To compile the kinetic equations of competitive interactions, it is necessary to introduce a number of prerequisites that characterize the phenomenon under study at a qualitative level.

Apparently, the most important for us is the analysis of the balance of growth rates of processes and factors that hinder positive development.

Assume that the growth rate of each of the competitors depends on the potential increase in the number of goods of this type and the realized growth opportunities for this type, just as it happened to each market participant separately without the influence of competition.

But the untapped opportunity for quantitative growth for this type of product when mixing product flows will be a more complex value.

It will demonstrate how much market space there is for this type of product in the presence of commodity expansion of another market participant.

For two market participants, we obtained a system of two autonomous linear differential equations, which in appearance resemble models of mathematical biophysics (population dynamics) of the Volterra type [1] and their various modifications with different response functions [2].

Theoretical analysis (including bifurcation) of such models is quite fully presented in Bazykin's book [3].

Consider the mathematical model of economic competition described by a system of two objective differential equations with quadratic nonlinearities.

Such systems in competitive dynamics arise in the Taylor approximation of the second order of response functions in generalized Volterra models.

The study of the problem of the origin of self-oscillating regimes (limit cycles) is an interesting and very difficult task of the qualitative theory of differential equations.

Until then, Hilbert's sixteenth problem, formulated in 1900, had not yet been solved: to find the maximum number and to determine the relative position of boundary cycles in a system of two differential equations with quadratic nonlinearities. Among the main results for this system are the following [4]:

A complete classification of their special points (node, focus, saddle, center) is given;

A full qualitative study of systems with a special point type center.

The topological classification of phase portraits is given and the corresponding division of space of parameters of such systems is made;

It is proved that the boundary cycles of quadratic systems are convex;

Boundary cycles cannot surround a special point such as a node.

A system that has an algebraic cycle in the form of an ellipse has no other boundary cycles;

A quadratic system that has a rough focus and a phase line or two singular points at which the divergence is zero has no limit cycles;

A system with four special points, two of which are foci, and one is coarse, can have boundary cycles only around one of the foci.

The maximum number of limit cycles generated by the focus or center is three;

A quadratic system can have, at least four limit cycles in a 3:1 arrangement, ie three around one and one around the other.

References

- [1]. V. Volterra. Mathematical theory of the struggle for existence. M. : Nauka, 286 p, 1976.
- [2]. Dg. M. Smith, Models in ecology. M. : Mir, 1976. 184 p.
- [3]. Bazykin A.D. Mathematical biophysics of interacting populations, M. : Nauka, 184 p. 1985.
- [4]. Gaiko V.A., Global bifurcations of cycles and the sixteenth Hilbert problem. Mn. : University, 167 p., 2000.
- [5]. Duczynski P., Capital Mobility in Neoclassical Models of Growth. American Economic Review, 2001, v. 90, June, pp.687-694.
- [6.] Hancen R., Gory D. and Prescott., Maltus to Solow American Economic Review, v. 92, September, pp. 1205-1217. 2002.
- [7]. Elaydi S. An Introduction To Difference Equations. Springer, New York, p. 540. 2005.
- [8] Elaydi S. Stability of Volterra difference equations of convolution type. Proceeding of The Special Program at Nankai Institute of Mathematics. Word Scientific, Singapore. pp. 66-73. 1993.
- [9] Allen R. Mathematical Economics. M. : Publishing house of foreign. lit. p. 688, 1963.

CREATION OF MONITORING SYSTEM AS A TOOL FOR ENSURING THE BANKING SYSTEM FINANCIAL STABILITY

Effective management of the banking sector of Ukraine is required to carry out constant monitoring of its activities, that is we need to understand a comprehensive information system consisting of the banking system conditions monitoring, evaluating the results and forecasting the development tendencies of the national banking sector and separate commercial banks. The creation of a banking monitoring system involves such tasks as the selection of financial stability monitoring indicators, the forecasting of the banking sector activity, the evaluation of the effectiveness and efficiency of such monitoring, and so on. Therefore, it is relevant to analyze the problems of the Ukrainian banking sector monitoring, its tasks, structural parts, the formation of an effective indicators system to diagnose the banking sector financial stability and forecast the trends in its development.

Many scientists have studied the problems of banking monitoring, namely Kovalenko V., Zverekov M., Maslak O., Kviatkovskaya L., Shyka M., Dovgan Zh., Pryymak P., Lesik V. and others. A lot of scientific papers consider the problems of monitoring the formation and evaluation of the financial stability of the banking system of Ukraine.

Achieving high efficiency in bank financial monitoring is an integral part of the process of improving the efficiency of each banking institution and banking sector as a whole.

On the basis of the literature analysis [1–11], the stages of creating monitoring system of the banking sector financial stability have been formulated (pic.1).

At the first stage of the financial stability monitoring it is advisable to carry out the following: calculation of the banking system financial stability indicators from the relevant position (macro level); determination of quantitative and qualitative levels of the banking system financial stability; calculation of express assessment of the banks financial stability indicators (micro level); carrying out an integrated express assessment of the banks financial stability; grouping the banks in according to their financial stability level. According to the results of this stage, we obtain indicators for assessing the intensity of credit and financial interaction in the interbank market, the effectiveness of the banking system functions implementation, structural changes and financial imbalances, the activity of systemic banks, that is, we determine the level of the banking system financial stability.

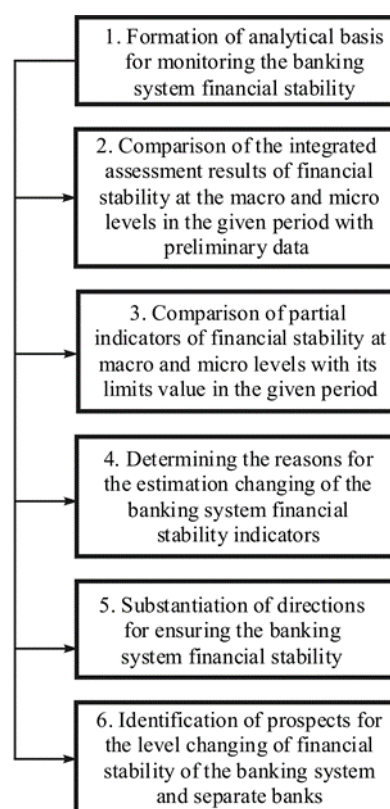


Fig. 1. The stages of creating monitoring system of the banking sector financial stability

The second stage is to compare the actual level of the banking system financial stability with the data of previous periods and the results of the distribution of banks by financial stability groups with the data of previous years. According to the results of the second stage, the deviation of the level of the banking system financial stability as a whole and of particular banks is determined, which allows to detect negative trends in time.

At the third stage of monitoring financial stability, it is advisable to use reasonable limit values for its diagnosis. To accomplish this step, it is necessary to create a scale of partial indicators of the banking system financial stability assessment, on the basis of on which it is possible to determine the qualitative level, to determine the interval of the scale corresponding to the low level of each of the analyzed indicator, and to choose as a basis for determining their thresholds.

At the fourth stage of monitoring the financial stability of the banking system, it is necessary envisages

to determine the reasons of changing the indicators for the banking system financial stability diagnostics. The peculiarity of the corresponding stage is to take into account the causal relationships between groups of the banking system financial stability indicators and the impact of banking regulation tools on its overall level. The results of the implementation of this stage are as following: clarification of the list of factors that led to a negative change in individual groups of indicators of assessing of the banking system financial stability in dynamics; identifying the most effective banking regulation tools.

At the fifth stage of creation the monitoring system of the banking sector financial stability, the results of the previous stages have been summarized and general recommendations have been given for ensuring the banking system financial stability. At the same time, the results of determining the prospects for changing the banking system financial stability and the levels of banks financial stability (stage 6 of monitoring) also make it possible to specify further steps to ensure the banking system financial stability of and to avoid imbalances in the banking sector, which may be caused by deterioration indicators activities of the most financially vulnerable banks. In other words, the analysis of changes in the parameters of banking regulation instruments, the variations of which are the most sensitive to the level of financial stability of the banking system (sensitivity is determined by the calculated coefficients of elasticity), and the identification of tendencies of banks approaching their levels of financial stability allow: forecast for the development of the banking system as a whole and separate banks in the near future; justify corrective measures for the implementation of banking regulation; identify the banks for which low levels of financial sustainability are forecast more control over their operations is required.

The specificity of the banking system, which unites institutions providing financial intermediation services, determines the use of the comprehensive indicator system when evaluating its performance. These indicators in complex make it possible to assess the level of the banking system financial stability in macroeconomic and regional contexts, to determine the competitiveness of the domestic banking system in comparison with other countries, and to set certain limits to the potential impact of the banking system on the economy as a whole.

The problem of justification of the indicators system of the banking sector financial stability with regard of the financial security guidelines of the state and the macroprudential policy, which has implemented in Ukraine, is becoming actually.

The process of creating an effective banking monitoring system is still under the development and requires research and development of applied recommendations, taking into account the peculiarities of the national market and foreign experience. Financial stability monitoring is a determinant of banking management. It is appropriate to use it at the level of each individual bank and the level of the banking system

as a whole. The effective functioning of this monitoring system as a tool for ensuring the banking sector financial stability will help to increase the level of profitability, reduce risks, control and maintain the liquidity and solvency of banks at a sufficient level, which will ultimately have a positive impact on ensuring the financial stability of any commercial bank.

References

- [1] Ж. Довгань Індикатори та моніторинг фінансової стійкості банківської системи / Ж. Довгань // Вісник ТНЕУ. – 2011. – № 2. – С. 31-41.
- [2] П. В. Приймак Моніторинг банківської системи як підхід до управління її розвитком / П. В. Приймак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.14. – С. 235-241.
- [3] О. М. Дутченко Методика моніторингу фінансово-економічного розвитку регіону [Електронний ресурс] / О. М. Дутченко, І. М. Волик, І. М. Боярко, М. М. Рубан. – Режим доступу: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/52536/5/Dutchenko_Monitorynh.pdf
- [4] Д. В. Шиян Система забезпечення фінансового моніторингу в банку / Д. В. Шиян // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2011. – Вип. 2 (54). – С. 223-231.
- [5] Н. В. Синюгіна Фінансовий моніторинг як форма фінансового контролю за діяльністю банківських установ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/123456789/893>.
- [6] О. І. Маслак Особливості банківського моніторингу при формуванні та оцінюванні фінансової стійкості банків України / О. І. Маслак, Л. А. Квятковська, М. І. Шийка // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2012. – Вип. 1(12) / Частина II. – С. 33-42.
- [7] М. І. Самсонов Моніторинг як інструмент банківського нагляду в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.archive.nbuv.gov.ua/portal/297.pdf>.
- [8] В. О. Лесик Удосконалення методичного інструментарію діагностування кризових явищ у банківській системі в процесі моніторингу її фінансової стабільності. / В. О. Лесик // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. 2017. Т. 22, Вип. 8. – С. 106-111.
- [9] Д. Плисецький Система моніторингу фінансового сектора економіки / Д. Плисецький // Банковское дело. – 2004. – № 9. – С. 6-10.
- [10] М. І. Зверяков Формування системи індикаторів фінансової стійкості банківської системи / М. І. Зверяков, В. В. Коваленко // Фінанси України. – 2012. – № 4. – С. 3-12.
- [11] В. Севриновский Развитие систем банковского мониторинга: анализируя мировой опыт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hedging.ru/publication/337>.

ANALYSIS OF CURRENT TRENDS IN MIGRATION FLOW IN UKRAINE: LABOR AND EDUCATIONAL MIGRATION

The relevance of the study of population migration is that the modern world is characterized by global migration processes, without which it would be impossible for the normal functioning of the national economic complex of each state and the world economy as a whole. Migration flows affect interstate relations, the demographic situation, the formation of labor markets and their segmentation, and the fierce competition. The inflow and outflow of migrants are changing the situation on the labor market, affecting the load on infrastructure, on the sanitary-epidemic and environmental conditions, on the level of crime, on interethnic relations.

In the context of the restoration of Ukraine's independence, nature, volumes, composition, and orientation of internal and external migration flows have undergone significant changes. These changes are caused by the transformation of socio-economic relations, the democratization of social life, the simplified procedure for traveling abroad and the change of residence, the decline in the standard of living. They found their reproduction first in reducing the intensity of migration in the middle of the regions and at the interregional level, the significant outflow of the population from outside the country, the establishment of a huge increase of external labor and educational migration, which predicts the need to improve the processes of monitoring and management of migration processes.

Migration as a spatial movement of the population is characteristic of all human societies. However, the intensity, orientation, and composition of migration flows, their social, economic and demographic consequences do not significantly coincide not only in different historical epochs but also in countries with such factors as different levels of economic development; different natural and geographical conditions; population structures. The more intensive the migration processes, the more significant changes are made in different sections of the social structure of the population, the more its territorial location changes. Migration promotes the exchange of work qualifications and work experience, stimulates the development of the individual, affects the family composition and gender-age structure, directly related to social, industry and professional mobility of the population.

The current migration situation in Ukraine is a direct reflection of the peculiarities of the experienced stage of the socio-economic and political development of the country. Thus, over the last decades, the first strand of socio-economic problems of our country has come from external labor migration, which has become catastrophically large and causes significant demographic and economic problems for Ukraine. According to the official statistics

of the State Statistics Service of Ukraine [1], the number of Ukrainians who are permanently employed abroad is 3.2 million. This is 18% of all economically active population of the country. The geography of labor migrants differs: in 2017, 69% of labor migrants were from the West, 13% were residents of the southern regions, and almost 10% were representatives of the central regions, while only 8% were migrants from the East of Ukraine. Poland, Russia, Italy, Czech Republic, Hungary, Portugal are the leading countries in the share of Ukrainian migrants.

Also, the latest migration trend among Ukrainian society has been external educational migration, which in most cases has a threatening effect on the deterioration of the country human potential. According to the CEDOS think tank [2], 8.5% of the total number of Ukrainian students receive higher education abroad, namely in Poland, Russia, Germany, Canada, the Czech Republic, Italy, the United States of America, Spain, Austria, France, Slovakia. On the whole, over the last ten years, the migration growth of domestic educational migrants at foreign universities has increased almost 3.5 times. Therefore, it can be stated that the corresponding trend will be maintained since for most of the recipient countries of educational services the inflow of Ukrainian youth on the study is strategically important because of the socio-demographic crisis inherent in these countries. For example, Poland (about 55% of the total number of foreign students is Ukrainians), Slovakia (about 30%) and Bulgaria (almost 20%) will continue to increase and expand active recruiting policy in Ukraine among our entrants.

Labor and educational migration from Ukraine is represented almost exclusively by persons aged 20–29 years and the maximum level of participation in labor migration is observed at the age of 25–50 years [1]. So, Ukraine is losing its human potential.

It is worth noting that labor and educational migration have both positive and negative consequences for the country. In particular, positive effects include the increase in remittances (estimated by the National Bank of Ukraine in 2018, the volume of private transfers from abroad increased to \$ 11.6 billion, which is significantly higher than the amount of foreign direct investment), the decrease in unemployment, the development of human capital (new knowledge, practical skills, motivation for education), attracting investments and improving well-being (labor migration stimulates competitive wages in the domestic labor market). At the same time, the country suffers considerable losses, among which it is expedient to allocate a considerable burden on the social system, shortage of qualified personnel in the labor market, significant losses of human capital, etc. [3].

It is important for the country not only to monitor the current state of migration of the population but also to forecast its change in the future, which, in turn, will become an analytical basis for the development of effective migration policy and the implementation of preventive measures to prevent irregular migration and reintegration of labor migrants.

To this end, using the statistics on the number of persons who have left and arrived (including interstate migrants) for the period from 2002 to 2018 [1], a forecast of the change of the migration movement of the population of Ukraine for 2019 – 2020 was made. The additive exponential time series smoothing model was used as a methodological toolkit.

The accuracy of the constructed prediction confirms the value of the average absolute percent error (MAPE), which does not exceed 15%. The results of the forecast are shown in Fig. 1.

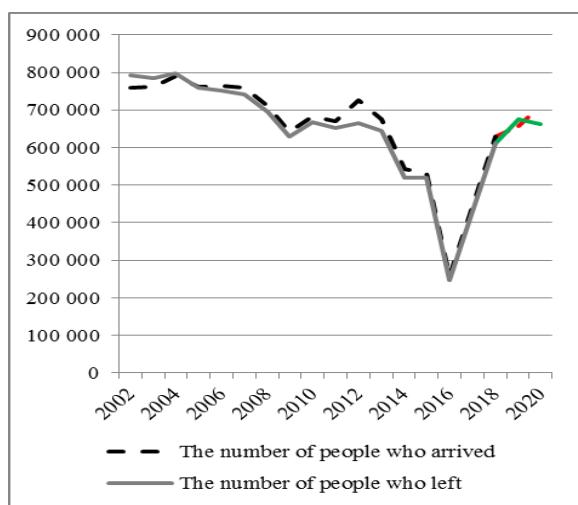


Fig. 1. Analysis of migrant flow

Analyzing the data obtained from the forecast (Fig. 1), it is advisable to note the persistence of the general trend towards a gradual increase in the number of people who arrived and left by 2020. However, significant changes during the study period were made by the migration balance, namely, in 2002 there was a migration decrease (the number of arrivals by 33 791 persons was lower than the number of people who left), whereas in 2020 we will observe the opposite situation the migration balance increase will be 47 439 persons in the direction of increase in the number of arrivals. This change will have a positive effect on the socio-economic situation of the country.

Thus, based on the results of the study, it can be noted that migration from the country will increase for at least 2–3 years, and the cause of this phenomenon should be sought precisely in labor and educational migration,

which have a significant impact on the global processes as a whole, and on the development of the economy of each country in particular.

The actions of public authorities should be aimed at involving the public in migration problems, the desire, and unity of society to solve them, ensuring the integration of migration policy with other spheres of state activity, the transition from a policy of responding to internal and external sources in the sphere of migration to more active and purposeful policies to prevent the negative signs of migration.

It is reasonable to use the experience of the European Union in formulating a policy of attracting immigrants to Ukraine from third countries. The necessity of applying a market-oriented approach to the formation of immigration quotas has been proved. To increase the efficiency of the system of regulation of international migration of skilled personnel, it is necessary to improve the legal framework and the system of fixing the number and nature of transfers, to create jobs in Ukraine, to develop a unified information system on the conditions and rules of legal employment abroad, to simplify the mechanism of transfer of funds from overseas.

The Law on External Labor Migration and the Plan of Measures to Ensure the Reintegration into the Society of Migrant Workers and Members of Their Families, adopted in Ukraine [4], are not exclusively declarative; a system of migration management measures should be put in place on the ground.

Particular attention is needed to develop a single information system for estimating the magnitude of migration, which will accumulate statistical information on the number and structure of migration flows to and from Ukraine. The collection of information on the quantitative and qualitative composition of migrants should be regular and carried out with the participation of the State Employment Service, State Border Service, State Migration Service, intermediary companies in international employment and training.

References

- [1] The State Statistics Service of Ukraine. [Online]. Available: www.ukrstat.gov.ua. Accessed on February 14, 2020.
- [2] Аналітичний центр CEDOS. Українське студентство за кордоном: дані до 2017/18 навчального року. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.cedos.org.ua/>. Accessed on February 14, 2020.
- [3] Міфи і факти про українську трудову міграцію до країн вищеграду. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://goo-gl.su/MUTQ>. Accessed on February 14, 2020.
- [4] Government portal [Online]. Available: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/249919575>. Accessed on February 14, 2020.

MATHEMATICAL MODELING AS A MEANS OF CONTROL AND EVALUATION OF THE QUALITY OF THE EDUCATIONAL PROCESS

Currently, the competitiveness of a specialist depends on the quality of the educational process in a higher education institution. In the field of higher education management, the basic principles of international standards and recommendations for quality assurance in the European space should be taken into account. These basic documents emphasize the need to organize an educational process control system to ensure its quality in higher education.

Amendments to the Law on Higher Education make it necessary to adapt the learning process to the needs of social-economical development. The empowerment of higher education institutions as a result of their autonomy in creating the concept of teaching and all the aspects of its implementation, provided the basic requirements of the law are met, also stimulate creative efforts aimed at improving the quality and efficiency of education.

The most important area of academic research is the construction and research of mathematical models that describe the different aspects of the educational process. Different mathematical apparatus can be used to construct models: queuing theory, linear, nonlinear, and dynamic programming.

Pedagogical research involves obtaining some quantitative and qualitative results, to varying degrees, characterizing the educational process. As the output data are the results of measuring the individual parameters of the educational process.

From the completeness and objectivity of the initial data depends on the reliability of the results of the conducted research. Obtained by a single method as a result of passive or active pedagogical experiments, the data can serve as a source of information for the construction of mathematical models that relate to any level of hierarchy: university faculty discipline.

The ranking of higher education institutions on the basis of many indicators aims to compare universities with each other. In this case, groups of single-profile higher education institutions are evaluated, and there are such criteria values that play a stimulating role. To determine the criterion values it is necessary to have a sufficiently wide statistical base.

Currently, the collected data are analyzed, as a rule, by heuristic methods, which in general allows purposeful improvement of the educational process.

At the same time, it is advisable to supplement the existing system of analysis of the collected data by creating a set of mutually agreed mathematical models that describe the individual aspects of the educational process and allow to obtain objective information with a given degree of certainty about the influence of individual factors and to predict their impact on the efficiency

and quality of the educational process. It is advisable to develop such a set of models, at least at two levels: discipline and department. The results of the simulation, together with the data that were not used in the simulation, are generalized and based on the recommendations for improving the educational process are made.

Let the current state of the learning process be determined by a set of m numbers: $d_1, d_2, d_3, \dots, d_m$. This set is conveniently presented as a vector

$$D = \begin{pmatrix} d_1 \\ d_2 \\ \vdots \\ d_m \end{pmatrix} \in R^m.$$

Many of the components of a vector of the current state D are difficult, and sometimes simply impossible, to determine at a particular point in time.

The mathematical model of the description involves the formation for practical use of a set of measured data $Y \in R^m$, the values of which are assumed available to researchers at a selected point in time.

When managing the quality of the learning process, you can consider as components of the vector Y as some of the observed components of the vector D , and functions from one or more components of the vector D , and the values of the observed values can be determined not only by the current state variables, but also by their previous values

Examples of observable values are the current estimates of a particular student or the average score for a group, or the average score of a student or group for the entire period of study.

If we denote by $D_t(\cdot)$ – the trajectory in the state space of a given system from initial state D_0 to the current state D_t , Y_t – the current state of the observation vector, W_t – unknown external factors, then the mathematical model for determining the current observations takes the form:

$$Y_t = G_t(D_t(\cdot), W_t)$$

where $G_t(\cdot, \cdot)$ is some function of trajectory and unknown external factors, which may still depend on time. Assessment of the quality of decision making involves the introduction of quantitative characteristics that are determined by the learning process.

It can be a binary value of type “Yes – No”, characterizing the chosen management strategy as good or bad.

In general, quality assessment can be multi-criteria and more variant:

$$\Phi(D_i(\cdot), U_i(\cdot)) = \begin{pmatrix} \Phi_1(D_i(\cdot), U_i(\cdot)) \\ \Phi_2(D_i(\cdot), U_i(\cdot)) \\ \vdots \\ \Phi_m(D_i(\cdot), U_i(\cdot)) \end{pmatrix} \in R^n,$$

where $U_i(\cdot)$ is the chosen management strategy,

$\Phi_i(D_i(\cdot), U_i(\cdot))$, $i = 1, 2, \dots, n$ functions – quality functionals.

The classification of indicators characterizing the quality of the educational process determines the classification of quality functionals.

For instance, the functional assessment of the contingent of university entrants. Let us denote X_1 – the quality index of the educational process in the studied university, and Y_1 – the quality index of the educational process in this university in comparison with the quality of the educational process with previous years q , then comparative estimates can be calculated as follows:

$$X_1 = \frac{N}{m} \sum_{k=1}^5 \frac{E_1^k}{\sum_j E_{1j}^k}, \quad Y_1 = \frac{q}{m} \sum_{k=1}^5 \frac{E_1^k}{\sum_i E_i^k},$$

where m – is the number of non-zero values E_1^k ,

E^1 – the proportion of applicants who have entered the university on preferential terms,

E^2 – the proportion of students who have completed secondary education with medals or honors degrees,

E^3 – the proportion of entrants who were enrolled in an educational institution as a result of external testing,

E^4 – average number of students enrolled in preparatory courses,

E^5 – number of schools, lyceums, colleges that have cooperation agreements with the university.

If $X_1 > 1$, $Y_1 > 1$, then the excess of the level of potential of university entrants is above the average level of a set of one-profile universities and above the average value of this indicator in recent years q in the university where the research is conducted.

Controlling the quality of the educational process is a significant enough step in Ukraine's move to the European as well as the world's educational market. Ukraine's education system is virtually indistinguishable from the multi-level education systems of the leading countries of the world, and includes all its branches: from pre-school education to postgraduate studies and a system of continuous staffing.

That is why the problem of quality control of education in the direction of its improvement, improvement is one of the most important issues today.

Quality control of the provision of educational services can be divided into two areas: external control and internal control.

External control should include all means of control by the state: programs, industry standards that form the requirements for training, the availability of licensing programs, control by the Ministry of Education, certification and certification of universities, and more. It is worth noting that such control is an integral and very important part of education.

The process of forming an evaluation of the internal quality control of the educational process by the higher education institutions requires considerable attention. This makes it possible to identify weaknesses on their own and to examine and diagnose them for the purpose of further adjustment, which is confirmed in the documents of the Bologna System of Education, which states that, in accordance with the principles of autonomy, responsibility for the quality of higher education is a matter for each university separately.

The considered structure of the research will allow to make more informed decisions on improvement of educational process at all levels, that will provide purposeful accounting of change of factors, in particular, connected with transition to studying of new achievements of science and will reduce the influence of decisions which do not contribute to the increase of efficiency and quality of educational process.

References

- [1] Всемирная декларация о высшем образовании для XXI века: подходы и практические меры [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.sde.ru/files/t/pdf/5.pdf>.
- [2] V. Kis "Quality Assurance in Tertiary Education: Current Practices in OECD Countries and a Literary Review on Potential Effects" [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.oecd.org/education/skills-beyond-school/38006910.pdf>.
- [3] Закон України "Про вищу освіту" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1087.926.20&nobreak=1>
- [4] Л. Корнєєва, М. Сіницький "Якість освітніх послуг з позицій міжнародних стандартів" серії ISO 9000:2000, Освіта і управління, т. 9, № 1, с. 87-90, 2006.
- [5] Европейская модель делового совершенства (efqm excellence model) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://quality.eup.ru/MATERIALY10/efqm.htm>.

THE DETERMINANTS OF CAPITAL STRUCTURE: A STUDY OF UKRAINIAN FIRMS

In conditions of an unstable economy, characterized by prolonged financial and economic crisis, important tasks are: intensification of the capital formation process and perfection of enterprises capital structure; ensuring continuity of the innovation process; reorientation of investment flows; and the growing role of intellectual capital, which is manifested in skills, people skills, set forth in the form of patents and licenses and implemented in the functioning of the organizational structures and operates as an independent production resource; increase the share of the value created by intellectual capital; changes in the organizational structure of the enterprise, formation of the units related to the implementation of the innovation; the emergence of virtual enterprises, do not have a material embodiment. Solving these problems requires an analysis of the essence of the structure of capital, its formation, planning and regulation in the information economy, which determines the relevance of the dissertation.

The capital use and formation processes, search of its rational structure dedicated to the work of scholars such as J. A. Akerlof, I. A. Blanc, R. Braley, U. Brigham, J. Van Horn, L. Gapenski, G. Donaldson, M. S. Doronina, I. V. Zhuravlyova, I. V. Ivashkovska, R. S. Kvasnitska, V. V. Kovalyov, S. Mayers, F. Modylyanski, A. Ross, M. Spens, D. E. Stiglits, O.S. Stoyanova, T.V. Teplova, G. A. Shults etc.

However, it should be noted that existing solutions are primarily theoretical issues of the formation and capital structure management, does not reflect the specifics of the information economy and the intellectual capital increasing role. Pendency of these issues, their relevance for the development of the theory and practice of economic activities management of industrial enterprises have contributed to the choice of topic for study.

The capital structure theory began to appear in the literature in the middle of the twentieth century, but in accordance with the opinion of R. Braley and S. Mayers, "still there is no universally accepted theory of capital structure" [1]. As a consequence it should be founded many approaches of its definition. Analysis of research existing areas into theories capital allowed to generalize them in the table 1.

In modern conditions the information economy the capital structure management is a basic element of the strategy for operation and development of the enterprise. Objective necessity of conducting rationalize the structure of capital of the Ukrainian enterprises is caused, first of all, of the transition to the new (information) models of economic activity organization of the society.

Table 1

The enterprises capital structure theory		
Theories	Capital structured analysis approaches	
Static	Modigliani F., Miller M	
	Ratio	
	Compromise	Craus-Lintsbergh model Scott model Kim model Hygen-Senbet model Bradley-Jarel-Kim model
Dynamic	Asymmetry information theory	
	Investment model	Mayer-Mayluf model Krasker model Narayan model
	Signal model	Ross model Lelend-Payle model Walsh model
	Stakeholders model	
	Behavioral theory	Tracking market theory Informational cascades theory Autonomy investment managers theory

Thus, the study of the capital structure should start with a cluster analysis. The cluster analysis was performed in two stages. At the first stage, enterprises were divided according to two indicators: the cost of intellectual capital and the share of intangible assets in the structure of assets.

As a result, the enterprises were divided as follows, up to 1 cluster included all machine-building enterprises, 2 clusters included IT industry enterprises.

The next stage was a cluster analysis of machine-building enterprises in the Kharkov region by the coefficient of financial stability, the coefficient of autonomy, the coefficient of return on assets.

The first cluster includes enterprises with a low level of capital efficiency and an average level of financial stability.

The second cluster contains enterprises with an average level of capital efficiency and an average level of financial stability.

The third cluster includes enterprises with a high level of capital efficiency and a high level of financial stability.

A graphical interpretation of the clustering results is shown in Fig. 1.

In the study, in order to obtain an adequate model for the factor analysis of the influence of intellectual capital on the financial results of machine-building enterprises of the Kharkiv region, it was found necessary to analyze the correlation between the studied variables for enterprises.

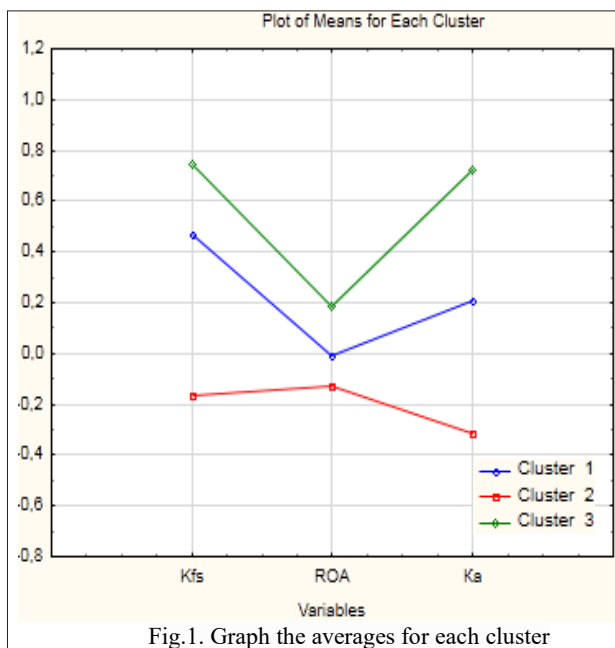


Fig. 1. Graph the averages for each cluster

Intellectual capital has one of the leading places in the enterprise management system as one of the main tools for creating enterprise competitiveness. The existence and changes of a specific component of intellectual capital occur only in interaction with other capitals. The entire capital system of enterprises is objectively ordered, organized. The principles of this order is the process of exchange in open economic systems of matter, energy and information. In this case, there is both continuous self-organization of capital (complications and corresponding streamlining) and conscious regulation of capital organization [2].

To analyze the factors influencing intellectual capital on financial performance, we selected actual indicators characterizing all the components of intellectual capital, which, as a result of isolating the main components, and then the factors and their rotation using the Varimax Rotation method of the input indicators based on the use of the STATISTICA, they were divided into groups and formed certain aggregate factors.

The efficiency of using the intellectual capital was determined by seven factors, 84.56% of the total dispersion was explained. The results of factor analysis and its impact on the financial performance of enterprises are discussed in more detail in the source [3].

The first factor indicates the efficiency of using IC in combination with product profitability (z1), the share of profit in income (z15) with the share of intangible

assets in the total assets (z20). Therefore, it can be defined as the level of capital efficiency. Significant factor loads connect the second factor with indicators of capital-labor ratio (z11), self-sufficiency (z12) and borrowed capital (z13) per employee, return on investment in informatization (z25), so it can be called the level of labor armament.

The third factor should be interpreted as the efficiency of innovative processes since the indicators that determine its content are: equity turnover ratio (z7), cost of investment (z9), share of innovative products (z14). The fourth factor is formed under the influence of the indicator of the share of employees who upgraded their qualifications (z17), profitability of training and continuing education costs (z21), profitability of investments in informatization (z24), which gives the right to interpret it as the level of profitability of the accumulation of competent capital. The fifth factor, formed on the basis of gross profit per 1 UAH of research and development costs (z22), can be defined as the profitability of research activities.

The efficiency of partnership and consumer capital is determined by the sixth factor, formed by the indicators of the ratio of receivables and payables (z3) and the turnover ratio of finished products (z5). The last, seventh, factor can be defined as VAIC (z2) [4], the share of employees with higher education in the total number of employees (z16), the proportion of pensioners (negative value z19), gross profit for UAH 1 cost of labor costs (z26). In the crisis period, the factors that determined the efficiency of using VAIC enterprises of cluster 1 had different content.

The factors of the influence of intellectual capital, which allow to reveal the reserves of optimization of the capital structure for groups of enterprises, have been determined.

The prospect of further exploration will be to develop a system of mechanisms that will affect the effectiveness of the policy for the formation of intellectual capital of enterprises due to the balance and synergy from the effective use of the components of intellectual capital.

References

- [1] R. Brealey, Myers & F. Allen, *Principles of corporate finance*. New York: McGraw-Hill Irwin, 2014.
- [2] I. Komarov, Intellectual capitalism. Personnel, 5, 54-60, 2000.
- [3] I. V. Zhuravleva, M. M. Berest, A. S. Honcharenko Capital structure of enterprises as a factor of ensuring financial stability. *Sakarya University Journal of Graduate Business-School, 1*, 7-16, 2019.
- [4] Pulic, A. VAIC™ an accounting tool for IC management. *International Journal of Technology Management*, 20(5-8), 702-714, 2000.

ПРОБЛЕМИ ТА НЕОБХІДНІ УМОВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Зовнішня середа підприємств характеризується високим ступенем динамічності та невизначеності, що є необхідною передумовою для пошуку нових методів забезпечення успішного довгострокового функціонування. В цих умовах підприємство має постійно розвивати свій стратегічний потенціал та формувати та забезпечувати стійкі та довготривалі конкурентні переваги, адже тільки вони є найбільш ефективні у підтриманні конкурентних позицій. Розвиток цих переваг потребує в більшості випадків суттєвих інвестицій та достатніх часових ресурсів. Одним із засобів формування таких переваг є запровадження інновацій, бо це є найважливішим моментом у досягненні підприємством сталої конкурентної позиції на ринку у довгостроковій перспективі.

Інноваційний розвиток підприємства, на думку Адаменко О. – це діяльність підприємства, що спирається на постійний пошук нових методів та засобів задоволення споживацьких потреб та підвищення ефективності господарювання; розвиток, що передбачає розширення меж інноваційної діяльності та впровадження інновацій в усі сфери діяльності підприємства [1]. Інноваційний розвиток має декілька напрямків, зокрема техніко-економічний, соціальний та організаційний розвиток. Техніко-економічний розвиток – процес переходу на новий, сучасний, якісний техніко-економічний рівень завдяки удосконаленню техніко-технологічної бази виготовлення продукції (послуг). Основними напрямками техніко-економічного інноваційного розвитку підприємства є: впровадження прогресивних технологій, оновлення фізично зношених та морально застарілих виробничих фондів, підвищення якості виготовлення продукції (надання послуг), удосконалення виробничої системи управління, впровадження ресурсозберігаючих технологій тощо [2].

Соціальний розвиток підприємства, основою якого є працівники організації, базується на введенні інноваційних методів управління персоналу, зокрема шляхом реалізації обов'язкових та добровільних соціальних програм. Організаційний розвиток – організований процес, що спрямований на удосконалення окремих сторін діяльності організації та раціоналізацію її внутрішніх структур, шляхом упорядкування в часі та просторі трудових, виробничих та соціальних процесів [3].

Отже, розвиток проявляється в результаті суперечливих, взаємовиключаючих тенденцій, що зумовлені змінами таких факторів: зовнішнього (соціально-економічні, політичні, правові тощо) та внутрішнього середовища (зміна принципів управління, технічна переоснащеність тощо). Це постійний процес, що дозволяє підприємству пристосуватися до сучасного

мінливого середовища. Тому пропонується наступне авторське визначення дефініції “Інноваційний розвиток підприємства” – це процес цілеспрямованого, послідовного, закономірного переходу підприємства до бажаного стану, шляхом виростання нових методів та засобів реалізації його інноваційного потенціалу, що базується на використанні інновацій, структурних та технологічних перетворень відповідно до обраної траєкторії досягнення його стратегічних цілей.

Підприємницька діяльність суб'єктів господарювання, яка є інноваційно спрямованою дозволяє зміцнити ринкову позицію підприємства та підприємців, сформувати конкурентні переваги та впливає позитивно на економічний розвиток країни. Однією із форм інноваційного розвитку є інноваційне підприємництво, яке являє собою вид діяльності, спрямований на створення нового попиту на продукти, технології, послуги, що супроводжується формуванням відповідних новітніх методів організації виробництва та управління, комерційного використання нововведень [4]. Одним із його проявів є впровадження суб'єктами підприємництва інновацій.

В Україні інноваційна активність промислових підприємств знаходиться на незадовільному рівні, який не досягає навіть мінімального значення серед європейських країн, а якщо порівнювати з країнами лідерами інноваційного розвитку, то розрив становить біля 5 разів. Крім того, інноваційне підприємництво не набуло рис повноцінної складової інноваційної сфери країни та має низку протиріч та обмежень. Для усунення цієї проблеми потрібно приділяти значну увагу розвитку інноваційного підприємництва шляхом формування інноваційного активного покоління підприємців, які здатні мислити креативно та запроваджувати інноваційні проекти, цікаві навіть зарубіжним інвесторам. У цьому разі буде формувати ефективний механізм запровадження інноваційного підприємництва, який нарешті прискорить процес інноваційного розвитку України та пришвидшить темпи розвитку інноваційної діяльності загалом.

Величезною перешкодою на шляху розвитку інноваційної діяльності в Україні є безпосередньо законодавча база. Не зважаючи на існуючу нормативну базу в країні, розвиток інноваційної діяльності повільний. Вагомим недоліком законодавства України є нескоординованість законодавчих актів між собою та їх невідповідність економічній ситуації в країні. Тож необхідно зазначити основні причини цього гальмування [5]: відсутність джерел фінансування та високі ризики; орієнтованість на короткотермінову окупність; недостатня кількість науково-інноваційних організаційних структур; не достатні обсяги міжнародних

науково-технічних програм та проектів співробітництва; недосконала законодавча база, що регулює інноваційну діяльність; опір змінам, що призводить до зміни статусу; недостатній професійний рівень інноваторів, недосконала система мотивації та стимулювання творчої праці; вплив наукових працівників.

Сучасний стан інноваційної діяльності є наслідком відсутності стратегічного бачення та послідовної політики щодо змінення Україною типу власного розвитку на інноваційний. Тому саме інноваційне підприємництво як форма прояву інноваційної моделі розвитку України має стати вирішальним фактором у відбудові нового українського суспільства, яке базується на економіці знань та інтелектуальних ресурсах й капіталі. Крім того, залучення венчурного капіталу для фінансування інноваційного підприємництва стане важливим інструментом підтримки малого та середнього бізнесу, який на сьогодні користується переважно обмеженими власними фінансовими ресурсами, що є одним із чинників не такого швидкого темпу їхнього розвитку, який міг би бути в українських підприємств.

Успішному розвитку інноваційного підприємництва будуть сприяти наступні фактори на рівні країни:

розроблення довгострокової та послідовної інноваційної стратегії розвитку країни з чітко сформульованими, не тільки цілями та завданнями, а результатами та зрозумілим і прозорим механізмом їхнього досягнення;

інтеграція співробітництва між приватними, державними, дослідницьким та освітніми сферами шляху формування різноманітних форм партнерства;

надання державної підтримки та фінансування потенційно інноваційним підприємствам;

створення сприятливих умов для здійснення інноваційної діяльності та формування попиту на інновації,

підтримка малого бізнесу та його залучення до інноваційної діяльності;

розвиток програм комерціалізації інновацій та трансферу технологій;

залучення іноземних інвестицій;

удосконалення існуючого законодавства щодо закріплення прав інтелектуальної власності;

забезпечення на державному рівні високої якості освітнього процесу;

залучення іноземного досвіду успішного розвитку інноваційних систем розвинених країн.

на рівні регіонів:

стимулювання розвитку венчурного підприємництва, залучення ризикового капіталу до фінансування інноваційного бізнесу;

створення регіональних умов для зростання чисельності підприємницьких структур, особливо

малих та середніх підприємств, які спроможні швидко адаптуватися до вимог зовнішнього середовища.

на рівні суб'єктів господарювання:

формування бізнес-інкубаторів при університетах, з метою допомоги при реалізації інноваційних проектів та ідей;

формування консультативних, інформаційних центрів щодо можливості подальшої реалізації інновацій підприємствами;

пільгове кредитування та зниження податкового навантаження на підприємств, які запроваджують інноваційні проекти.

Тому, в умовах формування інноваційної інфраструктури в Україні важливим моментом буде сприяння інноваційному підприємництву на регіональному рівні шляхом формування посередництва структур. Ключовою функцією яких повинні бути підтримка інноваційного підприємництва у вищих навчальних закладах та наукових установах; сприяння залученню коштів для розвитку вітчизняних інноваційних підприємств. Для сталого розвитку України необхідно забезпечити сприятливі умови для створення та функціонування інноваційно активних суб'єктів підприємництва та залучення вітчизняних та іноземних інвесторів. Саме тоді, проблеми, які гальмують розвиток інноваційного підприємництва будуть вирішені. Таким чином, основою української інноваційної конкурентоспроможності повинен стати людський капітал, з його знання та здатністю створювати, реалізовувати та продукувати інновації. Саме тому, інноваційний потенціал має стати вагомим чинником економічного зростання України.

Список літератури

[1] О. А. Адаменко, "Концептуальні засади інноваційного розвитку підприємств". *Наукові праці Національного у-ту харчових технологій*, № 35, с. 5-10, 2010.

[2] Т. О. Пожуєва, "Інноваційний розвиток підприємства в конкурентному середовищі". *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*, № 1(2), с. 103-106, 2013.

[3] І. В. Амеліна, "Концептуальні основи організаційного розвитку підприємств в сучасних умовах". *Управління проектами та розвиток виробництва*, № 2(26), с. 65-71, 2008.

[4] В. М. Гриньова, О. В. Козирєва, *Соціально-економічні проблеми інноваційного розвитку підприємств: монографія*. Харків, Україна: ІНЖЕК, 2006.

[5] В. О. Сизоненко, *Формування і розвиток національної системи підприємництва: теоретико-методологічні аспекти і механізми реалізації: монографія*. Київ, Україна: Київський університет, 2004.

APPLICATION OF MATHEMATICAL METHODS AND MODELS IN MODERN LOGISTICS

Logistics as a science and practical activity allow wide use of mathematical devices for making optimal logistics decisions at the strategic, tactical and operational levels in relatively separate logistics operations, functions, and groups of them and logistics systems. Evolution of logistic concepts, logistics innovation into the practice of enterprises, the current challenges and prospects in the field of logistics management – all this requires the formation and development of adequate mathematical software, which will be able to create a reliable basis for making informed logistics decisions.

The attention towards the use of mathematical models to optimize supply chain has been increasing, mainly because of their lower cost and greater capability. In supply chain management the use of mathematical modeling is not specific to any particular level; those can be used at any level, considering the factors like transportation routing, distribution networks, or warehouse operations. Mathematical modeling approaches that are usually considered in logistic problems include linear programming, mixed-integer/integer linear programming, nonlinear programming, multiobjective programming, fuzzy mathematical programming, stochastic programming, heuristics algorithms, and metaheuristics and hybrid models.

A significant contribution to the development of the mathematical device of modern logistics was made by domestic and foreign scientists [1–7], who have used specific mathematical methods to solve practical problems of logistics management; V. Lukinsky has dedicated his work to the systematization of mathematical methods and models in accordance with the spheres of their application [1]. However, the development of the applied mathematical devices, which occurs with the development of logistics as a science and practical activity, remains not enough investigated and requires further study.

The aim of the study is to analyze the use of mathematical methods and models in modern logistics and identification of the most applied and advanced mathematical models for making effective logistics solutions.

The choice of mathematical devices for the decision making process in the logistics management sphere typically depends on the stated objectives and research methods, among which the scientists [6] allocated:

- statistical methods;
- methods of mathematical economy and econometrics;
- methods of operations research;
- methods of economic cybernetics;
- expert methods;
- method fuzzy sets and fuzzy logic [2–6].

Analysis of professional literature on logistics demonstrates the shift to the priorities regarding the choice of scientists mathematical devices for the solution of logistics tasks from quantitative to qualitative methods. The most applicable methods according to the results of the analysis are heuristic methods, fuzzy sets and fuzzy logic and their combination. A characteristic feature of modern scientific research in logistics is the use of complex hybrid models that are most suitable for the conditions of uncertainty of the macro – and micrologistical environment.

The analysis of the literature of the mathematical devices application for the scientific decision making processes in the field of logistics shows the most common mathematical methods used by scientists [1; 5], which are: Multiple-criteria decision-making method (MCDM) or multiple-criteria decision analysis method (MCDA), which are most commonly used in supply chain management (the evaluation and selection of suppliers; management of the green supply chains; the evaluation of the failure effects in uncertain environment). Among these methods the most common are:

Technique for Order of Preference by Similarity to Ideal Solution (TOPSIS);

Analytic hierarchy process (AHP);

Weighted Aggregated Sum Product Assessment (WASPAS) method;

VIKOR (Multi-criteria Optimization and Compromise Solution);

Best Worst Method (BWM);

Nonstructural Fuzzy Decision Support System (NSFDSS);

Combinative Distance-based Assessment (CODAS);

Rough Step-Wise Weight Assessment Ratio Analysis Method (R-SWARA), which has received wide application in logistics, especially in transport logistics (estimating an airlines);

Full Consistency Method (FUCOM), a new model for determining weight coefficients of criteria in MCDM models. It is widely used for the study of transport logistics problems (assessing road and rail level crossing; estimating an airlines; the optimal route criteria for the transport of hazardous materials; the ranking dangerous road sections; for selecting automatically guided vehicles), for the evaluation the activities of service companies (process of measuring the quality of express post services), to make decisions in the field of warehouse logistics (to evaluate an adequate forklift) in the city logistics (to decide on the most appropriate location for a bridge), in the supply chain management (the evaluation and selection of suppliers);

Fuzzy Techniques for Decision Making are applied in the field of supply chain management (evaluating

and analyzing interactions among criteria, developing supplier selection criteria, rank and select best Logistics Service Provider (LSPs);

Simple Additive Weighting (SAW), Analytic Hierarchy Process (AHP), fuzzy conjunctive/disjunctive methods, fuzzy outranking methods and max-min methods are used to evaluate the weight of criteria during selecting a vehicle type, localization of the logistics center, choosing the optimal service strategy.

Many scientists apply sophisticated combined mathematical methods, which unite different MCDM methods, or combine them with other groups of methods, the main ones being [1–5]:

AHP method, which is used by scientists in combination with the new multi-criteria method – the MABAC (Multi-Attributive Border Approximation area Comparison) for research in the field of information logistics (evaluating web pages);

MCDM methods with Fuzzy, Pareto analysis with the AHP method which are used to evaluate, rank and select best LSPs;

AHP-VIKOR, DEMATEL (Decision-Making TRAIL And Evaluation Laboratory) and TOPSIS methods integrated with Fuzzy logics are used for the evaluation and selection of suppliers;

Fuzzy DEMATEL is used for the evaluation and analyzing interactions among criteria, developing supplier selection criteria, rank and select best LSPs [5].

The methods described above almost all refer to multicriteria methods, among which are models of multi-attribute decision making and multi-objective decision and as deterministic, stochastic or fuzzy models that use different mathematical algorithms [5].

The methods described above almost all refer to multicriteria methods, among which are models of multi-attribute decision making and multi-objective decision and as deterministic, stochastic or fuzzy models that use different mathematical algorithms [5].

Recently, analytical models have become widespread. A feature of analytical models is that the laws of the structure and behavior of the modeling object are described in an acceptable form by precise analytical relationships. These relations can be obtained both theoretically and experimentally. The theoretical approach is applicable only to simple components and systems that allow strong simplification and a high degree of abstraction. In addition, it is difficult to verify the adequacy of the obtained analytical description, since the behavior of the simulated object is not determined, but just needs to be clarified as a result of modeling. To determine this behavior, this analytical description is compiled. An analytical description can also

be determined by conducting experiments on the studied object. A more universal approach is imitation model.

Imitation models belong to the class of descriptive models. However, machine imitation is not limited to the development of only one version of the model and its one-time operation on computers. As a rule, the model is modified and adjusted: the source data is varied, different rules of action of objects are analyzed. Model tests are performed in such a way as to test and compare different structural variants of logistics systems. The simulation is completed by checking the results obtained and issuing recommendations for practical implementation.

Simulation models are widely used to predict the behavior of logistics systems, to design and deploy businesses, to train and train staff and so on.

Therefore, it should be noted that the structure of mathematical devices in logistics are dominated by the latest methods of operations research – methods of multicriteria optimization, which in combination with the methods of fuzzy logic, form complex powerful models can provide the effective solution of the scientific problems in uncertainty. The above methods are not an exhaustive list, but point to a clear tendency to adapt the mathematical devices to the need of the modern environment conditions (dynamic conditions of logistics systems and supply chains). The more detailed structuring of the mathematical devices in the logistics field can be seen as a direction for further scientific research.

References

- [1] B. C. Лукинский, *Модели и методы теории логистики*. Санкт-Петербург, Россия: Питер, 2007.
- [2] Ž. Stević, E. Durmić, M. Gajić, D. Pamučar and A. Puška, “A Novel Multi-Criteria Decision-Making Model: Interval Rough SAW Method for Sustainable Supplier Selection”, *Information*, № 10, 2019.
- [3] S. Alkhatib, T. T. Nguyen, R. Darlington, “Logistics Service Providers (LSPs) evaluation and selection: Literature review and framework development”, *Strategic Outsourcing An International Journal*, April, 2015.
- [4] P. Bajec, D. Tuljak-suban “Selecting a logistics service provider: a definition of criteria that consider the requirements of an external competitive environment”, *TRANSPORT PROBLEMS*, vol. 12, pp. 157-158, 2017.
- [5] B. Chang, Fuzzy “DEMATEL method for developing supplier selection criteria ,Expert Systems with Applications”, *An International Journal*, vol. 38, Issue 3 march, 2017.
- [6] H. Zhivitskaya. “Topological properties and methodology of research of complex logistic systems efficiency”, *Econtechmod. an international quarterly journal* , vol. 3, no. 3, pp. 23-32, 2014.

ANALYSIS OF TENDENCIES ON THE UKRAINIAN FABRIC MARKET

In recent years, Ukraine has become a notable player in global, especially European, clothing market: Ukrainian export in 2019 reached almost \$ 670 million, while import exceeded \$ 1.1 billion [1]. The main volumes of Ukrainian export falls to EU [2], and such export is mostly performed by give and take raw material scheme [3].

Closing market is a key driver for development of the fabric market. But if a closing market in Ukraine is studied quite well, with a plenty of analytical and statistical materials presented, the fabric market is not studied that much. So the purpose of this paper is to disclose some tendencies on the Ukrainian fabric market basing on statistical materials.

First of all, it is necessary to say that according to the State Statistics Service of Ukraine, retail turnover of textile goods in physical terms for the year 2019 increased by 7.3% compared to the year 2018, while retail turnover of clothing increased by 20.5% [4].

In total, the value of textile goods sold through the retail network for 9 months of 2019 amounted to UAH 1.8 billion, (while 34.6% of them were produced in Ukraine, and the remaining 2/3 were imported), and the value of sold through the retail network amounted to UAH 17.8 billion (and only 7.5% was produced in Ukraine, while the remaining 92.5% was imported) [5].

In other words, sales of fabrics and clothing in Ukraine in 2019 demonstrated growth, however, the majority of these sales (2/3 for fabrics and more than 90% for clothing) is based on imports. That is, the development of the domestic clothing market has a lesser effect on the demand for fabric from the business segment. The majority of output of the garment industry in Ukraine is exported, and so export of clothing is the main driver of demand for fabrics from the closing industry.

At the same time, many companies that produce clothing for export to EU countries do it on a give and take raw material basis, thus not buying fabrics in Ukraine. In addition, duty-free delivery of clothing to EU countries in accordance with the Association Agreement is possible only if such exported clothing is made of Ukrainian or European fabrics. This limits the ability of Ukrainian closing industry to use fabrics originating in Southeast Asia, which makes the majority of Ukrainian fabric import [6].

In order to characterize the emerging tendencies on the Ukrainian fabric market, it is necessary to subdivide it into 2 segments: individual segment and a business segment. Individual segment is represented by individuals who by fabric in order to sew for themselves, family members, friends etc., while business segment is represented by closing industry. The difference in the dynamics of the development of these two segments is very well illustrated by the indirect indicator – dynamics of imports of sewing machines to Ukraine (fig. 1).

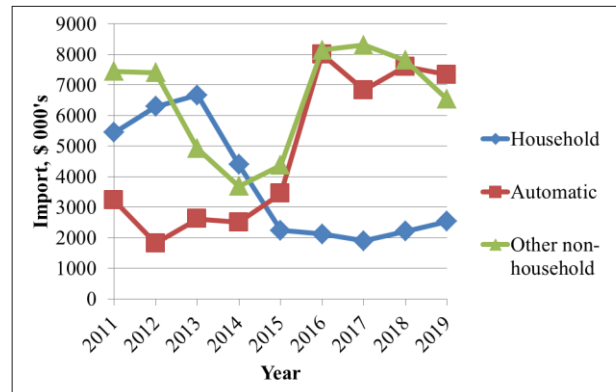


Fig. 1. Dynamics of imports of sewing machines to Ukraine [6]

As we can see, since 2014, there has been a clear trend towards a decrease in the volume of imports of household sewing machines and a simultaneous growth in imports of industrial machines. In 2019, there was a slight increase in the volume of imports of household sewing machines, however, this is more likely due to a significant straightening of Ukrainian national currency in 2019 and is therefore a situational factor.

Imports of industrial sewing machines (automated and others) demonstrated an upward trend since 2015. At the same time, the drop in imports of industrial sewing machines in 2019 and partly in 2018 can be explained by an increase in the hryvnia exchange rate, which made exports and, accordingly, production of clothing in Ukraine less profitable. That is, such a fall is also a situational factor.

Thus, recent years the individual segment has shrunk and the business segment has expanded.

Let's consider these 2 segments separately.

I. The shrinking of the individual segment is caused by the following factors:

1. Growth in imports of cheap clothing (second-hand), which showed a decline only in 2014 and 2015, but in general has doubled over the past 8 years [6].

2. An increase in the volume of purchases of ready-made clothes directly on foreign online platforms (Ali Express, E-Bay, etc.). Evidence of this trend is the sharp increase in foreign shipments processed by the State Enterprise "Ukrposhta": for example, in 2018 the company processed 34.4 million international import and export shipments, which is almost 45% more than in 2017 [7].

These two tendencies make self-tailoring economically unfeasible, which turns it to rather a hobby. Thus, in the future, we should expect a reduction or stabilization of the sales of fabrics used for individual tailoring.

II. The business segment of the fabrics market is made up of enterprises that make clothes, home and industrial

textiles from it for the purpose of sale. The powerful centers of the closing industry are Kyiv, Dnipro, Kharkiv, Odesa, Lviv, Chernivtsi. Other centers of the closing industry are Zhytomyr, Mykolayiv, Cherkasy, Mukachevo, Horyshni Plavni (until 2016 - Komsomolsk) and Kremenchug.

Accordingly, the demand for fabrics from these enterprises is dictated by the sales of their products (mainly clothing), and the development of this segment is dictated by the development trends of the clothing market. As we've mentioned before, export of clothing is the main driver of demand for fabrics from the closing industry

According to statistics [6], until 2015, the export of clothing from Ukraine we decreasing, and since 2016 it began to grow.

In addition, the business segment of the fabric market, is subject to the same trends as the individual segment, namely: growth in imports of cheap clothing (second-hand) and growth in purchases of ready-made clothes directly on foreign Internet sites.

One of the areas where the focus on the mass market for Ukrainian clothing manufacturers can be successful is the offer of seasonal replenishment of goods of low-price and middle segments. In some mass markets, buyers place orders to fill the initial stock from suppliers in Southeast Asia with low response rates and low cost. During the season, however, the buyer will need to replenish retail outlets with goods that are actually sold. This is difficult to do when the delivery of the goods takes a long time. As a result, buyers prefer to make seasonal additions from geographically close suppliers. These suppliers should be able to respond quickly and send small batches of goods, preferably with a large selection of colors and sizes. This is an opportunity to increase the production of clothing for Ukrainian manufacturers [3].

As we've mentioned before, fabric produced by domestic companies take only about 1/3 of retail turnover of fabric in Ukraine. As for wholesale turnover, the share of fabric alone is not represented in official statistics, but in category of fabric, clothing and footwear domestic products take only 26% as for 9 months of 2019 [8]. This situation is explained by the fact that quality of domestic fabric is poor and assortment is insufficient due to outdated technologies in Ukrainian textile industry. So import, especially from the Southeast Asia, is the main source of fabric in Ukraine.

According to statistics [6], since 2016 there has been a trend of growth in the import of fabrics to Ukraine, which has recovered in volume after falling in 2013–2015. At the same time, in 2019, the import of fabrics in physical terms decreased by 1%, and in value – increased by 1%.

Different types of fabric, depending on their place in the production process, have different dynamics of import volumes. During the period of 2011–2019, the volume of imports of raw materials decreased by 4 times, which reflects the downward trend in own production of fabrics in Ukraine. On the contrary, the volume of textile imports has doubled and continues to show an upward trend.

Yarn imports recovered after falling in 2015 and stabilized at 24,000 t. The import of threads increased significantly in 2018 (almost 20% compared to 2017), but then decreased by more than 20% in 2019.

In the long run, clothing exports from Ukraine have good prospects for growth, because the world clothing market is growing steadily. So, the fabric market in Ukraine is expected to grow too.

References

- [1] *Товарна структура зовнішньої торгівлі у 2019 році*. Держстат України, 2019. [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt1219_u.htm. Дата звернення: 7 березня 2020.
- [2] *Товарна структура зовнішньої торгівлі з країнами ЄС у 2019 році*. Держстат України, 2019. [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zd/tsztt_ES/tsztt_ES_u/tsztt_ES_19_u.htm. Дата звернення: 10 березня 2020.
- [3] *Україна: дорожня карта розвитку галузей виробництва одягу та взуття*. Українська асоціація підприємств легкої промисловості, 2017. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://ukrlegprom.org/files/ukrlegprom-roadmap.pdf>. Дата звернення: 22 січня 2020.
- [4] *Індекси фізичного обсягу товарної структури роздрібною товарообороту підприємств роздрібною торгівлі*. Держстат України, 2019. [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/sr/ifatst/ifatst2017_u.htm. Дата звернення: 12 березня 2020.
- [5] *Обсяг продажу і запаси товарів у торговій мережі підприємств роздрібною торгівлі по регіонах*. Держстат України, 2019. [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/sr/obs_prod_i_zap_tovariv/arh_obs_pz_rt_2020_u.htm. Дата звернення: 14 січня 2020.
- [6] *Зовнішня торгівля окремими видами товарів за країнами світу*. Держстат України, 2020. [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/zd/e_iovt/arh_iovt2020.htm. Дата звернення: 15 січня 2020.
- [7] А. Ильин, “Покупки в интернете: почему украинские почтовые компании инвестируют в скорость доставки посылок” [Електронний ресурс]. Доступно: <https://nv.ua/biz/markets/kak-nova-poshta-ukrpochta-i-drugie-pochtovye-operatory-namereny-uskorit-dostavku-posylok-ukraincam-50028195.html>. Дата звернення: 03 січня 2020.
- [8] *Обсяг продажу і запаси товарів (продукції) на підприємствах оптової торгівлі*. Держстат України, 2019. [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/sr/obs_prod_i_zap_tovariv/obs_pz_ot_0919.xls. Дата звернення: 2 лютого 2020.

JUSTIFICATION OF CREATION, IDENTIFICATION AND EVALUATION OF INTANGIBLE ASSETS ON THE PLATFORM OF INNOVATIVE HEI

The post-industrial development of the global economic system and the introduction of the information economy at the national level in many countries cause transition to an innovative paradigm of world economic development. In such conditions, intangible resources of economic entities, which include information resources, innovative products, innovations in the organization of economic processes, marketing innovations, intellectual capital and other intellectual property, play a major role in the process of ensuring competitiveness, innovation development, investment attractiveness and increasing the market value of enterprises. At the same time, innovative ideas, which are the basis of innovative changes, before gaining a commodity form, must be formed at the level of basic research and development, which is mostly produced at research centers and units of higher education institutions (HEI) [1]. The main reasons for this are the lack of scientific potential and experience in conducting such research as well as the risks of not receiving a positive result during such development.

That is why HEI of innovative type as a subject of creation and development of information, knowledge and science have got a central role in the formation of the country's innovation potential.

The innovative activity of HEI is performed through implementation of fundamental, applied and experimental research on the basis of both own funding and grants, and contract work, which contributes to the intensification of cooperation with business. As can be seen from Figure 1, the amount of expenditures on research and development (R&D) in Ukraine has been gradually increasing in recent years, although they are much lower than the European average level (Ukraine – 0.4% of GDP, EU countries – 2.1% of GDP) [2; 3].

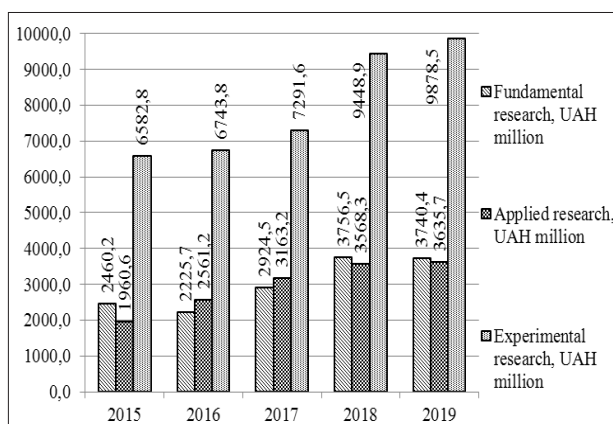


Fig. 1. Expenditures on R&D in 2015–2019

The major role of universities in the innovative development of country lies in the staffing of innovations that is capable of producing innovative ideas, their development and bringing to the stage of innovative product (commodity form of innovation), which can be identified as an intangible asset. Highly qualified personnel can be involved to the process of innovative developments within HEI as well as in the field of business. As for 2019, the number of executors of research and development with a scientific degree was 23,455 people, including doctors of sciences 6,526 people (share among all executors – 8.2%), PhD (candidates of sciences) – 16,929 people (21.4%) [2].

This confirms the development of the innovative economy on the basis of the cooperation between HEI and business that lies in ability of universities to carry out effective R&D, which can be further implemented in practice. However, the low level of funding for R&D and higher education in Ukraine leads to low activity of HEI and highly qualified personnel in the innovation process. It results in a low level of R&D results implementation in practice and lack of sustainable growth trends. Thus, only 13.8% of the total number of industrial enterprises implemented innovations in 2019, including 2,318 new technological processes and 2,148 types of innovative products (for comparison data for 2010: the share of industrial enterprises that implemented innovations – 11.5%, the number of implemented innovations – 2043 and 2408 respectively) [2]. Therefore, it is necessary to develop cooperation between fields of business and higher education in the process of innovation activity and creation of intangible assets (IA).

The possibilities of enterprises development in the innovative direction is determined by efficiency of intangible assets usage and management in their activities, that need complete, objective and reliable information from the enterprise's accounting system. However, there is a problem of limited reflection of the actual intangible assets of enterprises in accounting and reporting. One of the most problematic aspects in the process of IAs accounting is their objective valuation, due to such specifics of this class of assets as absence of material form, intellectual nature of formation, significant impact on market value, rapid aging and loss of value for the enterprise, different nature of creation of different objects of such assets. In addition, the life cycle of intangible assets that are result of innovation includes stages of research and development. Their accounting procedure is regulated by accounting standards and has limitations on the possibility of capitalization

of incurred costs. To solve this problem, it is needed to provide research on the information accumulation about existing intangible assets and determination their book value, which can be carried out on the basis of scientific centers of HEI.

The central idea for solving the problem of identification and evaluation of intangible assets is based on a careful analysis of the existing approach, which is defined by NAS 8 [4] and IAS 38 [5]. These documents require initial evaluation of intangible asset based on original cost. However, such an assessment of intangible assets does not provide objective information about the value of IAs, because their contribution to the business value is much higher than the cost incurred. At the same time, the idea generation as the initial stage of innovative product development in the form of “ideological innovation”, which has not yet gain a product (commodity) form, can generally occur on the basis of existing intellectual capital without significant additional costs. Therefore, the IAs valuation process should be based on fair value rather than original cost to ensure higher objectivity of accounting information and determination of business value that is especially important for owners, investors, creditors and other groups of internal and external users.

Determination of IAs value for reflection in the accounting system is a problematic issue also because of lots of methods for IAs evaluation and absence of general approach to their use. There are three main approaches to assessing the IAs value: cost, income and comparative (market) approaches [6].

These approaches can be applied to intangible assets that meet the criteria for recognition as an asset and can be identified. However, there is a need and difficulty in evaluation of unidentified (internally generated) intangible assets, which are the unique internal resource and have a significant impact on the company value. Such assets cannot be separated from the enterprise and sold on the market. Therefore, the income and market approaches cannot determine their value. The authors recommend using a cost approach for internally generated IA, as they do not have identified sources of income [6]. However, in our opinion, the cost approach cannot determine the fair value of these items, as most of them are not a direct result of the costs incurred and are generated by synergies from the use of other IAs and effective management. Therefore, it is advisable to use an additional approach based on the market value of the enterprise, created by such internally generated IAs.

Intangible assets that are results of each type of innovation activity (product, organizational, marketing and technological innovations) have a different nature of creating, using and obtaining economic benefits. Therefore, the assessment of each type of innovative product and IAs should be performed individually, taking into account their specifics and choice of approach, which would provide the most reliable assessment based on the initial characteristics of a particular group or individual IAs objects and general principles of each valuation method (Table 1).

Table 1
Variants of approaches to intangible assets evaluation depending on the type of innovations implemented by the enterprise

Type of innovations	Approaches to evaluation			
	Cost	Income	Comparative (market)	Market value
Product	+	+		
Organizational	+			+
Marketing			+	+
Technological	+			+

It is also necessary to use different approaches to the reflection of intangible assets and the cost of their creation in the accounting system. The accounting for IAs should be based on a clear separation of the product life cycle stages and the variants for recognizing the costs incurred as part of assets, expenses or capital. The initial recognition of costs incurred should take place on a separate account for innovation costs (2nd class of accounts). Then must be performed their distribution and capitalization on the accounts of assets (1st and 2nd class of accounts – depending on the term of use) and capital (4 class of accounts – for items of internally generated goodwill), or their including to operating expenses (9 class of accounts – for consumed assets or those that do not have the ability to be used effectively and to generate business value).

Thus, a perspective direction for the innovative economy development and the creation of intangible assets is to support the development of HEI and their reformation on innovative basis, that would result in maximizing the benefits from “HEI – business” cooperation. The process of intangible assets evaluation involves the use of different valuation approaches depending on the characteristics of IAs objects, economic benefits of their accumulation, type of innovative implementation of each enterprise and the principles of their accounting policy. This issue requires the development of assessment approaches for each group of IAs and innovative products depending on their life cycle stage during the process of use by business entities.

References

- [1] S. V. Labunska, N. V. Kurgan, Formation of accounting and analytical support of innovative development of the enterprise: monograph. Kharkiv, Ukraine: KhNUE, 2013.
- [2] Science, technology and innovation, Official site of the State Statistics Service of Ukraine [Online]. Available: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/ni.htm Accessed on: October 12, 2020.
- [3] Science, technology, digital society. Eurostat [Online]. Available: <https://ec.europa.eu/eurostat>. Accessed on: October 12, 2020.
- [4] National accounting standard № 8 «Intangible assets» [Online]. Available: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z07_50-99. Accessed on: October 14, 2020.
- [5] International accounting standard № 38 «Intangible assets» [Online]. Available: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_050#Text. Accessed on: October 14, 2020.
- [6] N.I. Dorosh, “Criteria for recognition and valuation of intangible assets, created at the enterprise”, Global and national economic problems, № 22, p. 921-926, 2018.

MODERN ASPECTS OF ORGANIZING THE MARKETING ACTIVITY

In today's case of uncertainty, technology adoption and changes in channels of communications new tools for marketing smarter and engaging customers more effectively are needed.

The analysis of recent publications of I. Radhika, E. Landry, B. Davis and others shows the relevance of modern models of marketing organization.

The goal of the article is to analyze traditional marketing organization types and generalize modern approaches to organizing the marketing activity.

Marketing management includes analysis, planning, conducting events and monitoring the implementation of activities aimed at establishing, strengthening and maintaining profitable exchanges with target customers in order to achieve the necessary levels of sales, profit and market share [1].

For achieving the objectives, it is essential that marketing activities are properly implemented. Proper implementation requires a good organizational set up where authority and responsibilities are properly delegated.

According Radhika I. [2] marketing organization is a framework for planning and executing decisions in marketing activities. It is a group of marketing people working together in a coordinated manner to achieve pre-determined marketing objectives.

Organization of marketing activities includes [1]:

construction (improvement) of the organizational structure of marketing management;

selection of marketing specialists (marketers) of appropriate qualifications;

creating conditions for the effective work of marketing services employees (organizing their jobs, providing the necessary information, office equipment etc.);

organization of effective interaction of the marketing department with other departments of the organization.

Formation of marketing organization depends upon different factors, that was considered in [2–4].

According to [8] the form of marketing organization are formed under the influence of two factors:

the goals that the company faces;

the external and internal conditions in which the company operates.

Radhika I. in [2] has identified following factors influencing size of marketing organization:

1. Management's Philosophy.
2. Type of Product.
3. Product Line.
4. Markets.
5. Channel of Distribution.
6. Needs and Requirements of the Customers.
7. Business Conditions and Environment.
8. Sales Activity.

The research [4] finds that the nature of the marketing organization derives from four key elements:

1. Scope.
2. Decision Rights.
3. Capabilities.
4. Organizational Linkages.

A marketing organizational chart helps marketing employees to quickly find their target workmate as well as showing key roles to the whole company.

In scientific literature there was considered different marketing organization types that fully or partially accounts abovementioned factors and elements.

The B. Davis in [5] distinguished six types of marketing organizational structures, which can be attributed to traditional marketing structures:

- product-focused organizational structure;
- geographically-focused organizational structure;
- channel-focused organizational structure;
- functionally-focused organizational structure;
- segment-focused organizational structure;
- customer journey-focused organizational structure.

The pros and cons of different organizational structures were generalized in the Tab. 1.

Table 1

Strengths and weaknesses of traditional marketing organizational structures

Strengths	Weaknesses
Functionally-focused organizational structure	
Ease of management, high maneuverability, lack of multiple subordination, functional unity and specialization of the work of units, increasing creativity and quality of execution of each function, contributing to increased efficiency.	Reducing the quality of work while expanding the product range. Weak flexibility of the strategy, focus on achieving the current effect, and not on introducing innovations. Lack of planning for the sale of specific products in specific markets.
Product-focused organizational structure	
Full marketing of each product, flexible response to market requirements. The ability to study the specific needs for different products. Versatility and interchangeability of specialists.	A wide range of responsibilities of one employee makes it difficult to grow his qualifications. Duplication of functions, "weighting" of the organizational structure, increase in staff costs.
Market-focused organizational structure	
Better coordination of services and the ability to develop a comprehensive market entry program. More reliable market forecast taking into account its specifics.	Complex structure. Low degree of specialization of the work of departments. Duplication of functions. Poor knowledge of product nomenclature.

Table 1 (ending)

Strengths	Weaknesses
Product-market-focused	organizational structure
The best organization of work when entering the market. Ability to develop a comprehensive program to enter the market. More reliable market forecast taking into account its specifics. Fairly complete knowledge of the product.	The high cost of maintaining the structure. The possibility of conflict with the ambiguous resolution of issues on the same market by different departments (intersection of marketing results).

Let's consider the contemporary marketing organizational structures that are popular in famous companies (Tab. 2).

Table 2

Contemporary marketing organizational structures*

Type	Features
Elastic organization	Marketing Operations professionals oversee the complexity of the marketing tech stack, IT integration, hypothesis testing, and optimizing customer experiences in the product. 1. Flexible structure allows for adding headcount and/or functions seamlessly as the company's product mix evolves. 2. Much of the marketing organisation flows through Product Marketing Managers (PMMs). 3. PMMs partner with functional experts in other sub-departments.
TOFU Organization	1. This is a team built to scale top-of-funnel ("ToFu") growth, with content marketing as the largest group, followed by advertising and product marketing. 2. Tight alignment with the creative team is key – the head of the creative team reports to the CEO, and the department straddles both marketing and product.
Inbound Organization	1. Focused on providing a buyer-driven inbound experience. 2. Adds value through content and contextual marketing (e.g., dynamic, smart site pages and content based on a prospect's relationship to the company). 3. Steeped in buyer personas and delivering experiences tailored to those personas. 4. Content as a dedicated function allows it to serve multiple internal "clients" (demand generation, PR, sales enablement).
Funnel Focused Organization	1. Team 1 manages relationships with the top 50 publications and places Forrester analysts to speak at industry events. 2. Team 2 focuses primarily on demand. 3. Team 3 manages product collateral for the sales team and the production of anything that carries the Forrester brand.
Creative Organization	1. Marketing, merchandising, and creative align to provide company members with a fully integrated, seamless shopping experience. 2. Marketing is organized by disciplines (such as acquisition, PR, or social) across each business category (e.g. fashion, home, travel).

Table 2 (ending)

Type	Features
Culture Organization	1. In this flat organization, everything is based on merit. Very few titles exist – only team names. 2. The goal of marketing in this org is to transfer the culture everywhere, in the product that's built, the marketing assets used to drive awareness and adoption... even internally. 3. In this org, more than just defined "marketers" take part in marketing. The entire company is expected to uphold the culture of the company, whether through offline events, social media, or one-to-one user interactions.
Customer Organization	1. Built with a focus on the marketing funnel, from awareness-based branding to lead generation and nurturing, to customer retention. 2. The bottom of the funnel receives a great deal of attention, as the "Customer 4 Life" team exists specifically to nurture and retain existing customers. The team's goal is to improve customer success on existing products (i.e. retention) while upselling new features. 3. Marketing Ops supports the rest of the organization.

*generalized by authors on the basis [6]

All types have unique strengths, and each is appropriate to particular types of companies in certain external environment.

Although many marketing organizations profess to fulfill most or all of these functions, they tend, in practice, to gravitate into only one of these roles. Knowing which type of marketing organization exists within a company is thus a critical first step. Then, the challenge is to understand where the company is heading and make sure the marketing team is configured properly.

References

- [1] Управление маркетингом и организация маркетинговой деятельности [Online]. Available: <http://www.grandars.ru/student/marketing/organizaciya-marketingovoy-deyatelnosti.html>. Accessed on: January, 15, 2020.
- [2] I. Radhika, Marketing Organisation: Meaning, Need, Factors, Structure and Essentials [Online]. Available: <https://www.businessmanagementideas.com/marketing/marketing-organisation-meaning-need-factors-structure-and-essentials/17982>. Accessed on: March 10, 2020.
- [3] Организационные структуры маркетинга [Online]. Available: <http://libraryno.ru/10-3-osnovnyie-tipy-organizacionnyh-struktur-marketinga-market/>. Accessed on: January 15, 2020.
- [4] E. Landry, A. Tipping and B. Dixon, Six Types of Marketing Organizations: Where Do You Fit In? [Online]. Available: <https://www.strategy-business.com/article/rr00025?gko=b88a3>. Accessed on: March 10, 2020.
- [5] B. Davis, The six types of marketing org structure [Online]. Available: <https://econsultancy.com/the-six-types-of-marketing-org-structure/>. Accessed on: March 9, 2020.
- [6] 7 Types of Marketing Organization Structures [Online]. Available: <https://www.modernmarketingpartners.com/7-types-of-marketing-organization-structures/>. Accessed on: March 10, 2020.

UKRAINE AND POLAND EVENT INDUSTRY PROFILES: FEATURES OF NATIONAL CULTURES

The rapid development of the event industry is typical of recent years. Event business is a source of billions in revenue. An indicator of its constant development, efficiency, profitability and relevance is the annual growth of costs for event services.

According to Events Industry Outlook – 2026 [1] the global events industry size was valued at 1100 billion USD in 2018 and is expected to grow of 10,3 % to reach 2330 billion USD by 2026. The global events industry is segmented based on type, revenue source, organizer, age group, and region.

The goal of the article is to analyze event industry peculiarities in Ukraine and Poland and generalize cultural features for event industry.

The event industry in Ukraine and Poland is also growing and promising. Depending on type, the event industry is divided into music concerts, festivals, sports, exhibitions, conferences, corporate events and seminar, and others. By revenue source, it is classified into ticket sale, sponsorship, and others [1].

Revenue in the Event Tickets segment in Ukraine amounts to 41 million USD in 2019. The market's largest segment is Sport Events with a market volume of 16 million USD in 2019. Revenue in the Event Tickets segment in Poland amounts to 317 million USD in 2019. The market's largest segment is Music Events with a market volume of 175 million USD in 2019 [2].

By type the following events industry segments exist [1]: music concert; festivals; sports; exhibitions and conferences; corporate events and seminar; others. Nowadays, event is one of the marketing and promoting tool. The structure of event industry in Ukraine and Poland vary. So, the event services market in Ukraine has been actively expanding over the past five years. Today, new companies are emerging in the market, the market is booming and changing not only quantitatively but also qualitatively. The services provided have become higher, and fierce competition in the event services market requires more and more creative ideas from the company providing this type of service [3]. According to [3] the most demanded events in Ukraine are (Fig. 1): promotions (67%), conferences (5 %) and presentation of goods or services (41%). According Poland Meetings and Events Industry Report 2019 [5] in the structure of events in Poland in 2018 (Fig. 2) the congresses and conferences dominated (12100) along with incentive and corporate events (9100), accounting for 96% of the sample. Trade shows (816) constituted only 4% of the entire sample analyzed in the 2018 research.

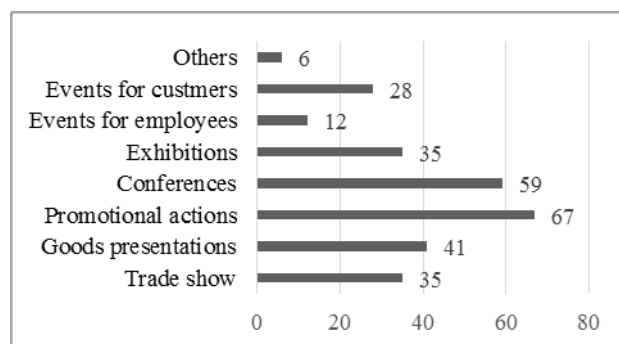


Fig. 1. Demand for event-services in Ukraine, %, 2018

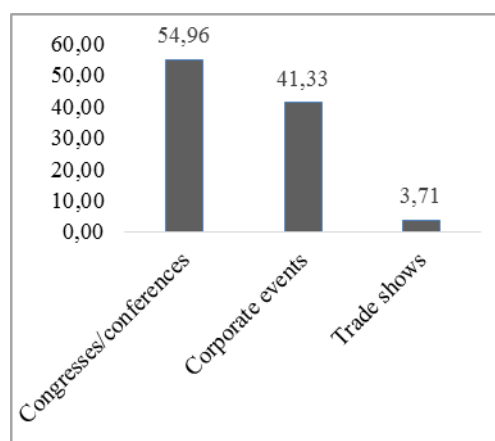


Fig. 2. Events in Poland, %, 2018

It should be noted that according to the works of [5], [6], the national culture affects business, and, accordingly, is reflected in the event industry, as one of the country's industries. In this case, study the features of Poland and Ukraine national cultures is needed for identifying cultural features and their impact on event industry.

The GLOBE's cultural clusters are formed with the following characteristics [5]: power of distance; uncertainty avoidance; humane orientation; institutional collectivism; in-group collectivizing; assertiveness; gender egalitarianism; future orientation; performance orientation.

Poland and Ukraine concern to East Europe cultural cluster. But as in one cultural cluster there are numbers of countries and they still differ in-between in a more subtle way, Ukrainian and Polish cultures are such a case. If we dig deeper in them, we start to see the differences.

Hofstede's model helps to identify key differences in national cultures. Hofstede model involves six cultural dimensions [6]: power distance; individualism; masculinity; uncertainty avoidance; long term orientation; indulgence.

Analysis of Ukraine and Poland national cultures using GLOBE cultural clusters and Hofstede 6-D models helps to summarize similarities and differences in cultures. According to Hofstede 6D-model, there are significant differences between Poland and Ukraine for the following dimensions: individualism; masculinity; long-term orientation.

Let's consider content of these dimensions and features of the countries.

1. In Individualistic societies, people define themselves in terms of "I" and their unique attributes. People value autonomy and independent thought, and the interests and goals of the individual prevail over group well-being. Personal attitudes and needs are important determinants of behavior. In Collectivistic societies, people define themselves in terms of "we" and their group memberships. Members come together in strong, close-knit groups. Social interdependence and collective harmony are valued. Relative bonds and responsibilities are important determinants of behavior; group goals take precedence over individual goals [7].

Poland, with a score of 60 is an individualist society. This means there is a high preference for a loosely-knit social framework in which individuals are expected to take care of themselves and their immediate families only.

Ukraine with a score of 25 is a collectivistic society. Family and friends are extremely important to get along with everyday life's challenges. Relationships are critical to getting information, dating, or successful negotiations.

2. Masculinity. The fundamental issue here is what motivates people, wanting to be the best (masculine) or liking what you do (feminine). A high score (masculine) on this dimension indicates that the society will be driven by competition, achievement and success, with success being defined by the winner. A low score (feminine) means that the dominant values in society are caring for others and quality of life [7].

This dimension for Poland scores 64 and is thus a masculine society. In masculine countries people "live in order to work" [6], managers are expected to be decisive and assertive, the emphasis is on equity, competition and performance.

Ukraine's relatively low score of 25 are related to the high Power Distance. At second glance one can see, that Ukrainians at workplace as well as when meeting a stranger rather understate their personal achievements, contributions or capacities.

3. Normative societies, which score low on this dimension, for example, prefer to maintain time-honored traditions and norms while viewing societal change with suspicion. Those with a culture, which scores high, on the other hand, take a more pragmatic approach: they encourage thrift and efforts in modern education as a way to prepare for the future [7].

Poland's low score of 38 in this dimension means that it is more normative. People are normative in their thinking. Members of short-term orientated societies are more focused on the present and past than on the future. They value instant satisfaction. Members spend now rather

than save for the future. They live in the moment and are not concerned with past or future anxieties.

Ukraine has 86 points, which means that it is very pragmatic culture. In pragmatic societies, people believe that the truth depends very much on the situation, the context and the time. They demonstrate the ability to easily adapt traditions to changing conditions, a strong propensity to save and invest thrift and perseverance in achieving results.

As a result of national cultures analysis we can generalize the cultural features of Poland and Ukraine. So, the key cultural features for Ukraine are:

likely to prefer group activities, social interactions are longer and more intimate;

pragmatic culture: a strong propensity to save and invest, thriftiness, and perseverance;

hobbies and leisure – things of low priority;
focus on people, care, communication.

Cultural differences of Poland are:

likely to engage in activities alone and social interactions are shorter and less intimate;

normative culture;

waste of money is not shameful;

orientation to things, domination, subjectivity.

These cultural features help to distinguish the most effective types of events for Polish – conferences, workshops, seminars, press conferences, product launches and incentives; while for Ukrainians – training, team-building, corporate events, conferences.

References

- [1] Events Industry Outlook – 2026. [Online]. Available: <https://www.alliedmarketresearch.com/events-industry-market#:~:text=Events%20Industry%20Outlook%20%2D%202026,a%20determined%20time%20and%20place>. Accessed on: February, 27, 2020.
- [2] Event Tickets – Statista web-site. [Online]. Available: <https://www.statista.com/outlook/264/338/event-tickets>. Accessed on: March 10, 2020.
- [3] О. Ткачук, Event – важлива складова сучасного PR. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/4104/34%20-%2039.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Accessed on: March 15, 2020.
- [4] Poland Meetings and Events Industry Report 2019. [Online]. Available: <https://www.pot.gov.pl/attachments/article/7762/RAPORT-EN-2019.pdf>. Accessed on: March 11, 2020.
- [5] The cultural clusters of the Globe Study (GLOBE) and Metaphors. [Online]. Available: <http://alvarojcasasb.blogspot.com/2015/04/the-cultural-clusters-of-globestudy.html>. Accessed on: March 10, 2020.
- [6] K. Wackowski, and T. Blyznyuk, "Modern Ukrainian and Polish business cultures: G. Hofstede's classification", *Economic Annals-XXI*, vol. 165, issue 5-6, pp. 71-74, 2017.
- [7] Hofstede Insights. [Online]. Available: <https://www.hofstede-insights.com/>. Accessed on: February, 27, 2020.

ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ЗЕД ПІДПРИЄМСТВ

Сучасні реалії якісного економічного зростання забезпечується завдяки активному розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств, що характеризується ефективністю ринкового конкурентного середовища. Так, для регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств в Україні, яке здійснюється державою, недержавними органами управління економікою, самими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, використовуються певні інструменти, серед яких:

закони України;

передбачені в законах України акти тарифного і нетарифного регулювання, які видаються держав-

ними

органами України в межах їх компетенції;

економічні заходи оперативного регулювання

(валютно-фінансового, кредитного та іншого)

в межах

законів України;

рішення недержавних органів управління економікою, які приймаються за їх статутними документами в межах законів України;

угоди, які укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності і не суперечать законам України [1].

Необхідність активізації зовнішньоекономічної діяльності підприємствами пояснюється розвитком ринкових відносин та євроінтеграційних процесів, що зумовлюють потребу у стратегічному плануванні. Саме формування дієвих механізмів та інструментів управління забезпечує оптимальні напрямки діяльності, що є пріоритетним фактором підвищення конкурентоспроможності підприємств.

З метою забезпечення сталого всеохоплюючого розвитку промисловості України Уряд ухвалив проект Стратегії розвитку промислового комплексу України на період до 2025 року [2].

Ефективна зовнішньоекономічна діяльність забезпечує економічну безпеку країни та сприяє залученню іноземних інвестицій на взаємовигідних умовах. Формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності дасть змогу вирішення основних напрямів удосконалення процесу управління та інновацій, що сприятимуть підвищення ефективної виробничої системи.

Посилення конкурентної переваги на міжнародних ринках передбачає стимулювання експортної та імпоротної діяльності, що є ключовим аспектом зовнішньоекономічної діяльності. Проте, в умовах пандемії та значного коливання курсу валют, спостерігається фінансово-економічна криза, що супроводжується виникненням збитків. Тому нестабільна економіка та політична ситуація в країні вимагає посилення

дієвих заходів розширення притоку іноземних інвестицій та інновацій.

Стимулювання інновацій, забезпечення розвитку внутрішньої конкуренції сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємств на міжнародному ринку. Постає питання виявлення факторів впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств.

Розглядаючи розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств дозволило виділити фактори як зовнішнього так і внутрішнього середовища, що мають суттєвий вплив на стратегічне управління з метою мінімізації ризиків.

До внутрішніх факторів впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств віднесено:

збільшення обсягів продажу продукції;

підвищення якості продукції до міжнародних стандартів;

підвищення рентабельності та ринкової стабільності підприємств;

розвиток маркетингової діяльності на підприємстві.

На розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств мають вплив зовнішні фактори, а саме:

сприяння залученню іноземних інвестицій шляхом проведення моніторингу фінансових інституцій;

здійснення заходів спрямованих налагодженню зовнішньої торгівлі;

розширення ринків збуту шляхом активізації співробітництва на міжнародних ринках;

реформування митної на податкової політики держави.

З метою визначення факторів впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств досліджено вплив фактора на показник за допомогою однофакторної економетричної моделі, що дозволила визначити як наявність так і ступінь зв'язку між двома випадковими величинами або величинами, які можна з деяким допустимим ступенем точності вважати такими [2].

Відзначено про наявність зв'язку між деяким показником вкладення прямих інвестицій з України Y та прямі інвестиції з України за видами економічної діяльності – машинобудування X , як досліджуваними змінними величинами між якими заздалегідь передбачається зв'язок.

З метою перевірки даного твердження за фактичними даними щодо прямих інвестицій з України за видами економічної діяльності – машинобудування та фактичним значенням відповідного показника

вкладення прямих інвестицій з України розраховується коефіцієнт кореляції, який виступає кількісною мірою взаємозв'язку названих змінних.

Використовуючи кореляційний аналіз, досліджено вплив на прямі інвестиції з України за видами економічної діяльності – машинобудування (X) фактора вкладення прямих інвестицій з України (Y) за період 2015 – 2019 рр., що представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Залежність між факторною (X)
та результативною (Y) ознаками

Рік	Прямі інвестиції з України за видами економічної діяльності – машинобудування, X	Вкладення прямих інвестицій з України, Y	D ²
2015	24,8	27,9	1
2016	24,2	20,7	9
2017	21,1	10,4	1
2018	14,9	1,0	1
2019	13,4	14,9	16

Результати розрахунку, свідчать про зв'язок між досліджуваними ознаками, тобто коефіцієнт кореляції Спірмена $r=0,05$, тоді як критичне значення критерію Спірмена при даному числі ступенів свободи становить – 0,4.

На рис. 1 представлено лінію регресії за лінійною моделлю щодо зв'язку між факторною X (прямі інвестиції з України за видами економічної діяльності – машинобудування) та результативною Y (вкладення прямих інвестицій з України) ознаками.

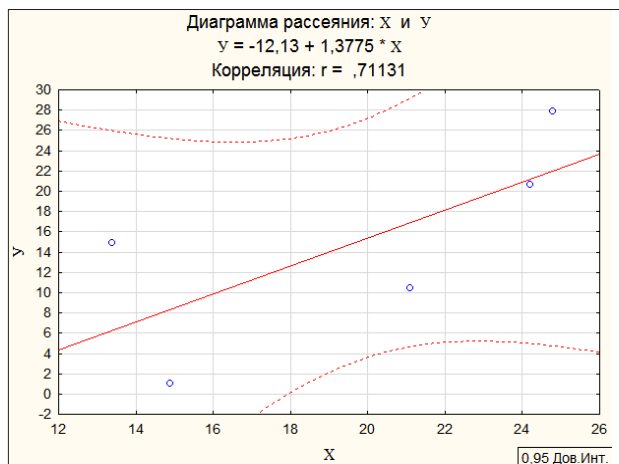


Рис. 1. Лінія регресії за лінійною моделлю щодо зв'язку між факторною X (прямі інвестиції з України за видами економічної діяльності – машинобудування) та результативною Y (вкладення прямих інвестицій з України) ознаками

Лінійний зв'язок між факторною X (прямі інвестиції з України за видами економічної діяльності – маши-

нобудування) та результативною Y (вкладення прямих інвестицій з України) ознаками має вигляд:

$$Y = -12,3 + 1,3775 \times X,$$

де Y – вкладення прямих інвестицій з України (результативна ознака);

a – параметр рівняння, який характеризує початковий рівень (–12,13);

b – параметр рівняння, який характеризує середній абсолютний приріст (1,3775);

X – прямі інвестиції з України за видами економічної діяльності – машинобудування (факторна ознака).

Коефіцієнт кореляції Пірсона набуває значень у межах ± 1 , тому характеризує не лише щільність, а й напрямок зв'язку. Додатне значення свідчить про прямий зв'язок, а від'ємне – про обернений. Результати твердження про наявність зв'язку між деяким показником вкладення прямих інвестицій з України Y та прямі інвестиції з України за видами економічної діяльності – машинобудування X, як досліджуваними змінними величинами між якими заздалегідь передбачається зв'язок підтверджено тобто, лінійний коефіцієнт кореляції Пірсона $r = 0,71131$ свідчить про щільний прямий зв'язок.

Проведене дослідження визначення факторів впливу на розвиток ЗЕД підприємств дав змогу сформулювати напрямок підвищення конкурентних позицій на міжнародному ринку: пошук оптимальної стратегії розвитку шляхом досягнення максимального прибутку при здійсненні ЗЕД.

Узагальнюючи вищезазначене, слід наголосити, що внутрішні фактори мають вплив в межах означеного підприємства, тоді як зовнішні – це фактори, виникнення яких характеризується державною політикою та іноземними конкурентами на міжнародних ринках. Постає необхідність у розробці стратегії розвитку ЗЕД підприємств машинобудівної промисловості, що забезпечить цілісний механізм взаємозв'язку інструментів, які стимулюватимуть розвиток зовнішнього ринку збуту.

Список літератури

- [1] Верховна Рада України. Іскликання, 3 сесія. (1991, Квіт. 16). Закон № 959-ХІІ, Про зовнішньоекономічну діяльність [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
- [2] Кабінет Міністрів України. (2018, Квіт.17). Проект розпорядження “Про схвалення Стратегії розвитку промислового комплексу України на період до 2025” року. [Електронний ресурс]. Доступно: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT4284.html.
- [3] Л. М. Топтунова та ін., Дослідження однофакторної і багатфакторної регресії, аналіз часових рядів у системі STATISTICA 6, Краматорськ : ДДМА, 2008.

ДИНАМІКА РИНКОВИХ ВЗАЄМОДІЙ

Одним з найбільш важливих напрямків досліджень фахівців з економічної теорії завжди був та зостається механізм ціноутворення. Але, незважаючи на це, у даній галузі знань все ще залишаються не до кінця вирішені питання. До числа таких має відношення проблема синтезу двох суттєвих складових цінової еволюції. Так, з одного боку, класична теорія фірми стверджує, що у випадку виробничої рівноваги ціна на промислову продукцію повинна дорівнювати граничним витратам. З іншого боку, “павутинна” теорія ринкового ціноутворення констатує, що рівноважна ціна відповідає статичному балансу попиту та пропозиції на єдиному ринку. Таким чином, одна теорія вивчає процес формування цін з точки зору виробника, а інша з точки зору ринкових відносин. Одна теорія акцентує увагу на процесах у сфері створення промислової продукції, а друга – у сфері її реалізації. Але, достатньо вочевидь, що у реальному економічному середовищі ці обидва типи процесів існують одночасно та, перетинаючись між собою, визначають динамічну поведінку економічної системи. Треба відзначити, що теорії, яка може зв’язувати два вищезначених підхода до проблеми ціноутворення як єдиної структурної схеми до цих пір не існує, незважаючи на деякі окремі публікації [1–6].

У цьому дослідженні більше уваги буде приділено однієї з модифікацій класичної моделі ринкового ціноутворення, достатньо відомої як модель П. Самуельсона. У її основі є “павутинна” схема формування ціни, яка базується на механізмі пошуку точки рівноваги між попитом та пропозицією. На відміну від традиційної дискретної моделі з запізненням пропозиції на один часовий інтервал по відношенню до попиту, буде розглянута інша версія моделі з урахуванням розподіленого запізнювання на боці пропозиції.

Будемо вважати заданими вирази для попиту та пропозиції як функції ціни P :

$$D(p) = d_0 - d_1 p, \quad S(p) = s_0 + s_1 p \quad (1)$$

де d_0, d_1, s_0, s_1 – сталі додатні числа. Вочевидь, що попит $D(p)$ є спадаючою функцією ціни, а пропозиція $S(p)$, навпаки, зростаючою функцією ціни.

За умови $D(p) = S(p)$ існує так названа ціна стану рівноваги між попитом та пропозицією

$$p^* = \frac{p_d + \gamma p_s}{1 + \gamma},$$

де $\gamma = \frac{s_1}{d_1}$, p_d – ціна “нульового” попиту, p_s – ціна “нульової” пропозиції.

Динамічний процес у дискретному часі $n = 0, 1, 2, \dots$ ініціюється таким чином:

$$D(p_n) = \sum_{i=0}^{n-1} K(n-1, i) S(p_i) \quad (2)$$

де $K(n-1, i)$ – вагова функція, яка характеризує “внесок” пропозиції у кожен попередній момент часу з початку процесу ціноутворення. Так математична модель має ефект так названої “післядії” і суттєво відрізняється від класичної “павутинної” моделі, яка є рекурентним рівнянням першого порядку з відомими властивостями.

Розглянемо, наприклад, конкретну форму вагової функції

$$K(n-1, i) = (1-b)b^{n-i-1},$$

де $0 < b < 1$. Це є не що інше як спадаюча геометрична прогресія, яка демонструє, що «вага» кожного попереднього моменту часу на боці пропозиції зменшується у b разів. Таким чином, (2) можна представити в іншій формі:

$$D(p_n) = \sum_{i=0}^{n-1} (1-b)b^{n-i-1} S(p_i) \quad (3)$$

За допомогою елементарних перетворень співвідношення (3) приймає вигляд рекурентної формули:

$$D(p_{n+1}) = (1-b)S(p_n) + bD(p_n) \quad (4)$$

або

$$\Delta D(p_n) = (1-b)(S(p_n) - D(p_n)) \quad (5)$$

де $\Delta D(p_n) = D(p_{n+1}) - D(p_n)$ – перша різниця попиту.

Цікаво, якщо припустити $b = 0$, то формула (4) буде традиційною “павутинною” моделлю.

За допомогою нової змінної $\bar{p}_n = p_n - p^*$ вирази (4) та (5) перетворюються у вигляді рекурентного рівняння першого порядку

$$\bar{p}_{n+1} = (b - \gamma(1-b))\bar{p}_n$$

З початковою умовою $\bar{p}_0 = p_0 - p^*$ та очевидним розв’язком

$$\bar{p}_n = (b - \gamma(1-b))^n \bar{p}_0 \quad (7)$$

Умовою стійкості розв’язку (7) є виконання нерівності

$$|b - \gamma(1-b)| < 1,$$

яке реалізується, якщо

$$\gamma < \frac{1+b}{1-b}$$

Зрозуміло, що при $b=0$ з (8) витікає $\gamma < 1$ і це співпадає з умовою стійкості “павутинної” моделі. Таким чином, розподілене у геометричній прогресії запізнювання збільшує границю стійкості (8). Наприклад, якщо

$$b = \frac{1}{2}, \text{ то } \gamma < 3.$$

Модель (4), (5), (6) може мати цікаву стохастичну інтерпретацію за допомогою введення випадкового збурення ξ_n на боці попиту. Будемо вважати, що випадковий процес ξ_n у середньому дорівнює нулю та має фіксовану дисперсію σ_ξ^2 . Тому, якщо ми додамо ξ_n у вираз для попиту (1), то різницеве рівняння (6) зміниться таким чином

$$\bar{p}_{n+1} + (\gamma(1-b) - b)\bar{p}_n = \frac{1}{d_1}(\xi_{n+1} - b\xi_n) \quad (9)$$

Формула (9) є процесом авторегресії змінного середнього (ARMA) і генерує часовий ряд цінових змін під впливом випадкових збурень у попиті. Для моделі типу ARMA існують стандартні процедури ідентифікації параметрів за допомогою регресійної методології. Конкретний вигляд процедури моделювання суттєво залежить від прикладної проблеми та визначається традиційними і специфічними методами із розглянутої предметної області.

Синтезовані моделі (4)–(6) дають опис цінової динаміки з ринкових позицій. За кадром залишився інший бік ціноутворення – витрати виробничих фірм. У подальших дослідженнях потрібно внести елементи динаміки у статичну теорію фірми, яка не розглядає реалістичні адаптивні механізми дій виробника. Таке доповнення динаміки ринковим балансом ціноутворення дозволило урахувати фактор ринкового попиту в умовах невизначеності та ступінь волатильності ринкових цін. Цей факт уже сам по собі можна вважати суттєвим кроком уперед

у напрямку побудови більш розгорнутої теорії цінової динаміки та виробничих циклів.

Розглянутий комплекс математичних моделей пропонує розвиток та узагальнення. Наприклад, можливо доповнити модельний ряд співвідношенням, яке описує динаміку попиту у залежності від цін та доходу, а також рівнянням балансу динаміки доходу у залежності від об'єму випуску продукції. Можна також розглядати моделі адаптивних очікувань цін та попиту або використати більш складні стратегії поведінки виробників з урахуванням ефекту насиченості. Але у кожному випадку аналіз таких моделей може бути проведений тільки на якісному рівні.

Також треба відмітити, що були розглянуті тільки традиційні спадаючі функції попиту у залежності від ціни. Але в економічній теорії існує так званий “гіффіновський ефект” з додатною еластичністю попиту. У цьому випадку потрібно переглянути усі отримані результати та висновки з приводу стійкості досліджених систем економічної динаміки.

Список літератури

- [1] Е. В. Балацкий, “Рыночное ценообразование и производственные циклы”, Экономика и математические методы, т. 41. № 1. с. 37–44, 2005.
- [2] Н. А. Кизим, “Модель производственного цикла” Бизнес-Информ, № 6, с. 71–74, 2006.
- [3] А. В. Воронин, С. А. Евтушенко, В. М. Московкин, “Бифуркации в модели Вальраса – Маршалла”, Бизнес Информ, № 1–2, с. 51–53, 2002.
- [4] Н. Н. Внукова, А.В. Воронин, А.В. Бондаренко, “Адаптационные механизмы производственно – экономической системы”, Экономика: проблемы теории та практики: Збірник наук. праць. – Дніпропетровськ, ДНУ, Вип. 253, т. 3, с. 756–774, 2009.
- [5] А. В. Воронин, “Нелинейность в неоклассических моделях “спрос-предложение”, Бизнес-Информ, № 11, с. 85–88, 2006.
- [6] А. В. Воронин, О. В. Гунько. Дискретная модель рыночной адаптации, Бизнес-Информ, № 4, с. 158–161, 2013.

DESCRIPTION OF THE MODEL OF FINANCIAL ACTIVITY OF AN ENTERPRISE BASED ON A GRAPHICAL AND THEORETICAL APPROACH

The analysis of the dynamics and financial circulation of small enterprises is the basic element of modeling and evaluation of their activities. Works of such scientists as S. R. Khachatryan, M. V. Pinegin, V. P. Buyanov, M. F. Bondarenko, N. V. Bilous, A. G. Rutkas, D. Phillips, A. Garcia-Diaz and others are devoted to the investigation of these questions.

A small enterprise can grow using both the internal sources and the external financial support in the form of investments. The fixed production assets are the single limiting factor that determines the output.

Let's consider the dynamics of the development of a small enterprise and its financial circulation with the help of construction of a network model of the enterprise operation [1–3]. The movement of the financial flows at the enterprise can be represented by the scheme (see Fig. 1):

Thus, the financial activities of the enterprise can be considered as a coherence oriented graph on which Kirchhoff's first law is defined [4–6]. This graph contains X vertices, Y arcs, each of which is associated with a series of active and passive elements, as well as a sequential variable. The set of these values characterize the state of the flow distribution in the network.

The nodes of the graph G are x_1 is the bank; x_2 is fixed assets of the enterprise; x_3 is the enterprise resources (raw materials, equipment, labor force); x_4 is manufactured goods; x_5 is the budget of the company (balance sheet calculation); x_6 is taxes; x_7 is the reinvestment (see Fig. 2).

The variables and parameters have the following economic meaning: $I(t)$ is the external investments received by a small enterprise at no cost; $A(t)$ is the cost of fixed assets; $P(t)$ is the output at the time t in value terms; $M^{total}(t)$ is the total profit of a small enterprise; $M(t)$ is the net profit of a small enterprise after tax deductions; $N(t)$ is the amount of tax deductions; v is the part of the net profit allocated to reinvestment.

In order for Kirchhoff's conservation laws to be fulfilled in the obtained system, let's introduce a fictitious node x_8 (the external environment), and connect it to the source (x_1) and sinks (x_6, x_7). In the newly formed graph, let's select the frame T and find the fundamental sections $s_1, s_2, \dots, s_6, s_7$ of the tree (the representation of the financial network through the graph G).

The corresponding fundamental matrix of sections S_T will have the form [7]:

$$S_T = \begin{matrix} & \begin{matrix} 1 & 2 & 3 & 4 & 5 & 6 & 7 & 8 & 9 & 10 \end{matrix} \\ \begin{matrix} 1 \\ 2 \\ 3 \\ 4 \\ 5 \\ 6 \\ 7 \end{matrix} & \begin{bmatrix} 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & -1 & 0 \\ 0 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & -1 & -1 & 0 \\ 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & -1 & -1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 & -1 & -1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & -1 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & -1 & 1 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & -1 & 1 \end{bmatrix} \end{matrix}$$

and the vector-flow:

$$L(t) = \begin{bmatrix} I(t) & A(t) & P(t) & M^{total}(t) & N(t) & (1-\tau)M(t) \\ (1-\tau)M(t) & vM(t) & I(t) & N(t) \end{bmatrix}^T$$

Let's apply Kirchhoff's law for the currents:

$$S_T \cdot L(t) = 0.$$

Let's get the following conservation laws of financial flows at the enterprise:

$$A(t) - vM(t) - I(t) = 0,$$

$$P(t) - vM(t) - I(t) = 0,$$

$$M^{total}(t) - vM(t) - I(t) = 0.$$

Using the model of the dynamics of a small enterprise with a linear production function, we obtain the following equations:

$$P(t) = f \cdot A(t), \quad M^{total}(t) = (1-c) \cdot P(t)$$

$$M(t) = M^{total}(t) - N(t)$$

$$N(t) = \tau_1 P(t) + \tau_2 k_A (1-v) M(t)$$

$$\frac{dA}{dt} = vM(t) + I(t)$$

$$t \in [0, T]; \quad v \in [0, 1]; \quad k_A \in [0, 1]$$

where f is the indicator of the return on assets; c is the unit cost of production in value terms; τ_1, τ_2 are tax rates on the output and profit, respectively; k_A is the coefficient showing the share of non-reinvested funds of profit that do not have tax benefits (not all reinvested funds are exempted from taxes), and estimated statistically as

$$0 < k_A \leq 1.$$

By combining the equations we obtain a system of equations describing the dynamics of the development of a small enterprise and the circulation of its financial resources:

$$\begin{cases} P(t) = f \cdot A(t); \\ M^{total}(t) = (1-c) \cdot P(t); \\ M(t) = M^{total}(t) - N(t); \\ N(t) = \tau_1 P(t) + \tau_2 k_A (1-v) M(t); \\ N(t) = \tau_1 P(t) + \tau_2; \\ A(t) - vM(t) - I(t) = 0; \\ P(t) - vM(t) - I(t) = 0; \\ M^{total}(t) - vM(t) - I(t) = 0; \\ \frac{dA}{dt} = vM(t) + I(t); \\ t \in [0, T]; \quad v \in [0, 1]; \quad k_A \in [0, 1] \end{cases},$$

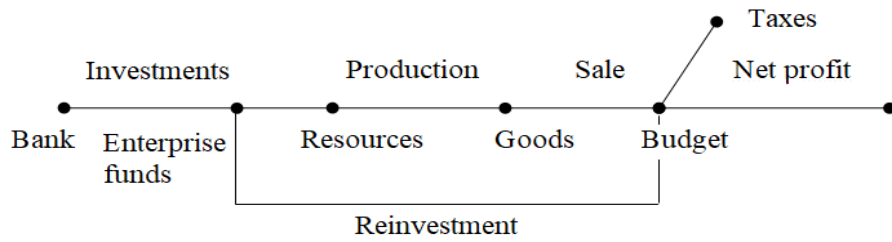


Fig. 1. The financial circulation of a small enterprise

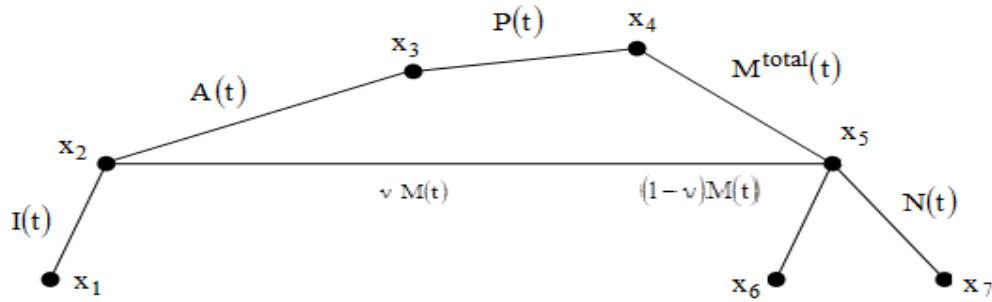


Fig. 2. The financial flows of a small enterprise

The obtained system is the mathematical model that defines the relationship between the variables, parameters and its structure.

Let's write this system in the vector form:

$$Ax' + Bx = f(t)$$

where

$$A = \begin{pmatrix} 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \end{pmatrix},$$

$$B = \begin{pmatrix} f & -1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & -(1-c) & 1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 1 & -1 & -1 \\ 0 & \tau_1 & 0 & \tau_2 k_\Lambda (1-v) & -1 \\ 0 & 0 & 0 & -v & 0 \end{pmatrix},$$

$$x = (x_1, x_2, x_3, x_4, x_5) = (A(t), P(t), M^{total}(t), M(t), N(t))^T,$$

$$f(t) = (0 \ 0 \ 0 \ 0 \ I(t))^T.$$

Thus, a model based on a graphical and theoretical approach, has been developed to describe the movement of financial flows and the cash flow at a small enterprise. This model makes it possible to forecast the real characteristics of the production and economic system, so that it is easier for managers to make decisions based on the analysis using information technologies.

Abstract is devoted to the development of a graphical and theoretical dynamic single-product model of financial activity of a small enterprise, since the organization of cash flows has a significant influence on the final results of the economic activity of the enterprise.

References

- [1] A. G. Evdokimov, A. D. Tevyashev, V. V. Dubrovskij, Modelirovanie i optimizaciya v inzhenernykh setyakh. Moskva, Strojkhdat, 2010.
- [2] M. Svami, K. Tkhulasiraman Grafy, seti i algoritmy. Moskva, Mir, 1984.
- [3] D. Fillips, A. Garsia-Dias, Metody analiza setej. Moskva: Mir, 1994.
- [4] O. E. Akimov, Diskretnaya matematika: logika, gruppy, grafy. Moskva, Laboratoriya Bazovykh Znanij, 2011.
- [5] M. F. Bondarenko, N. V. Bilous, A. G. Rutkas, Komp'yuterna diskretna matematika. Kharkiv, Kompaniya SMIT, 2004.
- [6] A. G. Rutkas Vvedenie v teoriyu grafov. Kharkov : KhNU, 2005.
- [7] F. R. Gantmakher, Teoriya matricz. Moskva, Nauka, 1988.

MAIN DIRECTIONS OF MODERNIZATION OF NATIONAL TRANSPORT LEGISLATION

Today, the development of the world transport system is closely correlated with external global processes that are taking place in the world economy. The desire of the state to ensure the development of export of transport services, to use the transit potential more effectively, to increase the competitiveness of domestic transport in the international market of transport services can be realized through the integration of Ukrainian transporters into the market of transport services of EU countries.

Ukraine has declared its readiness to make every effort to modernize its transport system by signing and ratifying a number of relevant international conventions, as well as by participating in international organizations, harmonizing internal transport standards and standards with the requirements of the European *acquis communautaire*. The approximation of Ukrainian law to the EU *acquis communautaire* is not only an instrument for deepening economic cooperation with the EU, but also an important means of enhancing the further development of Ukraine as a whole [1].

In today's environment, the globalization of the world economy has a great influence on the development of the transport industry. Under its influence, new trends in the development of international transportation are identified, among which are: strengthening the role of freight forwarding and logistics in the transport process; formation of multimodal logistics centers, development of container and container transportation systems. In addition, the restructuring of the transport complex of Ukraine, its gradual integration into pan-European and world transport systems is necessary [2].

Among the priority areas of cooperation between Ukraine and the EU in the field of transport are the following: development of transport infrastructure of Ukraine and its integration into the pan-European transport system; improving the level of transport safety and adapting relevant national legislation with the involvement of the EC TWINNING project; modernization and updating of fixed assets and rolling stock; creation of a Common Aviation Area between Ukraine and the EU. Ukraine and the EU also cooperate within various regional initiatives, in particular TRACECA, and at the international level, within the framework of international ratification agreements and agreements and conventions.

Let's take a look at current measures for cooperation between Ukraine and the EU in the transport sector. An important step towards strengthening integration between the EU and the EaP countries was the creation of a common transport network between the EU and its eastern neighbors in 2013 in Luxembourg. In 2015, the Twinning project "Provision of Institutional Support to the Ministry

of Infrastructure of Ukraine for Improving the Efficiency and Competitiveness of Rail Transport in Ukraine" was completed. With the support of the project, a new version of the Law on Rail Transport was developed [3].

In 2016, the European Union's technical assistance project "Supporting the Implementation of the Association Agreement and the National Transport Strategy" was launched, covering two years.

The aim of the project is to promote the integration and modernization of the transport sector of Ukraine and individual sub-sectors of the transport sector in accordance with the obligations under the Association Agreement between Ukraine and the EU, as well as to update and promote the National Transport Strategy of Ukraine in accordance with EU legislation, standards and requirements and assistance in its further implementation. At the beginning of 2016, the EU project "Supporting the Implementation of the Association Agreement between Ukraine and the EU" was launched, abbreviated "Association4U", which means "Association for Ukraine and for You". The main objective of the Project is to enhance the capacity and productivity of Ukrainian state institutions to ensure their comprehensive fulfillment of Ukraine's obligations under the Association Agreement [4].

In October 2016, within the framework of the European Union Twinning Technical Assistance Instrument, the project "Support to the Ministry of Infrastructure in Implementing the Condition for the Application of the European Model of the Railway Transport Market in Ukraine" was launched (continuation of the completed project).

The project envisages the introduction of a set of measures to strengthen the capacity of the Ministry of Infrastructure of Ukraine in developing policies to create a competitive market for railway services, to establish safety requirements in the railway sector in accordance with European norms and standards, and to integrate the Ukrainian railway system with the trans-European transport network. With a view to implementing EU Directive 2010/65/EC and introducing a single marine window, the possibility of attracting expert assistance under the AnNa – Advanced National Networks for Administrations project is being considered.

The project promotes a coherent approach to simplifying administrative procedures for international trade and the exchange of data between national single window systems. A new regional project on maritime safety, security and marine protection in the Black and Caspian seas is expected to begin in 2017. The aim of the project is to further improve maritime safety, as well as to enhance the prevention of marine pollution, preparedness and response in the region [5].

In the field of road transport, with the participation of experts, on the basis of the draft Model Regulation on the Traffic Safety Management System for road transport, the draft Regulation on the Safety Management System has been finalized in accordance with European practices.

In the summer of 2016, the Twinning project “Harmonization of the legislation of Ukraine in the field of airworthiness of general aviation aircraft and in the field of certification of airports / aerodromes of Ukraine with relevant EU norms and standards and their implementation” was launched. The overall objective of the project is to support the development of Ukraine’s civil aviation and integration into the European system by harmonizing Ukraine’s aviation rules with relevant EU acts and their implementation in the areas of aerodrome / airport certification and airworthiness of aircraft and their products, spare parts, on-board equipment, and certification. design bureaus and production associations [3].

The implementation of the principles of international transport law in Ukraine will depend to a large extent on the development and implementation of measures for joining international transport organizations, with the identification of priorities related to the integration of the Ukrainian road-transport complex into EU transport systems and the further development of transit transportation and the gradual accession of Ukraine. to international conventions and multilateral agreements in the field of transport, including:

The Common Transit Procedure Convention (Geneva); The International Convention on the Simplification and Harmonization of Customs Procedures (Kyoto, as revised in 2000); United Nations Convention on International and Multimodal Freight; Convention on the Contract for the International Carriage of Goods by Road; Agreements on the international carriage of perishable products and on special means intended for such carriage [6]. In order to ensure the gradual entry of the Ukrainian transport industry into the system of market relations with the EU Member States, it is necessary to: prepare and sign an EU-Ukraine Partnership Agreement on Transport and Integration; to develop a set of organizational and legal measures for the development and conclusion of international agreements in the field of transport policy with neighboring EU Member States. In the process of harmonization of the Ukrainian legislation with the EU legislation, the European and national legal terminology is unified, as well as partial updating, supplementing or revision of the relevant codes or laws, and in case of absence in Ukraine of normative acts necessary for the legal settlement of certain problems, if such regulation is provided for in EU directives, the development and implementation of new legislation.

The main directions of adaptation of the Ukrainian transport legislation to the EU legislation are the following: development of normative acts regulating the activity of transport in Ukraine and complying with the EU directives

on transport, the provisions of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) and the World Trade Organization (WTO) partnership and cooperation between Ukraine and the EU or improvement of the existing regulatory framework of Ukraine; Ukraine’s participation in international and European transport organizations, implementation of resolutions and recommendations adopted within these organizations; Ukraine’s accession to international / European transport organizations; Accession to the Conventions, Protocols and Treaties concluded under the auspices of international and European organizations; preparation and conclusion of bilateral intergovernmental agreements in the field of transport between Ukraine and European countries [7].

Thus, cooperation between Ukraine and the EU in the field of transport is aimed at reconstruction and modernization of transport systems and networks of roads in Ukraine, development and maintenance of compatibility of transport systems of Ukraine and the EU in the context of creation of the Trans-European transport network. Priority is given to the preparation of Ukraine for the implementation of EU legislation as set out in the relevant annexes of the Association Agreement.

References

- [1] О. В. Захарова “Особливості процесу інтеграції національних транспортних систем до світового господарства”. [Електронний ресурс]. Доступно: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2007_3/12_94. Дата звернення: 28.03.2020.
- [2] В. В. Винников “Логистические мульти-модальные транспортные технологии в системе транспортных коридоров”, *Вісник економіки транспорту та промисловості*, № 26, с. 27, 2013.
- [3] Офіційний сайт Міжнародного транспортного форуму. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.internationaltransportforum.org>. Дата звернення: 28.03.2020.
- [4] І. П. Мандрик, Л. О. Маковецька “Перспективні напрями розвитку транспортної системи України в контексті процесів європейської інтеграції економії”. [Електронний ресурс]. Доступно: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/nvnu/misnarod_vidnos/2009_4/R2/Mandryk. Дата звернення: 28.03.2020.
- [5] Співробітництво Україна – ЄС в сфері транспорту “Україна в Європейському союзі”. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://ukraineeu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/sectoral-dialogue/transport>. Дата звернення: 28.03.2020.
- [6] Д. К. Прейгер “Реалізація потенціалу транспортної інфраструктури України в стратегії посткризового економічного розвитку”. Київ, Україна: НІСД, 36 с., 2011.
- [7] М. Л. Погребницький, “Державне регулювання ринку транспортних послуг”, автореф. дис. канд. наук з держ. упр., Гуманітарний університет “Запорізький інститут державного та муніципального управління”, Запоріжжя, 20 с., 2007.

ASSESSMENT OF THE INFORMATION RESOURCES USAGE IN THE BUSINESS PROCESS

The concept is aimed at guaranteed security of the organization's business processes. It allows to create a circuit of business processes of the security system.

The concept is aimed at guaranteed security of the organization's business processes. It allows to create a circuit of business processes of the security system.

The circuit of the organization's business processes should be considered as the main object of cyber-attacks. An organization's business process circuit (BP) is a set of business processes and their implementation of information resources, the implementation of which in a given sequence leads to the achievement of the organization's goals, which can be described as follows:

$$S^{BP} = \{ \langle S^{BP_1}, IR^{BP_1}, T^{BP_1} \rangle, \dots, \langle S^{BP_n}, IR^{BP_n}, T^{BP_n} \rangle \},$$

where

S^{BP} – is the loop of business processes as a set of BPs, each of which represents:

S^{Bpi} – is the i -th business process, defined by the structure of relationships of individual business operations performed in a certain sequence;

IR^{Bpi} – a set of information resources of the i -th business process;

T^{Bpi} – a set of threats to the i -th business process.

Ensuring the protection of the organization's business processes can be represented similar to the BP contour, but not the security system. The security system business process circuit is a set of business processes and the resources necessary for them, the implementation of which ensures the normal functioning of the organization's business process circuit. This BP loop can be represented similarly, namely:

$$S^{BS} = \{ \langle S^{BS_1}, IR^{BS_1}, T^{BS_1} \rangle, \dots, \langle S^{BS_n}, IR^{BS_n}, T^{BS_n} \rangle \},$$

where

S^{BS} – is the circuit of business processes of the security system as a set of BPs, each of which represents

S^{BSi} – i -th business process defined by the structure of the links of individual business operations that are performed in a specific sequence in the security system;

IR^{BSi} – a set of information resources protected by the i -th business process of the security system;

T^{BSi} – a set of threats, the i -th business process of the security system provides protection against.

The relationship between information resources (IR) and the business processes in which they are used can

be represented as an incidence matrix (A). Rows of this matrix correspond to information resources, and columns correspond to business processes. Matrix elements are defined as follows:

$$a_{ij} = \begin{cases} 1 & \text{if } i\text{-th resource used by } j\text{-th business process} \\ 0 & \text{in other cases} \end{cases}.$$

Examples of business processes with information resources used are presented in [1].

Let's consider a truncated version of the matrix of incentives for the bank's business processes. As before, rows correspond to information resources, and columns correspond to business processes. Let there be 7 business processes and 5 information resources used in the framework of these business processes.

The objective will be to ensure, with limited financial resources, the protection of as many business processes as possible through the protection of the information resources they use.

To solve this problem, the incident matrix must be supplemented with the cost indicators of each of the resources used (this is an estimate of the cost of protecting the corresponding resource).

If we evaluate the cost of the corresponding business process based on the cost of the resources used by it, then in general terms the cost of the j -th business process can be calculated as

$$C_j = \sum_{i=1}^5 a_{ij} \cdot c_i.$$

Thus, using the incident matrix, an assessment was made of the value of business processes as the main activities (activities) of the company, bringing it surplus value.

It should be noted that business processes have different values for the organization, therefore, in addition to the cost indicators of the resources used, which can be entered into the used classification of threats, it is also necessary to set the importance (or value, or priority) of the corresponding business process. Supplementing the table used with weights of the importance of business processes (w_j), we can calculate the present values of business processes using the following expression:

$$C_j = \sum_{i=1}^5 a_{ij} \cdot c_i \cdot w_j.$$

Table 1

Matrix of incidents of information resources for business processes including the weights of their importance

		Business processes							The cost of the i-th resource (c_i) (UAH)
		BP ₁	BP ₂	BP ₃	BP ₄	BP ₅	BP ₆	BP ₇	
Resources	R ₁	1	1			1	1		42 000
	R ₂	1		1	1		1	1	38 000
	R ₃		1	1		1		1	21 500
	R ₄	1	1		1	1		1	35 700
	R ₅	1		1	1		1		12 300
Weight (value) of the business process (w_i)		1	1.2	1.1	1	1.25	1.3	1.1	
Present value of a business process		127 300	119 040	78 980	86 000	124 000	119 990	104 720	

The obtained estimates of the present value of the organization's business processes make it possible to evaluate the value of business processes to determine the sequence of protection against cyber-attacks. However, it should be noted that the organization's business processes are not completely independent, since in the general case the same resource can be used in different business processes.

To correctly assess the relationship of the organization's business processes through shared resources and, based on this, determine the group of protected resources, we will use the methods of discrete mathematics and the theory of partially ordered systems [2; 3].

Let's introduce the frequency matrix of relations. Formally, the frequency matrix of relations of dimension $n \times n$ is determined through the incident matrix as $F = A \times A^T$. The diagonal element f_{ii} of the matrix F shows how many business processes use the i -th information resource. The greater the value of f_{ii} , the greater the importance of this resource for the organization's business processes. The frequency matrix F is symmetric with respect to the main diagonal. The element $f_{ij} = f_{ji}$ shows the number of business processes that use the i -th and j -th information resources at the same time. The greater the value of f_{ij} , the greater the importance of information resources of the i -th and j -th type for the contour of the company's business processes.

For the above example, the frequency matrix of relations constructed with respect to information resources will have a dimension of 5×5 and will look as follows:

$$F = \begin{bmatrix} 4 & 2 & 2 & 3 & 2 \\ 2 & 5 & 2 & 3 & 4 \\ 2 & 2 & 4 & 3 & 1 \\ 3 & 3 & 3 & 5 & 2 \\ 2 & 4 & 1 & 2 & 4 \end{bmatrix}$$

To build groups of business processes similar to each other in terms of information resources used, it is necessary to introduce the concept of a derivative over a pair of elements in a discrete formulation. Such a derivative

is calculated according to the elements of the frequency matrix of relations as follows:

$$d_{ij} = \frac{f_{ii} - 2f_{ij} + f_{jj}}{f_{ij}}.$$

This value shows the degree of uneven use of pairs of information resources in the circuit of the company's business processes. The matrix $D = \|d_{ij}\|$ has the following form:

$$D = \begin{bmatrix} 0 & 2.5 & 2.0 & 1.0 & 2.0 \\ 2.5 & 0 & 2.0 & 1.3 & 0.25 \\ 2.0 & 2.0 & 0 & 1.0 & 6.0 \\ 1.0 & 1.3 & 1.0 & 0 & 2.5 \\ 2.0 & 0.25 & 6.0 & 2.5 & 0 \end{bmatrix}$$

The highest value in the resulting matrix is 6.0, corresponding to the pair (3, 5). As you can see from the original incident matrix, they are practically not shared in the business processes under consideration, therefore, joint protection of these resources will lead to the protection of different groups of business processes. While the resources included in the pair (2, 5) turn out to be similar in terms of using business processes. From this it follows that when building the protection of resource 2, it is necessary to protect resource 5, since they are used together in a group of business processes. An analysis of the obtained values of the matrix D will allow us to form groups of resources that require simultaneous protection for the normal functioning of the organization's business processes.

References

- [1] Р. А. Исаев *Секреты успешных банков: бизнес-процессы и технологии*. М.: ИНФРА-М, 2015, 222 с.
- [2] А. В. Горбатов *Теория частично-упорядоченных систем*. М.: Советское радио, 1976. 336 с.
- [3] В. А. Горбатов *Фундаментальные основы дискретной математики. Информационная математика*. М.: Наука. Физматлит, 2000, 556 с.

СВІТОВА ЕКОНОМІЧНА КРИЗА І ПАНДЕМІЯ КОРОНАВІРУСУ І ЇХ УРОКИ ДЛЯ УРЯДУ УКРАЇНИ ТА ІНШИХ КРАЇН

Актуальні проблеми економічної кризи, її наслідки та шляхи виходу з неї розглядалися в працях В. Гейця, В. Мау, Ж. Атталі, Н. Рубіні, М. Єршова, С. Глазьева, Г. Задорожного, М. Юсіма, Ю. Іванова, М. Кизима, О. Некипелова та інших відомих економістів.

Україна, країни ЄС, більшість інших країн світу сильно постраждали і продовжують страждати від економічної кризи. Банкрутство великого американського інвестиційного банку Lehman Brothers у вересні 2008 р., який відмовилася рятувати Федеральна резервна система (центральный банк США), привело до обвалу фінансових ринків, а фінансова криза, яка почалася в США в листопаді 2007 р., в вересні–жовтні 2008 р. переросла в світову економічну [1]. Триває вона вже більше одинадцяти років і по масштабах і негативних наслідках перевершує Велику депресію 1929–1932 рр. Більшість економістів вважають цю кризу системною. Дійсно, вона переконливо висвітила істотні недоліки капіталістичної соціально-економічної системи в усіх або у більшості сфер залежно від країни. Але найбільше від кризи постраждали зовсім не США, які його спровокували, а інші країни. Професор Нью-Йоркського університету Н. Рубіні, який на початок 2007 року передбачив світову фінансову кризу 2008 року, у своїй статті в Financial Times підкреслив, що якщо в ЄС триватиме той же поетапний підхід до подолання кризи, то можливий розпад валютного союзу з відділенням декількох слабших його учасників.

Проте 1 лютого 2020 р. Євросоюз покинув Лондон через 3,5 року після референдуму. Британський прем'єр-міністр Борис Джонсон виступив із зверненням до нації, виразив упевненість в тому, що для багатьох “Брекзїт” – “момент надії”.

Аналізуючи діяльність адміністрації США і країн ЄС у вересні 2009 р., відомий французький економіст Ж. Атталі 30 вересня назвав як “день, коли капіталізм трохи не помер”. Не викликає сумнівів, що без великої допомоги органів державного управління цих країн своїм банкам і великим компаніям він би точно не вижив. Жорж Атталі підкреслив: “Колосальна зміна сталася з людьми, які місяцем раніше майже одногласно заявляли, що найкраще, – нічого не робити і що дерегуляція і свобода ринків є ключем до економічного і політичного успіху” [2, с. 93, 104].

Криза переконливо висвітила істотні недоліки капіталістичної соціально-економічної системи і неспроможність неоліберальної концепції саморегулювання ринкової економіки при дуже обмеженій участі держави в економічних процесах. Основи цієї концепції були закладені в працях Л. Мізеса, А. Шварца, Ф. Хайека, Л. Роббинса, А. Мюллера-Армака,

В. Ойкена, В. Ріпці, А. Рюстова, М. Аллі Ж. Рюеффа. Особливо досяг успіху Мілтон Фрідман, лауреат Нобелівської премії 1976 р., розробки якого знайшли широке застосування при реформуванні фінансово-кредитної системи США, Англії і інших країн, систем державного управління економікою, а також були узяті до практичної реалізації МВФ і Світовим банком.

Слід зазначити, що державні діячі і вчені країн ЄС активно шукають напрями реформування капіталізму. Так, у Франції в 2009, 2010 і 2011 рр. відбулися колоквиуми під загальною назвою “Новий світ, новий капіталізм”, учасники яких обговорювали, якою має бути економічна політика країн після завершення кризи. У 2009 р. в колоквиумі брали участь Президент Н. Саркозі, Канцлер А. Меркель, три колишні прем'єр-міністри, три лауреата Нобелівської премії по економіці. У січні 2011 р. в ньому брали участь прем'єр-міністри Греції і Франції, міністр економіки Італії, міністр фінансів Франції та ін. Основна увага була приділена тріаді після кризової економічної політики: регулювання, солідарність, зростання. Як бачимо, в основі тріади лежить регулювання, а не принцип неолібералізму “laissez faire”.

Ефективне державне регулювання економіки України і будь-якої іншої країни, на погляд автора, припускає:

- наявність якісно розроблених законів і нормативних актів, що забезпечують пріоритетну орієнтацію підприємництва на недопущення випуску і реалізації продуктів і послуг, небезпечних для моралі, здоров'я, життя і майна споживачів, навколишнього середовища і суспільства в цілому на основі невідворотної строгої матеріальної і кримінальної відповідальності;

- розробка ефективних механізмів їх реалізації;

- викорінювання корупції.

- розділення влади і бізнесу;

- наявність масового громадського руху на захист прав споживачів і навколишнього середовища.

Головною функцією органів державного управління має бути, з одного боку, створення сприятливих умов для виробництва вітчизняними підприємствами конкурентоспроможної продукції, а з другої – введення ефективного контролю і високої відповідальності за виробництво неякісної продукції, стимулювання розвитку соціально відповідального маркетингу.

Україна дуже сильно постраждала від економічної кризи. За даними Держкомстату, за 2009 рік наша країна мала дуже високе зниження ВВП в порівнянні з попереднім роком на 15%. Падіння промислового виробництва теж одно з найвищих у світі – на 21,9%, продукції машинобудування – на 45,1%, обсягів

будівництва – на 48,2%, експорту – на 49,9%. Реальна заробітна плата зменшилася на 10 %, кількість злочинів збільшилося на 12,6%, а число потерпілих від них – на 23,8%. Рівень безробіття серед працездатного населення, розрахований за методикою Міжнародної організації праці, склав 9,4%.

На думку автора, соціальна відповідальність усіх суб'єктів господарювання полягає в забезпеченні комфортних, безпечних умов праці і гідної його оплати для свого персоналу, розвитку соціальної інфраструктури, в недопущенні ухилення від сплати податків, в забезпеченні належної охорони довкілля, а також у використанні соціально відповідального маркетингу (СВМ) [3; 4]. В Україні питома вага соціально безвідповідальної “тіньової” економіки, підприємства якої не платять податки і збори, за різними оцінками, складає 30–50 і більше відсотків. Ліквідація її або скорочення хоч би до 8–10% дозволило б істотно збільшити надходження засобів до держбюджету і понизити податки усім суб'єктам господарювання, прискорити соціально-економічний розвиток країни і підвищити якість життя населення.

Досить активна боротьба з ухиленням від сплати податків ведеться у рамках ЄС. У Франції, наприклад, за ухилення від сплати податків, у тому числі з використанням офшорних зон, передбачені не лише великі штрафи, але і ув'язнення. У кризові роки штрафи збільшили в 10 разів, а максимальний термін ув'язнення – з 5 до 7 років. У законодавстві України строга матеріальна і кримінальна відповідальність за аналогічні злочини досі не з'явилася.

У сучасних умовах у більшості капіталістичних країн можна відмітити, з одного боку, зростання числа соціально відповідальних підприємств. З іншого боку, дуже швидко росте і кількість підприємств, власники яких експлуатують споживачів продукції неналежної якості, свій персонал, ухиляються від сплати податків. Серед країн краще за інших справляються з кризою країни з моделями змішаних економічних систем, які мають досить високий рівень державного регулювання і соціальної спрямованості економіки, наприклад Швеція, Норвегія, Японія, Австралія, Південна Корея, Німеччина, Англія, Франція, Китай, Фінляндія.

В ООН оцінили потенційні соціально-економічні наслідки пандемії коронавірусу. Світовий банк попередив, що в цьому році ситуація може призвести до крайньої бідності від 40 до 60 млн. осіб, причому Африка на південь від Сахари постраждає найбільше, за нею слідує Південна Азія, а Міжнародна організація праці очікує, що еквівалент втрачених робочих місць складе 195 млн.

Фахівці ООН розробили стратегію термінових соціально-економічних заходів реагування, засновану на п'яти найважливіших елементах: захист служб і систем охорони здоров'я; соціальний захист і основні послуги; захист робочих місць і малих і середніх підприємств, а також найбільш вразливих виробничих суб'єктів; макроекономічні заходи та багатостороннє співробітництво; соціальна згуртованість та стійкість співтовариства. ООН збрала \$ 697 млн з \$ 2 млрд, які потрібні для надання гуманітарної допомоги країнам через пандемію коронавірусу, повідомив офіційний представник генсека ООН С. Дюжаррик. План зі збору коштів анонсував 25 березня генсек ООН А. Гутерріш. Він сказав, що гроші підуть найбільш біднішим країнам світу, постраждалим через поширення вірусу.

Україна, як і деякі інші країни, сильно постраждала від світової економічної кризи і пандемії коронавірусу через недостатньо високу якість державного регулювання економіки і її соціальної спрямованості. З 2009 р. автор повторює висновок, що в країнах, економічні системи яких не в змозі забезпечувати належний рівень державного регулювання економіки і її соціальної спрямованості, населення приречене на експлуатацію соціально безвідповідальними суб'єктами бізнесу, моральну і фізичну деградацію і навіть вимирання. Подібний висновок він повторює і в 2020 р, коли світова економічна криза істотно посилилася через пандемію коронавірусу.

Список літератури

[1] Anne Cheyvalle. Procès Cahuzac: la longue croisade contre le secret bancaire, 2016. [Onlein], Avialabe: <http://www.lefigaro.fr/conjoncture/2016/02/08/20002-20160208ARTFIG00012-proces-cahuzac-la-longue-croisade-contre-le-secret-bancaire.php>, Accessed on February 8, 2016

[2] П. Орлов, “Затяжной мировой финансово-экономический кризис и его уроки для экономической науки и практики”, *Конкурентоспособность: проблемы науки та практики: монографія*. ВД «ИНЖЕК», с. 295–316, 2011.

[3] П. Орлов, “Проблемы социальной ответственности субъектов хозяйствования и маркетинга в условиях его инновационного развития”, *Соціальна відповідальність влади, бізнесу, громадян*, т. 1, с. 545-554, 2014.

[4] П. Орлов, “Залежність якості продукції та країни від якості державного регулювання економіки і соціальної відповідальності підприємств”, *Розвиток маркетингу в умовах інформатизації суспільства*. Київ, с. 152-163, 2019.

CLASSIFICATION OF THE CRITERIA FOR CRYPTOCURRENCIES

Over the ten-year period of existence of the virtual currency market, the problem of defining clear criteria for cryptocurrencies and their indicators remains poorly understood. The lack of theoretical justification of the cryptocurrency criteria does not allow us to determine the factors of influence and mechanisms for effective management of the virtual currency market.

The aim of the study is to develop the classification of the criteria for cryptocurrencies and justify the characteristics of their indicators.

To substantiate the classification of the criteria for cryptocurrencies and the characteristics of their indicators, the following complex of theoretical research methods has been used: deduction and induction, analysis and synthesis, comparison, generalization, systematization and interpretation of results.

Cryptocurrency as a modern financial instrument needs clear criteria.

I. S. Pypenko and A. A. Kud [1–2] explored the problem of genesis of it economy: from cryptocurrency to digital asset, the definition of criteria for evaluating cryptocurrencies.

I. S. Pypenko [3] described the essence of the concept and scope of digital products.

Yu. B. Melnyk [4] studied the possibilities of cryptocurrency depending on its specifics and scope of use.

Yu. B. Melnyk and I. S. Pypenko [5] researched the conditions for training future specialists for effective management of the virtual currency market.

Despite the relevance of this problem, the criteria and characteristics of cryptocurrency indicators remain poorly understood.

Systematic approach using factor-based analysis allowed us to determine the criteria and characteristics of cryptocurrency indicators.

So, let us consider the classification of the criteria for cryptocurrencies and the characteristics of their indicators in detail.

1. Uniqueness – indicates the uniqueness of the cryptocurrency, characterized by indicators: the presence of a unique protocol with clearly defined rules and conditions of use in the information system.

2. Correlativity – indicates the correlation of cryptocurrency with the leading currencies, characterized by indicators: the correlation of cryptocurrency with the dollar, the euro and other leading currencies.

3. Accessibility – indicates the degree of ease of detection of cryptocurrency at trading venues and the availability of appropriate powers to use it, characterized by indicators: presence at electronic trading venues and the presence of powers to use it.

4. Dynamics – indicates changes in the properties of cryptocurrency over time, reflecting its positive or negative dynamics, characterized by indicators: changes in trading volume, the number of increases or decreases in transactions.

5. Investability – indicates the amount of equity of the whole property complex in the owners of cryptocurrency, characterized by indicators: activity (transaction of buying / selling) and passivity (saving as a deposit) among the owners.

6. Volatility – indicates the variability of the market value of cryptocurrency over a period of time, characterized by indicators: the degree of high or low variability of value within the period chosen for the analysis.

7. Duration is defined by the period during which cryptocurrency officially exists, characterized by indicators: the term of existence and change of the term of validity of the cryptocurrency after its issue.

8. Competence – indicates the authority of the owners and the high qualification of the team of developers of the protocol of cryptocurrency, characterized by indicators: the image of the owners and the experience of the team of specialists, the presence of their own rights to cryptocurrencies.

9. Adaptability – indicates the compliance of the cryptocurrency with the requirements of the use of the distributed ledger technology like ledger, characterized by indicators: the use of blockchain technology or similar technology.

10. Innovativeness – indicates activities aimed at solving technical problems, updating and improving the technological process of cryptocurrency, determines the launch of new competitive goods and services on the market, characterized by indicators: the degree of updating or improvement of blockchain technology.

11. Mobility – indicates the possibility of rapid official transition of cryptocurrency from one owner to another, characterized by indicators: the possibility of rapid change of owners and the formality of the transition of the protocol.

12. Reproducibility – indicates the ability to create a duplicate of cryptocurrency that can be used in place of the original, characterized by indicators: the ability to create a duplicate of cryptocurrency and transfer the right of access to it without loss of ownership.

13. Cost – indicates the existence of the cryptocurrency's exchange value and the costs incurred in connection with its acquisition, characterized by indicators: the presence of the cryptocurrency's exchange value and the cost of its acquisition.

14. Reliability – indicates the degree of reliability and security in managing the access and use of cryptocurrency, characterized by indicators: the reliability of managing the access system and security in the use of cryptocurrency.

15. Autonomy – indicates the absence of intermediaries (automaticity) of the transaction and the independence of the cryptocurrency from central government, characterized by indicators: the ability to carry out the transaction without intermediaries and independence from government and financial institutions.

16. Value – indicates the value and importance of cryptocurrency owners, characterized by indicators: the value of cryptocurrency and the value of information about it for a specific time.

17. Multidisciplinary – indicates the possibility of using cryptocurrency in various fields, characterized by indicators: the possibility of use in the field of economy, management, etc.

18. Differentiation – indicates the possibility of splitting the cryptocurrency into separate parts and combining its complementary particles with the formation of a single object, characterized by indicators: segmenting the integral cryptocurrency into shares and recombination of its complementary particles into one whole without losing its ownership.

19. Ergodicity – indicates the ability to perform cryptocurrency calculations for certain phases, characterized by indicators: determination of changes in the value of cryptocurrency based on a long-term study of one element and/or short time based on all elements.

20. Statistics – indicates the ability to collect, measure, monitor cryptocurrency, characterized by indicators: the ability to collect and analyze quantitative or qualitative statistics in numerical form.

21. Trading – indicates the commercial functions of cryptocurrency: buying and selling; exchange for goods, services, values, money, characterized by indicators: the ability to buy and sell cryptocurrency and exchange.

22. Issuance – indicates the possibility or impossibility of issuing new (additional) cryptocurrencies, characterized by indicators: availability/non-possibility of additional issue (emission) of cryptocurrency.

23. Guarantee – indicates that cryptocurrencies have guarantees that document the rules and conditions of its use after its issue, characterized by indicators: documents that regulate the rules and conditions of use of the cryptocurrency after its release.

24. Protection – indicates legal protection in the establishment and recognition of ownership of cryptocurrency, characterized by indicators: legal protection in the establishment and recognition of ownership of cryptocurrency.

25. Security – indicates the legal security of the cryptocurrency with property and/or rights complex, characterized by indicators: legal security of the cryptocurrency with property and/or rights complex.

26. Safety – indicates the ability of the cryptocurrency to be stored within the specified parameter values, characterized by indicators: the preservation of cryptocurrency in the information system, the ability

of the cryptocurrency to perform the necessary functions during transportation.

27. Recovery – indicates the possibility of restoring the ownership of lost cryptocurrency by using the existing mechanism within the blockchain technology in the presence of legitimate grounds, characterized by indicators: recovering access to lost or stolen cryptocurrency.

28. Heredity – indicates the possibility of hereditary legal relations, which is enshrined in the basic information resource, characterized by indicators: the ability to make a will and inherit the ownership rights to cryptocurrency.

29. Communicativeness – indicates the totality of essential features of cryptocurrency that contribute to the successful reception, understanding, assimilation, use and transfer of information, characterized by indicators: social openness and PR-campaign.

30. Informative – indicates the presence of information in official and unofficial sources about cryptocurrency, characterized by indicators: the amount of information and its reliability about cryptocurrency in the media and the Internet.

The number of criteria is not exhaustive, but it is sufficient and optimal to obtain reliable indicators of cryptocurrencies.

Therefore, the study does not exhaust all aspects of the problem of determining the classification of cryptocurrency criteria and characteristics of indicators.

Further studies are related to the systematization of cryptocurrency criteria, the development of methodological and technological support that allow solving both theoretical and practical issues related to identifying the potential impact of various factors on the cryptocurrency value.

References

- [1] I. S. Pypenko, and A. A. Kud, "Genesis of it economy: from cryptocurrency to digital asset", *International Journal of Education and Science*, vol. 2, no. 2, p. 56, 2019. Doi: 10.26697/ijes.2019.2.41.
- [2] A. Kud, and I. Pypenko, "Social and economic foundation of the implementation of blockchain-based systems of digital assets in developing countries", *International Journal of Education and Science*, vol. 1, no. 3–4, p. 30, 2018. Doi:10.26697/ijes.2018.3-4.30.
- [3] I. S. Pypenko, "Digital product: the essence of the concept and scopes", *International Journal of Education and Science*, vol. 2, no. 4, p. 56, 2019. Doi: 10.26697/ijes.2019.4.41.
- [4] Yu. B. Melnyk, "Cryptocurrency possibilities in target financing of public social payments", *International Journal of Education and Science*, vol. 2, no. 2, p. 55, 2019. Doi: 10.26697/ijes.2019.2.40.
- [5] Yu. B. Melnyk, and I. S. Pypenko, "Training of future specialists in higher education institutions", *International Journal of Science Annals*, vol. 1, no. 1-2, pp. 4–11, 2018. Doi: 10.26697/ijsa.2018.1-2.01.

GREEN INFRASTRUCTURE AS A COMPONENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

One of the important issues today is to ensure the sustainable development of society. Different special tools are applied for this purpose. These tools allow achieving the results in a particular area of sustainable development: economic, ecological or social. However, today it is more actual to use new tools that will allow for improvements in all of these areas at the same time. An example of such an integrated tool is green infrastructure.

Over the last decade, the practical implementation of its principles in various fields of human activity has made a significant step forward in the realization of the sustainable development concept. Confirmation of this fact is the positive experience of using green infrastructure in Germany, France, USA, Canada and other countries of the world. [1, 2]. Here are some examples (fig. 1).

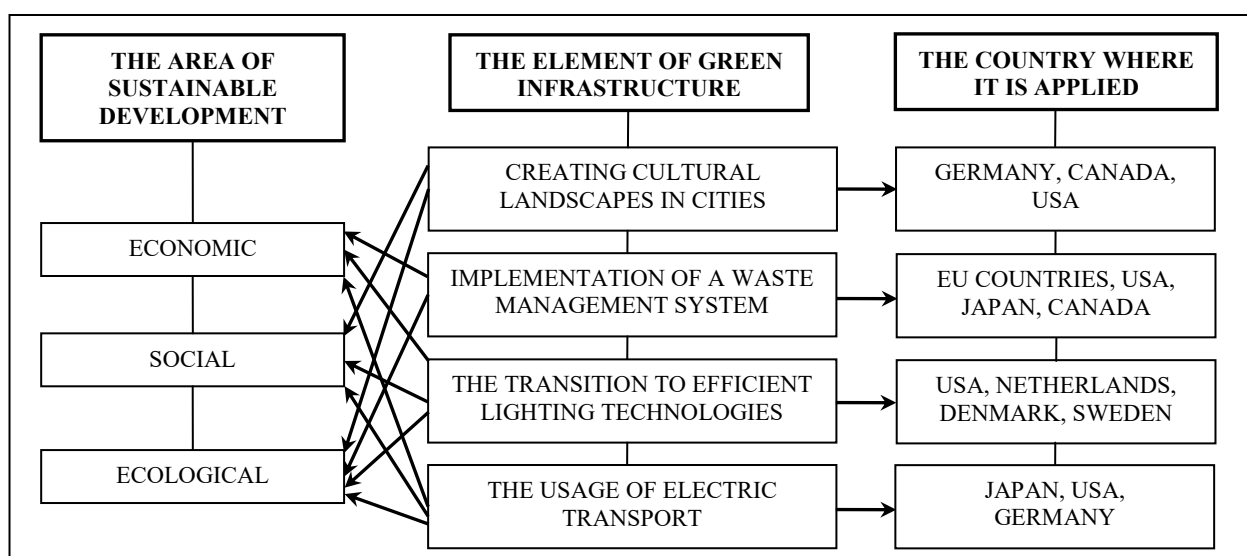


Fig. 1. Experience in applying green infrastructure principles

Unfortunately, the principles of green infrastructure are hardly applied in Ukraine today [3, 4], which is caused by two key points:

- 1) the concept of green infrastructure has no definition that is acceptable to Ukrainian realities;
- 2) the lack of understanding of the importance of green infrastructure for the sustainable development of Ukrainian society.

Let's analyse these moments more detail. Indeed, the concept of "green infrastructure" has no well-established definition. It is reasoned by the fact that each country applying these principles sets in definition its emphasis, based primarily on its needs, economic and social opportunities. Because of this, the definitions of the concept may differ significantly. For example, in the United States in defining green infrastructure the focus is on the introduction of a new wastewater management system, the feature of which is the usage of vegetation, soils, and other natural features of the landscape instead of traditional stormwater management measures (storm drains and sewage treatment plants). In Germany,

the focus is on increasing the usage of renewable energy (in particular solar and wind) and waste management (waste sorting and recycling, applying the technology of zero-waste). From the point of view the Japanese, the main task of applying the principles of green infrastructure is to prevent and mitigate the negative effects of environmental disasters, reduce greenhouse gas emissions, as well as ecological education of people. Canada considers biodiversity conservation, climate change mitigation and water management as a priority. Thus, green infrastructure combines a wide variety of activities that can address a wide range of problems of varying complexity, taking into account the needs and capabilities of a particular society. According to this, to apply the principles of green infrastructure in Ukrainian realities, it is necessary to consider the main advantages of its implementation and to identify among them the key elements that will be the basic content of this concept. Thus, the main benefits of applying green infrastructure principles in different fields of activity are:

- 1) in the ecological field: the support of the natural landscape and the creation of artificial park and landscape

areas in cities, which helps to reduce the content of pollutants in the air, water and soil, etc.;

2) in the economic sphere: the application of such economic innovations as the usage of energy-saving technologies, increasing the share of electric transport, etc. It allows to improve economic indicators and save money, etc.;

3) in the social sphere: the creation of green areas in cities, which are a place of rest, social and cultural activities. It improves the level of social interaction of people, reducing human morbidity through improved environmental conditions, etc.

Summarizing the above and taking into account the features of environmental needs Ukrainian society, it can be proposed the following definition: green infrastructure is a set of measures to minimize the negative impact on the environment and humans, which includes technical solutions (construction, landscaping, etc.), as well as social and psychological (development of the ecological culture of the population, the formation of ecological needs in people, etc.).

Consider the importance of green infrastructure for the sustainable development of society in Ukraine:

1) in the ecological field, it is an improvement of environmental indicators that will improve the health of the population and increase its life expectancy;

2) in the economic sphere, it is the save money through the implementation of energy-saving programs and rationalization of natural resources using;

3) in the social sphere, it is the raise of the level of people awareness on environmental issues and, accordingly, increasing the level of their ecological culture.

Applying green infrastructure principles is a complex task that requires significant investment. However, even in current Ukrainian realities, it can be started to gradually implement them within the local facilities, such as enterprises. In future, this will allow enterprises:

1) to improve the ecological indicators;

2) to increase the level of safety at the enterprise;

3) to gain practical experience of applying these principles, which is important for their continued implementation on a larger scale.

However, if we carefully examine the existing achievements of enterprises in the field of environmental policy, it is obvious that some elements of green infrastructure are widely used today. For example, the usage of Green IT technologies in enterprises, that means the environmentally responsible usage of IT resources by minimizing energy consumption, as well as the rational management of equipment. Although today in Ukraine, in most cases, enterprises are using Green IT technology partially, it is also possible to obtain positive results, namely: to reduce energy consumption, to improve working conditions and improve worker safety.

The other example of the implementation of green infrastructure at enterprises is the widespread usage

of energy-efficient indoor and outdoor lighting. It allows enterprises significantly to save money on electricity. Unfortunately, today there are no state legislative mechanisms in Ukraine to implement energy-efficient lighting in production, as well as everyday life. How it has been done in Western European countries, for example. State regulation of this issue can significantly contribute to improving the effectiveness of this measure. Besides, some enterprises are gradually introducing renewable energy (solar, wind, etc.) to cover their own energy needs.

Among the examples of applying green infrastructure principles should also point out the introduction of a waste sorting system. As known, the formation of different types of waste accompanies the working process of any enterprise. This waste, of course, requires certain recycling. However, this process can be simpler and more efficient due to applying waste sorting principles. Moreover, some enterprises even find ways to reuse part of the waste due to this approach (for instance, paper, plastic, rubber).

Thus, some principles of green infrastructure are implemented and operated at the enterprises, which gives some positive results. However, a systematic approach is required to increase the effectiveness and scale the applying of these principles. The application of systematic analysis of existing environmental problems at the enterprise can help to identify the causes of their occurrence and find the main variants of solutions. Ultimately, it will make the enterprise's environmental policy effective and informed. Consequently, it appearances the understanding of which measures should be taken and what results can be expected.

Such an enterprise strategy will provide the implementation of the sustainable development program. The experience of applying the principles of green infrastructure at the enterprise level gives the prospect of moving over time to larger objects – cities, regions, which will ultimately ensure sustainable development of Ukrainian society in a whole.

References

[1] Д. О. Душкова, С. Н. Кириллов, “Зеленая инфраструктура города: опыт Германии”, *Вестник Волгоградского государственного университета*, № 2 (35), с. 136-147, 2016.

[2] О. А. Климанова, Е. Ю. Колбовский, А. В. Курбаковская, “Оценка геоэкологических функций зеленой инфраструктуры в городах Канады”, *География и природные ресурсы*, № 2. с. 191-200, 2016.

[3] Ю. А. Діканов, “Теоретичні аспекти інфраструктури природокористування як підґрунтя процесу ресурсозбереження”. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету*, вип. 54. с. 25-34, 2019.

[4] О. Протасенко, “Дослідження й аналіз показників екологічності робочого середовища”, *Комунальне господарство міст*, вип. 7 (146). с. 127-132, 2018.

THE ASSESSMENT OF THE STATE BUSINESS ENVIRONMENT IN UKRAINE

In connection with the crisis in the world economy, the dynamic development of the attractiveness of the business environment at different levels of the economy is becoming increasingly important. Prior to the rating of ease of doing business, there is a possibility of doing business between the countries and showing the way that the country has come close to the liberal rules of business. There is still a chance to change the progress of growing economies, lands, countries, countries of the large USSR, or lands, but little administrative economies. At the same hour, the rating will assess the development of the country, the leader's, the flagship of the economic development. Some of the economies are different, but we can't forgive the reasons for the rating, you need to analyze more factors.

Assessment of the middle level of the country should be carried out for the additional index of business (Doing Business). The World Bank conducts an annual survey to assess the ease of doing business in 190 countries. Financial institution specialists analyze rating participants by 10 indicators [1]:

1. Establishment of enterprises.
2. Obtaining building permits.
3. Connection to the power supply system.
4. Registration of property.
5. Obtaining loans.
6. Protection of minority investors.
7. Taxation.
8. International trade.
9. Enforcement of contracts.
10. Resolution of insolvency (bankruptcy procedure).

In 2020, Ukraine jumped seven steps up in one of the most important international rankings – Doing Business. Ukraine in 2020 took 64th place in Doing Business. The country has not yet occupied a high position in this index (Fig. 1).

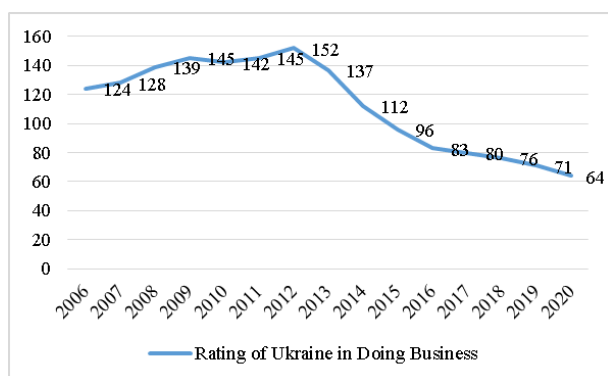


Fig. 1. Rating of Ukraine in Doing Business for the period 2006–2020

Analyzing the data presented in Fig. 1, it can be concluded that since 2006 Ukraine has had two periods of change in the business environment according to the Doing Business rating. The first is the period of regress from 2006 to 2012, when Ukraine “fell” in the ranking from 124th in 2006 to 152nd place in 2012. 152nd place is the worst indicator in the history of this rating for our country.

From 2013 to the present day, the period of improving Ukraine's position in this ranking continues. If we compare the worst indicator in 2012 and the best in 2020 – 152 and 64 places, respectively, the progress is obvious. At the same time, let us recall that in 2014 Ukraine set a rather ambitious goal – in the 2020 Strategy it was planned that in 2020 Ukraine should enter the top twenty economies in the world in the “Doing Business” rating. In the 2014 ranking, Ukraine ranked 112th, respectively, the expected progress by 2020 was 92 positions. This plan even then seemed ambitious but unrealistic.

Currently, according to the results of Doing Business 2020, we have 64th place and move up 48 positions. That is, this not very realistic plan has not been implemented. However, it should be noted that despite the recent political discourse on slow changes, lack of reform results and even deterioration, things are a bit wrong – a lot has been done and moving from 112th to 64th place indicates positive changes, we did not stand still, we were moving, but there was not enough speed.

Ukraine has changed its position in six areas, according to the World Bank Report. All six changes were assessed by World Bank experts as positive. Note that last year (2019 compared to 2018) the World Bank Report identified three key changes [1], two of which (“minority shareholder rights” and “international trade”) were assessed as positive and one (“building permits”) contained both a weakening and increasing pressure on business, so it was assessed as negative (Table 1).

Analyzing the rating of Ukraine by components, can draw the following conclusions:

1) obtaining building permits (from 30th to 20th place) by simplifying the process of obtaining building permits, namely, eliminated the requirement to hire an external observer and introduced a system of online notifications. In addition, obtaining a building permit has become less expensive due to a reduction in the share contribution [2];

2) connection to the power grid (from 135th to 128th place) by simplifying the conditions for obtaining electricity by optimizing the production of technical conditions and the introduction of a system of geographic information.

Table 1

Comparative analysis of the Doing Business index
by country in 2020 [1]

Country	Georgia	Russian Federation	Bulgaria	Ukraine
Global Rank	7	28	61	64
Selective Rating	2	5	17	18
Registration of enterprises	2	11	22	15
Obtaining building permits	5	6	9	4
Connection to the power supply system	9	2	22	19
Property registration	2	4	17	16
Getting loans	4	8	17	12
Protecting minority investors	2	15	7	11
Taxation	2	13	19	15
International trade	16	21	5	18
Enforcement of contracts	3	5	12	17
Insolvency resolution	15	12	13	23

In addition, the country has increased the reliability of energy supply by introducing a compensation mechanism for power outages;

3) property registration (from 63rd to 61st place) by simplifying property registration by increasing the transparency of the land management system;

4) protection of minority investors (from 72nd to 45th place) by strengthening the protection of minority investors, requiring more detailed disclosure of data on transactions of companies with stakeholders that may be related to majority owners;

5) international trade (from 78th to 74th place) by reducing the time for import, namely by simplifying the requirements for certification of conformity for auto parts;

6) obtaining loans (from 32nd to 37th place) by improving access to credit information by creating a state credit register in the National Bank. In general, the reform is positive, but due to the greater growth of other states, Ukraine has “asked” for this component;

7) business registration reduced its position from 56th to 61st place;

8) ensuring the implementation of contracts reduced its position from 57th to 63rd place;

9) taxation reduced its position from 54th to 65th place

10) resolving insolvency issues reduced its position from 145th to 146th place.

Thus, in order to improve the country’s position in the international ranking of doing business, Ukraine needs:

According to the indicator registration of enterprises: introduce online registration of limited liability companies only with simplified authorization of a person (use of ID-passport, Bank ID); introduce registration of a business entity as a value added tax payer during the day; cancel the previous submission of notice of employment of employees [3].

According to the indicator of connection to electric networks: to establish free connection to electric networks; make public access to available capacity and provide the opportunity to apply for online connection.

According to the indicator of property registration: to form and enter documents on the right of ownership of land and real estate in the electronic register; combine registers of property rights to real estate and land into one; Introduce administrative appeals against actions and decisions of state registrars on registration of real estate and land plots (the body that will consider such complaints should be separated from the Ministry of Justice and the State Land Cadastre) and provide opportunities for citizens and businesses to draw up contracts for real estate sales administrative services [3].

By indicator of obtaining loans: open public access to the register of encumbrances on movable property with the ability to view the history of changes and provide credit bureaus with information from retailers and utilities.

According to the tax indicator: reduce tax rates on the salary fund and replace income tax with withheld capital tax.

According to the indicator of ensuring the fulfillment of contracts: to introduce the submission of claims, explanations and petitions through a special electronic platform; adopt a law on mediation and introduce a financial incentive to apply for mediation services.

According to the insolvency resolution indicator (bankruptcy): provide an opportunity for creditors to finance the debtor to restore its solvency.

According to the indicator of obtaining construction permits: ensure the receipt of technical conditions and restrictions in a “single window”, for example, in the center of administrative services.

According to the indicator international trade: Reduce the time for imports and exports.

References

- [1] Офіційний сайт Світового банку. – Режим доступу : <http://web.worldbank.org>
- [2] Офіційний сайт Світового економічного форуму. – Режим доступу : <http://www.weforum.org>
- [3] Офіційний сайт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій. – Режим доступу : <http://www.ier.com.ua/ua>

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

В сучасних умовах розвиток економіки України пов'язаний із вирішенням багатьох економічних проблем, основними з яких є: спад промислового виробництва, перевищення імпорту товарів над експортом, значне відхилення державних доходів від плану, негативне сальдо платіжного балансу, погіршення міжнародних резервів, негативна ситуація на

міжнародних сировинних ринках, неспроможність уряду повністю виконати план запозичень, висока частка соціальних витрат по відношенню до ВВП тощо.

Оцінка економічного розвитку країни насамперед визначається рівнем валового внутрішнього продукту (далі ВВП).

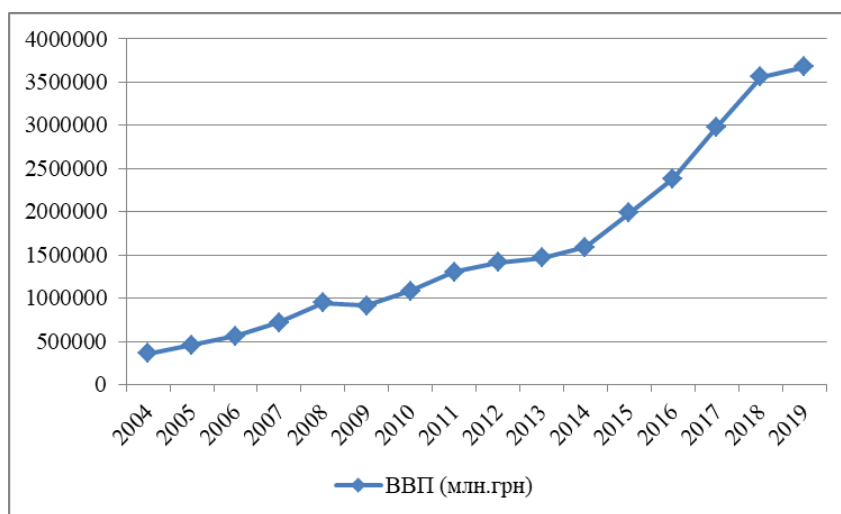


Рис. 1. Динаміка ВВП країни за 2004–2019 рр.

(побудовано на основі джерела [1])

Виходячи з даних рис. 1 можна зробити висновок про позитивну динаміку зміни обсягів ВВП. Починаючи з 2010 року обсяги ВВП мають значні темпи зростання, що свідчить про позитивну динаміку росту економіки країни.

Однак оцінка ВВП не дає повну інформованість щодо стану розвитку країни, слід враховувати обсяги експорту та імпорту товарів та послуг. Для цього оцінено обсяги експорту та імпорту в період з 2004 по 2019 рр., рис. 2.

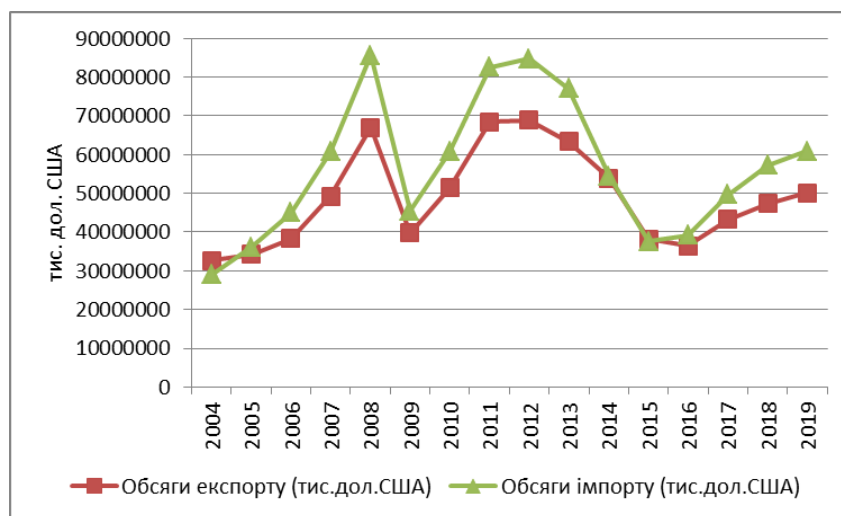


Рис. 2. Динаміка обсягу експорту та імпорту за 2004–2019 рр.

(побудовано на основі джерела [1])

Слід зазначити, що спостерігається нестійка динаміка обсягів експорту та імпорту. Також необхідно враховувати, що такий показник як обсяг імпорту товарів та послуг є дестимулятором для розвитку економіки країни, обсяг експорту товарів та послуг є показником стимулятором. Наведені показники мають значні коливання щодо збільшення та зменшення, так в 2009 році спостерігається значний спад цих показників одночасно, що можна пояснити реакцією на світову фінансову кризу 2008 р. Однак, з 2010 р. відбувається поступове збільшення зазначених показників, включно до 2012 р. З 2013 р. по 2016 р. можна спостерігати зростання обсягів експорту та імпорту, що пояснюється складною політичною ситуацією в країні та веденням бойових дій на Сході України.

Враховуючи нестабільну економіку країни, показники обсягів імпорту значно перевищують показники обсягів експорту за весь досліджуваний період та мають однакові коливання щодо зменшення та збільшення. Перевищення обсягів імпорту над обсягами експорту впливає на загальний стан економіки країни в цілому, та зазначає той факт, що країна не зможе виробляти достатньо товарів та послуг для населення.

Одним із головних факторів оцінки рівня розвитку країни є також рівень життя населення. Так в період з 2005 по 2019 рр. оцінено середній розмір заробітної плати українця, та проведено аналіз вартості заробітної плати в іноземній валюті, а саме долл. США.

На рис 3 наведено динаміку зміни розміру заробітної плати в дол. США та індексу цін на товари та послуги за 2005–2019 рр.

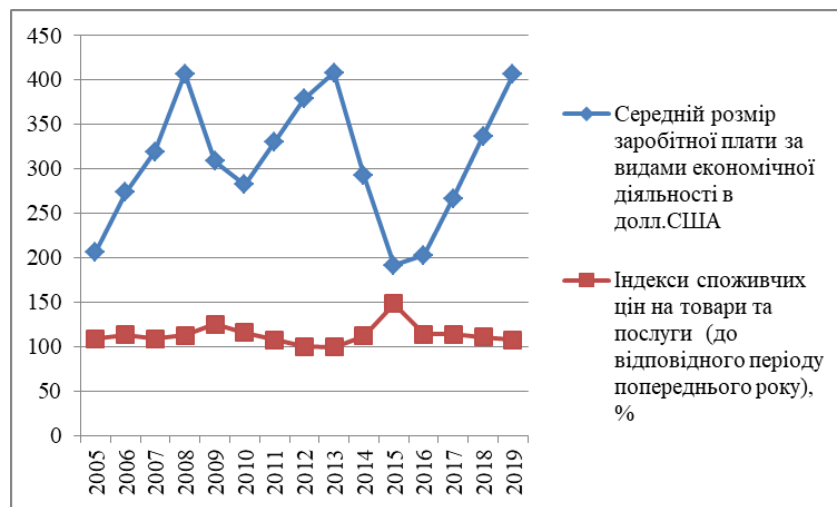


Рис. 3. Динаміка зміни розміру заробітної плати в дол. США та індексу цін на товари та послуги за 2005–2019 рр. (побудовано на основі джерела [1; 2])

Виходячи з даних рис. 3 враховуючи рівень інфляції можна спостерігати що середній розмір заробітної плати в 2013 році мав найбільший обсяг – 408,5 долл. США. Загальна динаміка змін середньої заробітної плати свідчить про нестійкий фінансовий стан української економіки, починаючи з 2014 року розмір заробітної плати в іноземній валюті стрімко зменшується, що свідчить про знецінення вартості робочої сили населення. Так в 2006 р. вартість робочої сили складала – 1041,5 грн, що в іноземному еквіваленті – 273,86 долл. США, а в 2017 р. – 7104 грн, що в іноземній валюті складає всього – 267,1 долл. США, це свідчить про те, що за 10 років вартість робочої сили мала однакову ціну, але враховуючи обсяги інфляції в 2017 році заробітна плата кожного українця знецінилась. У 2018 р. та в 2019 р. розмір середньої заробітної плати збільшився майже на 70 дол. США у порівнянні

з попереднім роком, однак, ця зміна обумовлена не покращенням економічного розвитку країни, а коливанням курсів валют, купівельна спроможність населення знизилась.

Також варто відзначити, що найбільшу частку своїх доходів домогосподарства витрачають на продукти харчування та безалкогольні напої (42,1%), житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива (10,7%) та транспорт (10,4%), а найменше домогосподарства витрачають на освіту (1,1%), що свідчить про зубожіння населення.

Список літератури

- [1] Державна служба статистики України. Статистична інформація. Режим доступу до інформації: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- [2] Національний банк України. Режим доступу до інформації: <https://bank.gov.ua/>

INTRODUCTION TO THE ROLE OF LAW IN THE OPTIMIZATION OF MODERN ECONOMIC DYNAMICS

Modern trends in the informatization and globalization of world processes against the background of sudden crisis signs require more and more effective economic solutions and mechanisms for their implementation for the sustainable development of most post-Soviet states. An important role in this process is assigned to law and economic and legal analysis in the service of the economy. It is no coincidence that the topic of economic efficiency and the role of law in promoting economic progress has a rich history of economic and legal developments. And if economists have been counting research from the beginning of the last century, then legal scholars have tried to keep up with them in search.

At 1919, economists noticed that the growing complexity of American industrial potential and heightened entrepreneurial competition opened a new paradigm in business [1].

This discovery in the field of human resources was made by business science, which was called the science of efficiency. It gave the impetus and the opportunity to use it to produce products and manage markets at the lowest cost, opening wide the door to innovation and entrepreneurial initiative.

On the other side of the ocean, in the Soviet expanses, efficiency as a tool for optimizing economic and other social relations emerges several decades later. However, at that time its driver in the economy was the state-planned economy, mutually exclusive entrepreneurship and private property. The real need and intensity of research, as well as the search and implementation of effective methods of economic dynamics, begins to manifest itself already in the post-Soviet space in the process of post-socialist transformation of the republics into new independent states. Opening in a new way the capitalist format of the economic vector and giving way to entrepreneurship, as well as breakthrough innovations, the rapid spread of new products and technologies. The change in the economic course gave certain prerequisites for accelerating technical progress in these countries [2]. A short historical excursion testifies to the ever-increasing importance of the institution of efficiency and development for the economy and its commitment to innovation and entrepreneurship.

The key driver for understanding the essence of innovative matter is the influence of characteristics of economic potential specific for a given institution (system), emanating from the political structure of the institution (system). The law of political economy is a debatable sphere of an ideological format, filled with antagonistic relations between scientific views, which have the specificity of being either affirmative or critical of capitalism. The social, political and legal atmosphere created by the indi-

vidual shows its projection on the speed and scale of innovation. The latter are based on the business environment and, most importantly, on the determination, inspiration, creativity and competence of potential entrepreneurs.

Thus, a century after the publication of the above-mentioned work, the above-mentioned characteristic of economic performance and its sources, among which law occupies an important place, continues to be relevant both for the capitalist coordinate system and for post-Soviet countries.

Only now, in contrast to the industrial economy, the vector of research and practical efforts of governments and ordinary entrepreneurs are aimed at the economy of knowledge and digitalization. Its practical task is not only to increase competitiveness, but also to preserve resources and labor, as well as create significant prerequisites for reducing inequality in the economic development of countries and overcoming poverty. Acting as a regulator of economic relations in the context of the spread of digital technologies and the worldwide promotion of information platforms, the law affects the economy, making appropriate adjustments to the economic dynamics.

And here the issues of interaction between law and economics received a new spiral of development under the sign of digital platforms that need optimal and timely solutions.

And if in the era of industry, the world order was governed through a hierarchical institution of administration with administrative decision making and a market institution with price beacons, definitely moving away from a rigid vertical. In the digital age, these verticals showed some stiffness and inhibition, breaking away from the increased mobility of the environment. Given that the market algorithm, in contrast to the first attribute, has become more flexible and too atomistic to meet the higher stage of the relationship. Having entered the information age, the world received a third, digital instrument of influence, possessing a certain mobility and absorbing the positive aspects of its predecessors.

Law through the regulatory framework is also directly related to this instrument. Against this background, all types of states focused on effective innovation dynamics face the need for optimal development and implementation of large-scale institutional transformations for understanding and effective interaction in a digital format.

In this aspect, both developed and developing and transitional economies are today equally transitory and dependent on world processes. The natural driver of such manifestations was the pandemic global crisis of 2020, which forced many states to seek additional reserves and consistently reduce costs and burden on the public financial sector narrow bureaucratic thresholds.

It is reasonably believed that for an objective understanding of the prerequisites, including the current crisis, it is useful to resort to re-studying the business cycles of Schumpeter [3]. Mainstream economics has been accused of advancing capitalism. Even if we agree with this, this paradigm does not in any way affect learning, which overlooks one of the main attributes of the capitalist system: its tendency to continuous innovation.

As a result the majority of residents of the post-Soviet states do not grasp the true meaning of capitalism and technological progress and do not realize their interconnection and dependence. Even innovations in the minds of a significant part of society are not identified with capitalism. On the contrary, more than half of citizens show antagonism to this format of the social system [2].

At one time, Schumpeter introduced the paradigm of 'creative destruction' succinctly and lucidly reflecting the two inextricably linked sides of rapid technological progress, which never does without sad stories of bankruptcy, unsuccessful deals and as a result high levels of layoffs and unemployment. Today, taking into account the post-Soviet realities it has become obvious that rapid innovation and dynamism are signs inherent in the capitalist coordinate system. Entering the world of capitalism creates opportunities for the emergence of innovative practices and gives the chances that the state will be involved in them in one way or another.

However, this step with a few exceptions, does not provide rapid and comprehensive success. He as a rule has a long and patient character. It also requires a conceptual development of a promising economic course of reforms that have a vector of effective economic dynamics based on the rule of law. Taking into account the interests of all existing social classes of classes in society, not allowing preferences or certain benefits and advantages to oligarchic groups or other structures to the detriment of public interests.

In the midst of a complex economic panorama of the country in which we are replete with easy recipes for how to reform the economic potential and stimulate the growth of production and employment it is necessary to take a fresh look at the theory of Schumpeter and apply it in practice directing the spearhead of impact on strengthening national innovation systems.

While this is true the already constant rise in the cost of energy resources and utilities as well as the prices of food and essential goods, is an unsustainable threat due to the poor quality of public infrastructure and health care, complemented by overvalued exchange rates are projected onto business transactions in their daily production cycle.

The only mechanism that Schumpeter identified as a way out of the inevitable crisis of mass production closure aiming at effective economic dynamics, is seen in the strengthening of innovations [4], through the promotion of the introduction of new knowledge into the production infrastructure and its subsequent investment in the dynamics of new industrial areas and new opportunities for employment of labor resources and increased welfare for society towards sustainable development.

The role of law in this process must be reduced to removing obstacles for entrepreneurs to innovate in various fields and, above all, create new and better jobs. Based on the establishment of the principle of the rule of law and justice in society and in the sphere of economic relations.

These premises cause the need for further domestic research towards a more demanding understanding of what law is, which is based on the ideal of the rule of law in the digital economy.

Referens

[1] Economics of efficiency. By Norris A. Brisco. New York : The Macmillan Co. 1914.

ECONOMIC STABILITY: ASSESSMENT TOOLS

The most important tool for describing socio-economic phenomena and processes is information expressed through various statistical indicators. It is impossible to represent the reality by statistical indicators because of both the probabilistic nature and the mass character of social phenomena. The quality of statistical information depends on the way the data is obtained. But, the method of obtaining data depends, first of all, on the understanding of the essence of market relations, the relationship of indicators that characterize market relations and the degree of their economic perfection, taking into account the time factor. Economic market excellence involves the sale of identical products at the same price.

The economic imperfection of market relations determines both the specifics of the relationship between the price and the quantity of goods produced or sold in the market, and the statistical technologies for collecting and processing data on this product.

In conditions of market imperfection, difference in prices arises due to the incompleteness of information received from business entities. In practice, price data is collected only for a sample of outlets. But, the change of outlets changes the average prices. If the average price reflects differences in the quality of the goods, then a change of an outlet will lead to a change of the average quality of the purchased goods and will affect its quantity, but not the sale price. Besides, it is impossible to identify the effect of the change of outlets. Therefore, when analyzing business processes, it is becoming increasingly important to obtain the most accurate data possible, subject to its maximum completeness.

One of the most flexible methods of data collection in modern analytical practice is a sample survey. The basic task of this survey is to describe as accurately as possible a population of interest based on a sample data with a minimum volume.

This can be achieved only on the basis of a representative sample, using such method of its formation that minimizes unintended errors.

If the accuracy of sample surveys results is achieved through the use of sampling methods, then its minimum size depends on many parameters such as the estimated indicator, the ways and methods of sampling, the variation of the initial data, the given reliability of the results obtained, the maximum admissible error in the evaluation of indicators and is determined as based on both the formulae of mathematical statistics, and the expert method.

To move from observation to the generalization of the situation under consideration, it is necessary to use the methods of statistical analysis. The calculation of probability allows to find out the reverse process—what data

can be obtained based on the characteristics of the situation. If an event (economic activity, business process) is massive, then the probability can be considered as a measure of objective possibility of an event.

The probability of selection of each element of the studied data set may be different and vary in accordance with the objectives of the survey. The specifics of the correlation between the price and the quantity of goods produced or sold in the market determines the basis for the formation of a sample population and, accordingly, the probability of each of its element's selection.

Thus, a product is not representative if its share in total costs is reduced; comparison of goods avoids the effect of changes in quality on price changes; price data and more often, it represents the offer price but not the actual sale price; the fact of influence of outlets change when collecting price information is impossible to identify.

Therefore, the probabilistic selection methods involve:

- the mathematical probability of each element of the studied population to be selected;
- the occurrence of a probability value above zero;
- the quantitative calculation of probability.

In analytical practice, the formation of a representative sample is ensured mainly by the method of random sampling or stratification. But when analyzing changes in prices for a particular product to select outlets or goods, methods of improbable selection are mainly used.

This is due to [4]:

- the impossibility of determining the basis of a sample,
- the need for a long-term observation of samples,
- the inability to use probabilistic sampling for both the reporting and the base periods,
- minimizing a systematic sampling error,
- the feasibility of making a decision on the formation of a sample at its lowest level.

Therefore, it is important to determine the population to be examined. It should cover only those units that will actually be given the probability of being selected for the survey.

If, in a stratified sample, each area has a known and non-zero probability of selection, which is unbiased and not a subject to a subjective opinion, then a sampling according to the expert estimation (nonprobability sampling) provides neither a mechanism for non-zero probability of selection for each area, nor a calculation mechanism of probability of selecting those areas that are ultimately included in the sample.

Stratification significantly reduces the possibility of a biased sampling formation. When using nonprobability methods of estimation, the survey results will have an error.

The scale of such errors, and sometimes their orientation towards underestimation or overestimation of the studied indicators will be unknown.

The accuracy of the estimates obtained is justified when using probabilistic sampling. This will enable users to evaluate the reliability of indicators that are being examined and to build a confidence interval for them. A compromise between an attempt to obtain a higher level of reliability and a desire to have a relatively small interval is achieved at a 95% confidence level.

For the correct construction of a confidence interval, the sample should be random, and the distribution of elements of the studied population follows the normal distribution law.

The desired level of accuracy of indicators will determine the size of a sample. The more accurate or reliable the survey results are, the larger the sample size is.

In economic studies, the sample size depends on such factors as [3, 5]: an indicator of variation of a studied sign; the size of the marginal sampling error; the size of the probability with which it is necessary to guarantee the results of the sample; a method of selecting units of population.

Different combination of selection parameters of observation units allows to obtain different sampling methods.

Most of the methods of business processes analysis are combined. It does not require a complete list of units of observation, which reduces costs.

The big problem is the identification and processing of atypical observation unit's data. Their inclusion in the sample set strongly affects the final value of the obtained indicators and affects the quality of the survey results. Atypical units are defined as those:

- having extreme values of indicators,
- affecting the final score due to its large sample weight,
- having a complex structure or which are in the process of structural transformation.

It is possible to identify and evaluate the impact of atypical units on the final value of indicators, which are examined using: the graphical method, when working with small volumes of the population; the construction of the median interquartile ranks of the boundaries of maximum permissible interval; aggregated control of indicators at a higher level in the hierarchy of their processing.

In order to avoid the influence of changes in quality on price changes, the method of comparison is used in analytical practice. In the real economy, situations arise when new goods and old goods that are not in the current

period may have price dynamics that differ from the price dynamics of the goods being compared.

To establish a connection between the previous series of prices observation for the old representative product and the next series for the new one, it is necessary to use the method of moment observations. The essence of this method is the examination of all elements of the population, but at a certain time.

The object of sampling during moment observation are moments or time intervals. Therefore, the concepts of general and sample population do not refer to the initial set of data that are being studied, but to the time of observation. The use of moment observation gives a good result when studying a part of individual elements of a process or their duration in a process.

Thus, obtaining a high-quality statistical information using the sampling method is possible following the basic principles of conducting and organizing an effective sampling survey and identifying sources of errors at its stages. Sampling errors should be evaluated and provide users with the opportunity to calculate the reliability of the main survey results. Obtaining a useful result for practice is possible when, with a large amount of data, a change in the sample size does not cause a strong change in its value.

References

- [1] А. О. Овчаров "О роли статистической методологии в научных исследованиях", *Вопросы статистики*. № 4, с. 27-31, 2014.
- [2] А. И. Орлов "Теория измерений как часть методов анализа данных: размышления над переводом статьи П.Ф. Веллемана и Л. Уилкинсона", *Социология: методология, методы и математическое моделирование*, № 35, с. 155-174, 2012.
- [3] А. И. Орлов "Новая парадигма математических методов экономики", *Экономический анализ: теория и практика*, № 36 (339), с. 25-30, 2013.
- [4] Руководство по индексам потребительских цен: теория и практика. [Электронный ресурс]. – режим доступа: http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/themes/13/cpi_ru.pdf
- [5] И. М. Теняков Современные проблемы измерения экономического роста, *Инновационное развитие экономики России: сценарии и стратегии: Пятая международная научная конференция: Москва, МГУ им. М. В. Ломоносова, Экономический факультет; 18-20 апреля 2012 г. Сборник статей*, с. 139-146, 2012.
- [6] Е. С. Шмарихина "Измерение эффективности выборочного обследования", *Финансы и Бизнес*, № 2, с. 122-125, 2010.

INTELLIGENT SUSTAINABILITY RANKING SYSTEM WITHIN LOCAL BUDGETING

The sustainable public policy implementation raised among the public budgeting tasks at the local level during the COVID-19 pandemic. Authorities searching the ways to combine the traditional services and programs with the new bonds of criteria for the sustainability in lockdowns. In developing countries, particularly in India, the tourism industry can provide many benefits to the communities that lack the knowledge and financial resources. Local tourism for the residence of community could reduce the negative impacts of the new circumstances.

Therefor public authority could develop local business and improve the psychological state of the population at the time of closure by redistributing budget support for the local community based tourism (CBT) development. For example, EU residents spent 82% of their tourism expenditure on trips inside Europe (78% inside the EU) according to the Eurostat data. Regions in developing countries getting involved in the defense of pandemic crisis without any external support. New sustainability development principles introduce to encourage and empower the communities. CBT the main feature for involvement of the local community with local business support. Nowadays CBT is a way of developing the social, economic, environmental, cultural requirements of local communities [1]. For the purpose to determine directions for the local authorities budget resource allocation during the policy implementation the design and development of an intelligent sustainability ranking system with reference to community based tourism proposed. It based on four factors such as Economic Sustainability (ES), Social Sustainability(SS), Environmental Sustainability (ENS) and Cultural Sustainability (CS). Previously authors have suggested a soft computing-based tourist destination recommendation system [2]. In the current research, we have designed a ranking information system by four pillars of sustainability for community-based tourism by authorities. It shows which part should be assess according to the feedback from interested tourists or experts. In order to develop the system, we are using Fuzzy sets [3], [4], Fuzzy TOPSIS [5] and making an attempt to configure the four key factors of sustainability in case of CBT. A fuzzy set $\tilde{A}$ in a universe of discourse R , is defined by a membership function $\tilde{\mu}_A(x)$ such that $\tilde{\mu}_A(x) \rightarrow [0,1], \forall x \in R$. A fuzzy number is a fuzzy subset in the universe of discourse, R that it is both convex and normal. Trapezoidal fuzzy number shown below.

A triplet presents the trapezoidal fuzzy number (TrFN) $\tilde{A} = (a, b, c, d)$ and its membership function given

$$\text{by } \tilde{\mu}_A(x) = \begin{cases} \frac{x-a}{b-a}, & a \leq x \leq b \\ 1, & b \leq x \leq c \\ \frac{d-x}{d-c}, & c \leq x \leq d \\ 0 & \text{elsewhere} \end{cases}$$

A fuzzy set $\tilde{A}$ of the universe of discourse, R is said to be normalized fuzzy set if $\exists ax \in R$ such that $\tilde{\mu}_A(x) = 1$. A variable whose values are linguistic terms. The linguistic values can also be expressed as fuzzy numbers. For example, "weight" is a linguistic variable; its values are very low, moderately important, important, very important, absolutely important, etc. Let there are two trapezoidal fuzzy numbers $A = (a_1, a_2, a_3, a_4)$ and $B = (b_1, b_2, b_3, b_4)$ with centroid points (α_A, β_A) and (α_B, β_B) , left and right spreads are (L_A, R_A) and (L_B, R_B) respectively. Then, the distance between two trapezoidal fuzzy number [9] is given by:

$$d(A, B) = \max \{ |\alpha_A - \alpha_B|, |\beta_A - \beta_B|, |L_A - L_B|, |R_A - R_B| \},$$

where

$$\alpha_A = \frac{1}{3} \left[a_1 + a_2 + a_3 + a_4 - \frac{a_4 a_3 - a_1 a_2}{(a_4 + a_3) - (a_1 + a_2)} \right],$$

$$\beta_A = \frac{1}{3} \left[1 - \frac{a_3 - a_2}{(a_4 + a_3) - (a_1 + a_2)} \right],$$

$$L_A = a_2 - a_1 \text{ and } R_A = a_4 - a_3.$$

In order to develop the system, the steps of Fuzzy TOPSIS are shown in Table 1 below.

Table 1

Fuzzified scale for pairwise comparison	
Linguistic Variables	Fuzzy Scale
Equal Importance (Eq.I)	(1, 1, 1, 1)
Very Less Important (VLI)	(0, 0.5, 1.5, 2)
Less Important (LI)	(1, 1.5, 2.5, 3)
Important (I)	(2, 2.5, 3.5, 4)
Very Important (VI)	(3, 3.5, 4.5, 5)
Extremely Important (EI)	(4, 4.5, 5.5, 6)

Suppose there are k decision-makers. If the fuzzy rating and weight of importance of k^{th} decision-maker about i^{th} alternative concerning j^{th} criteria are $\tilde{x}_{ij}^k = (a_{ij}^k, b_{ij}^k, c_{ij}^k, d_{ij}^k)$ and $\tilde{w}_{ij}^k = (w_{j1}^k, w_{j2}^k, w_{j3}^k, w_{j4}^k)$ respectively, where $i=1,2,3, \dots, m$ and $j=1,2,3, \dots, n$.

Aggregated fuzzy rating i^{th} alternative concerning j^{th} criteria are given by $\tilde{x}_{ij} = (a_{ij}, b_{ij}, c_{ij}, d_{ij})$ such that:

$a_{ij} = \min_k \{a_{ij}^k\}$, $b_{ij} = \min_k \{b_{ij}^k\}$, $c_{ij} = \min_k \{c_{ij}^k\}$, $d_{ij} = \min_k \{d_{ij}^k\}$. And the aggregated fuzzy weights of importance are $\tilde{w}_j = (w_{j1}, w_{j2}, w_{j3}, w_{j4})$ where $w_{j1} = \min_k \{w_{j1}^k\}$, $w_{j2} = \min_k \{w_{j2}^k\}$, $w_{j3} = \min_k \{w_{j3}^k\}$, $w_{j4} = \min_k \{w_{j4}^k\}$.

The fuzzy decision matrix of aggregate values expressed as given below:

$$\tilde{D} = \begin{matrix} & C_1 & C_2 & \dots & C_n \\ \begin{matrix} A_1 \\ A_2 \\ \dots \\ A_3 \end{matrix} & \begin{bmatrix} \tilde{x}_{11} & \tilde{x}_{12} & \dots & \tilde{x}_{1n} \\ \tilde{x}_{21} & \tilde{x}_{22} & \dots & \tilde{x}_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ \tilde{x}_{m1} & \tilde{x}_{m2} & \dots & \tilde{x}_{mn} \end{bmatrix} \end{matrix}$$

The aggregate fuzzy importance weights are $\tilde{W} = [\tilde{w}_1, \tilde{w}_2, \tilde{w}_3, \dots, \tilde{w}_n]$ where each $\tilde{x}_{ij}$, $\tilde{w}_j \forall_i i=1,2,3, \dots, m$ and $j=1,2,3, \dots, n$, are linguistic variables and which can be interpreted by trapezoidal fuzzy numbers $\tilde{x}_{ij} = (a_{ij}, b_{ij}, c_{ij}, d_{ij})$, and $\tilde{w}_j = (w_{j1}, w_{j2}, w_{j3}, w_{j4})$.

The fuzzy positive ideal solution (FPIS) and fuzzy negative ideal solutions (FNIS) were defined as given: the normalized fuzzy decision matrix is given by $\tilde{R} = [\tilde{r}_{ij}]_{m \times n}$, where $i=1,2,3, \dots, m$ and $j=1,2, 3, \dots, n$.

Where next solution shown as the

$$\left. \begin{aligned} \tilde{r}_{ij} &= \left(\frac{a_{ij}}{c_j^+}, \frac{b_{ij}}{c_j^+}, \frac{c_{ij}}{c_j^+}, \frac{d_{ij}}{c_j^+} \right) \text{ And} \\ c_j^+ &= \max_i (d_{ij}) \text{ (benefit criteria)} \\ \tilde{r}_{ij} &= \left(\frac{a_j^-}{d_{ij}}, \frac{a_j^-}{c_{ij}}, \frac{a_j^-}{b_{ij}}, \frac{a_j^-}{a_{ij}} \right) \text{ And} \\ a_j^- &= \min_i (a_{ij}) \text{ (cost criteria)} \end{aligned} \right\}$$

In this normalization process, the ranges of normalized fuzzy numbers lie in the interval [0, 1].

The weighted normalized fuzzy matrix $\tilde{V}$ can be evaluated by: $\tilde{V} = [\tilde{v}_{ij}] = [\tilde{r}_{ij} * \tilde{w}_j]_{m \times n}$, where $i=1,2,3, \dots, m$ and $j=1,2, 3, n$. The fuzzy positive ideal solution (FPIS) and fuzzy negative ideal solutions (FNIS) are defined as given below:

$$\begin{aligned} A^+ &= (\tilde{v}_1^+, \tilde{v}_2^+, \dots, \tilde{v}_n^+) \text{ And} \\ \tilde{v}_j^+ &= \max_i (v_{ij}^+) \quad i=1,2,3, \dots, m \text{ and } i=1,2,3, \dots, n \\ A^- &= (\tilde{v}_1^-, \tilde{v}_2^-, \dots, \tilde{v}_n^-) \text{ And} \\ \tilde{v}_j^- &= \min_i (v_{ij}^-) \quad i=1,2,3, \dots, m \text{ and } i=1,2,3, \dots, n \end{aligned}$$

The distances d_i^+ And d_i^- of each weighted alternative from fuzzy positive ideal solution (FPIS) and fuzzy negative ideal solutions (FNIS) can be evaluated by the following equations:

$$\begin{aligned} d_i^+ &= \sum_{j=1}^n d_v(\tilde{v}_{ij}, \tilde{v}_j^+) \quad i=1,2,3, \dots, m, \\ d_i^- &= \sum_{j=1}^n d_v(\tilde{v}_{ij}, \tilde{v}_j^-) \quad i=1,2,3, \dots, m, \end{aligned}$$

where $d_v(\tilde{a}, \tilde{b})$ is the distance between two trapezoidal fuzzy numbers $\tilde{a}$ and $\tilde{b}$.

The distance from fuzzy positive ideal solution (FPIS A^+) and fuzzy negative ideal solutions (FNIS A^-) simultaneously represented by the closeness coefficient CC_i :

$$CC_i = \frac{d_i^-}{d_i^- + d_i^+}, i=1,2,3, \dots, m$$

The highest value of closeness coefficient represents the best alternative, and it shows the best alternative is closest to the FPIS and farthest from FNIS. Next step is ranking the alternatives with the help of the closeness coefficient. In the simulation case, we take the results from the two groups of the experts who ranks the factors by the criteria: AB- Attitude and Belief towards CBT, HC- Human Capital Development, CBTM- CBT Management, IN- Innovation, TR- Tourism Resource, TRM- Tourism Resources Management, TAP- Tourism Activities and Products, MDIMSI-Market Demand Identification and Marketing Strategy Development, VT-Values to Tourists.

Comparison among the results obtained from Fuzzy TOPSIS shown in Table 2.

Table 2

Fuzzy TOPSIS results of the simulation

Alternatives	Fuzzy TOPSIS (Using Ebadi et al.'s Method)	Fuzzy TOPSIS (Using Hamming Distance Method)
ES	1	1
SS	2	2
ENS	3	4
CUL	4	3

The ranking regarding the tourist destinations has been designed by the system. This system will act as a referral system among government authorities, respective tourism-related administrative bodies to make policies for budgeting support of community-based tourism.

References

- [1] H. Han, T. Eom, A. Al-Ansi, H. B. Ryu, and W. Kim, "Community-Based Tourism as a Sustainable Direction in Destination Development: An Empirical Examination of Visitor Behaviors," Sustainability, vol. 11, no. 10, p. 2864, May 2019, doi: 10.3390/su11102864.
- [2] P. Srivastava, S. Srivastav, "Soft computing market research analytics on recommendation for tourists destinations in Varanasi-India," International Journal Of Advanced Science And Technology, vol. 29, no. 4s, pp. 791–807, Mar. 2020, Accessed: Jul. 15, 2020. [Online]. Available: <http://serse.org/journals/index.php/IJAST/article/view/6513>.
- [3] L. A. Zadeh, "Fuzzy sets," Information and Control, vol. 8, no. 3, pp. 338–353, 1965, doi: 10.1016/S0019-9958(65)90241-X.
- [4] G. J. Klir and Bo. Yuan, Fuzzy sets and fuzzy logic : theory and applications. Pearson, 2015.
- [5] C. T. Chen, "Extensions of the TOPSIS for group decision-making under fuzzy environment," Fuzzy Sets and Systems, vol. 114, no. 1, pp. 1–9, Aug. 2000, doi: 10.1016/S0165-0114(97)00377-1.

THE CAUCHY FUNCTION FOR DIFFERENCE EQUATIONS

An interesting and alternative to the well-known approach is the method of finding partial solutions of linear differential equations (with constant and variable coefficients), which is to use Cauchy function $G(x, y)$ that determines (for example, a linear differential equation of second order with constant coefficients) as a solution of the following Cauchy problem:

$$\begin{cases} \frac{d^2 G}{dx^2} + p \frac{dG}{dx} + qG = 0 \\ G|_{x=z} = 0 \quad \frac{dG}{dx}|_{x=z} = \sqrt{a^2 + b^2} \end{cases} \quad (1)$$

Then the particular solutions of the inhomogeneous equation

$$y'' + py' + qy = f(x) \quad (2)$$

Is
$$y(x) = \int_{x_0}^x G(x, z) f(z) dz \quad (3)$$

Indeed,

$$\begin{aligned} \frac{dy}{dx} &= G(x, x) f(x) + \int_{x_0}^x \frac{dG(x, z) f(z) dz}{dx} = \\ &= \int_{x_0}^x \frac{\partial G(x, z) f(z) dz}{\partial x} \\ \frac{d^2 y}{dx^2} &= \frac{dG(x, z) f(z)}{dx} \Big|_{x=z} + \int_{x_0}^x \frac{d^2 G(x, z) f(z) dz}{dx^2} = \\ &= f(x) + \int_{x_0}^x \frac{dG(x, z) f(z) dz}{dx^2} \end{aligned}$$

Let's substitute $y(x)$ from (3), $\frac{dy}{dx}$ and $\frac{d^2 y}{dx^2}$ into the equation (2) and due to (1) we get an identity.

Now we find $G(x, z)$ for the equation

$$\frac{d^2 y}{dx^2} + w_0^2 y = f(x) \quad (4)$$

We rewrite the equation in terms of function $G(x, y)$

$$\frac{d^2 G}{dx^2} + w_0^2 G = 0$$

and we will get

$$G(x, z) = C_1(z) \sin w_0 x + C_2(z) \cos w_0 x.$$

As $G(x, x) = 0 \Rightarrow C_1(z) \sin w_0 z + C_2(z) \cos w_0 z = 0.$

From the initial condition $\frac{dG}{dx}|_{x=z} = 1$ we have

$$C_1(z) \cos w_0 z - C_2(z) \sin w_0 z = 1.$$

Solving the system of this algebraic equations, we find

$$C_1(z) = \frac{\cos w_0 z}{w_0} \quad \text{and} \quad C_2(z) = -\frac{\sin w_0 z}{w_0}.$$

Hence,
$$G(x, z) = \frac{1}{w_0} \sin w_0 (x - z).$$

Thus, a particular solution of the equation (4) is
$$y = \frac{1}{w_0} \int_{x_0}^x \sin w_0 (x - z) f(z) dz.$$

For **inhomogeneous linear differential equations n-th order**

$$\sum_{k=0}^n a_k(x) \frac{d^k y}{dx^k} = f(x) \quad (5)$$

Cauchy function $G(x, z)$ introduced similar in the sense that $G(x, z)$ is the solution of the following problem with appropriate initial data:

$$\sum_{k=0}^n a_k(x) \frac{d^k G(x, z)}{dx^k} = 0$$

$$G|_{x=z} = 0,$$

$$\frac{dG}{dx} \Big|_{x=z} = 0, \quad \frac{d^{n-2} G}{dx^{n-2}} \Big|_{x=z} = 0, \quad \frac{d^{n-1} G}{dx^{n-1}} \Big|_{x=z} = 1.$$

Then the particular solution of the inhomogeneous equation (5) has the appearance

$$y(x) = \int_{x_0}^x G(x, z) f(z) dz.$$

As for linear differential equations, difference equations if you can enter the Cauchy function, with which there is a particular solution of the inhomogeneous difference equation for arbitrary right side. Consider the simplest case of a linear difference equation of 1st order with constant coefficients

$$y_{n+1} + py_n = f(n) \quad (6)$$

Let's introduce the Cauchy function as a solution to the Cauchy problem:

$$\begin{cases} G(n+1, m) + pG(n, m) = 0 \\ G(n, m)|_{n=m} = 1 \end{cases}.$$

The solution is $G(n, m) = (-p)^{n-m} = G(n-m)$. Then a particular solution of equation (6) for any $f(n)$ is

$$y_{n, \text{particular}} = \sum_{m=1}^{n-1} G(n-m-1) f(m).$$

Let as consider also **the inhomogeneous difference equation of the 2nd order with constant coefficients**

$$y'_{n+2} + py_{n+1} + qy_n = f(n) \quad (7)$$

We find a partial solution of this equation using the Cauchy function $G(n, m)$, which is the solution of the following initial value problem:

$$G(n+2, m) + pG(n+1, m) + qG(n, m) = 0;$$

$$G|_{n=m} = 0 \quad G(n+1, m)|_{n=m} = 1$$

The corresponding characteristic equation has the form

$z^2 + pz + q = 0$. Let, for example, be the roots of this equation λ_1 and λ_2 are real and different then

$$G(n, m) = C_1(m)\lambda_1^n + C_2(m)\lambda_2^m.$$

Then from the initial conditions

$$\begin{cases} C_1(m)\lambda_1^m + C_2(m)\lambda_2^m = 0 \\ C_1(m)\lambda_1^{m+1} + C_2(m)\lambda_2^{m+1} = 1 \end{cases}$$

The solution to this system is

$$G(n, m) = \frac{\lambda_1^{n-m}}{\lambda_1 - \lambda_2} - \frac{\lambda_2^{n-m}}{\lambda_1 - \lambda_2} = G(n-m).$$

Then the particular solution of equation (7) has the

$$\begin{aligned} y_{n, \text{particular}} &= \sum_{m=1}^{n-1} G(n-1-m) f(m) = \\ \text{form} \quad &= \frac{1}{\lambda_1 - \lambda_2} \sum_{m=1}^{n-1} (\lambda_1^{n-m-1} - \lambda_2^{n-m-1}) f(m) \end{aligned} \quad (8)$$

For **linear inhomogeneous difference equation of k -th order type**

$$\sum_{j=0}^k a_j y_{n+j} = f(n)$$

the Cauchy function $G(n, m)$ introduced as a solution corresponding equation with special initial data:

$$\sum_{j=0}^k a_j G(n+j, m) = 0$$

$$G(n, m)|_{n=m} = 0$$

...

$$G(n+k-2, m)|_{n=m} = 0$$

$$G(n+k-1, m)|_{n=m} = 1$$

Then the partial solution of the inhomogeneous equation is written as

$$y_n = \sum_{m=1}^{n-1} G(n-1, m) f(m)$$

Obviously, the same way you can get a solution in the case of multiple or complex roots of the characteristic equation.

References

- [1] А. Н. Шарковский, Ю. Л. Майстренко, Е. Ю. Романенко Разностные уравнения и их приложения. – Киев : Наук. думка, 1986.
- [2] В. К. Романко Разностные уравнения: Учебное пособие – БИНОМ. Лаборатория знаний 2006.
- [3] П. Хусаинов Диференційні рівняння. – К., 1999.
- [4] С. Е. Биргкан, Ю. А. Брюханов Разностные уравнения: учеб. пособие / Яросл. гос. ун-т им. П. Г. Демидова. Ярославль: ЯрГУ, 1994.
- [5] В. И. Гельфанд Исчисление конечных разностей. – М. : ГИФМЛ, 1959.

ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА ЕКОНОМІКУ, БІЗНЕС ТА НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Хоча здоров'я не має ринкової ціни і його не враховують при розрахунку ВВП, оскільки воно не є ринковим товаром, цінується воно вище, ніж більшість товарів. За результатами досліджень, люди готові достатньо дорого заплатити, щоб поліпшити стан свого здоров'я і зберегти його довше, отже привласнюють йому якусь неявно виражену вартість. Високий рівень смертності серед людей працездатного віку завдає удару по економіці будь-якої країни [1].

Як показує аналіз мирової статистики, в глобальному вимірі одна з найсерйозніших небезпек для людства сьогодні, пов'язана з підвищенням рівня смертності населення та негативним впливом на світову економіку, виходить від надзвичайних ситуацій, а саме – від епідемій. Хоча важкі епідемії виникають рідко, масштаби втрат від них такі, що впливають на світову економіку протягом десятиліть [1].

Варто підкреслити, що карантинні заходи у зв'язку з CoVID-19 вплинули майже на всі галузі українського та світового бізнесу. Найбільш постраждали від карантину галузь пасажирських перевезень (авіа-, міській, міжміській транспорт, за винятком служб таксі); туристична галузь; заклади громадського харчування; торгово-розважальні центри; індустрія розваг і відпочинку; івент-індустрія. Разом з тим, слід зазначити, що точність прогнозів потенційних збитків у зв'язку з пандемією CoVID-19 невелика через невизначеність потенційних масштабів поширення вірусу в Україні.

Водночас, прибутковими були торгівля продуктами харчування; медикаментами, засобами гігієни; інтернет-торгівля, навчальні онлайн курси; фармацевтична промисловість; онлайн сервіси та мобільні додатки; кур'єрські служби [2]. Слід зауважити, що значні втрати понесло й населення України. За результатами опитування Kantar, під час карантину 41% опитаних українців зазнали негативних змін у робочому графіку чи оплаті: 15% відправили в неоплачувану відпустку, 5% – зменшили зарплатню при тому ж об'ємі роботи, 13% – перейшли на неповну зайнятість, а 8% – звільнили [3].

Слід зазначити, що карантин вагомо вплинув також і на емоційний стан споживача. За час карантину споживач став особливо уважним та вразливим, тому великого значення зараз набувають підтримка споживача з боку виробників товарів і послуг та постійний зв'язок з ним за допомогою чесної й відкритої комунікації [1].

Сьогодні для брендів найважливіше продовжувати спілкуватися зі своєю аудиторією, пропонувати їй корисний та лаконічний контент, нарощувати лояльність аудиторії та давати доступ до продукту через онлайн-покупки. За результатами дослідження Nielsen,

залишаючись в самоізоляції 76% опитаних споживачів змінили звички, пов'язані з хобі та споживанням контенту. Кожен п'ятий з респондентів став частіше читати онлайн-книги. 20% опитаних почали більше часу проводити в соціальних мережах, 18% – переглядати відео, телевізійні програми, 12% – слухати музику [4]. Значно збільшився час, який витрачається на ігри на смартфонах та приставках.

Таким чином, результати досліджень споживчих переваг в умовах карантину свідкують, що для брендів найдешевшим та найефективнішим способом контакту з максимальною аудиторією стає комплексне використання телебачення та digital. При цьому найбільш ефективним способом просування бренду є створення контенту, що має шанси стати вірусним, який поєднує інформаційну актуальність, влучний гумор та передбачає інтерактивне спілкування [1].

Що стосується української економіки в цілому, експерти Українського інституту майбутнього спрогнозували розрахунки її втрат від карантину в умовах перебігу двох сценаріїв. Перший, “базовий”, передбачав закінчення карантину у травні, другий – “помірно-песимістичний”, прогнозував його продовження до липня 2020 року [5].

Згідно з прогнозом, падіння офіційної зайнятості при “базовому сценарії” за другий квартал складе 860 тисяч осіб, при “помірно-песимістичному” сценарії у другому кварталі – 862 тисячі за квартал, у третьому – 845 тисяч осіб.

Падіння реального ВВП прогнозувалося 14,6% за другий квартал 2020 року та 6,4% – за підсумками 2020 року при “базовому сценарії”, 23,5% – за третій квартал 2020 року та 10,3% – за підсумками 2020 року при “помірно-песимістичному” сценарії [5].

Таким чином, наслідки кризи для економіки в цілому полягають у падінні офіційної зайнятості; зниженні реального ВВП; втратах економіки від недоотримання податку на додану вартість та єдиного соціального внеску; податку на доходи фізичних осіб; девальвації гривні.

Пандемія також призвела до значних втрат бізнесу: розриву ланцюжків постачання та призупиненню виробництва;

повної або часткової втрати доходів малого та середнього бізнесу; скасування замовлень на промислові товари, відмові від укладення нових угод, зриву поставок;

скороченню штату працівників або переведенню їх на неповну зайнятість.

Негативний вплив кризи на населення проявляється у значному збільшенні рівня безробіття; погіршенні його матеріального стану; обмеженні споживання

та економії коштів; зміні споживчих звичок та купівельної поведінки; появи панічних та тривожних настроїв, депресії [2; 3; 5].

В той же час варто зазначити, що будь-яка криза, крім негативних наслідків, має перспективу використання нових можливостей. Як і негативні явища, котрі спостерігаються на різних рівнях економіки, так і можливості відрізняються в залежності від рівня їх застосування.

Серед можливих напрямів розвитку на рівні державної економіки можна виділити підтримку місцевих виробників; галузі охорони здоров'я; розвиток національного (місцевого) туризму; інвестування пріоритетних галузей економіки.

Можливі напрями розвитку для населення полягають у можливості зайнятися саморозвитком (мовні, професійні онлайн-курси тощо); збільшенні часу на спілкування із дітьми, сім'єю; переосмисленні цінностей та звичок.

Криза надає також можливості для бізнесу:

пошук нових ніш для бізнесу внаслідок зміни купівельної поведінки;

застосування гнучкого комплексу маркетингу: впровадження товарних новинок, перегляд комунікаційної політики та поширення комунікацій в соціальних мережах;

розвиток онлайн напряму (онлайн-покупки збільшилися від 8% на початку карантину до 23% у травні);

застосування інклюзивних моделей в бізнесі (Inclusive for All), тобто заходів, які дозволяють кожній людині рівноправно брати участь суспільному житті (наприклад, організація музеями, театрами віртуальних турів) [6].

У цій складній епідеміологічній і економічній ситуації виробникам товарів і послуг, які вже несуть величезні збитки, дуже важливо пам'ятати про соціальну відповідальність своєї виробничої і маркетингової діяльності і не намагатися заробити швидкі гроші на здоров'ї людей. Мова в даному випадку йде, перш за все, про виробників продуктів харчування, засобів гігієни та лікарських засобів. Зростання цін і підробок, а також зниження якості продукції, що виготовляються з метою заощадження і отримання більшого прибутку в підсумку вплине не тільки здоров'я споживачів такої продукції, але й негативно відіб'ється на виробниках, оскільки споживчу довіру і лояльність важко завоювати та легко втратити. В цих умовах єдино вірним і ефективним шляхом виходу з кризи підприємствам з мінімальними втратами є пошук та впровадження ефективних маркетингових заходів на принципах соціальної відповідальності [1].

Спираючись на викладене вище, представляється доцільним запропонувати маркетингові заходи компаніям, що функціонують в умовах кризи [1]:

активне використання можливостей для збільшення впізнаваності брендів та лояльності до них споживачів;

проведення маркетингових досліджень підприємствами для виявлення змін в споживчих тенденціях; перегляд товарної політики та/або доповнення своєї пропозиції продуктами і послугами, які актуальні в нинішній ситуації;

організація безкоштовної доставки, яка зараз стає вагомим показником турботи про клієнтів.

перегляд цінової політики, враховуючи нові риночні умови та сприйняття клієнтів;

організація онлайн-торгівлі (або діяльності), якщо її не було до кризи;

розробка або удосконалення корпоративного сайту;

перевірка рекламних кампаній на предмет їх ефективності і актуальності контенту в нових умовах, виключення зайвих, перегляд комунікаційного бюджету;

спроба нових форматів роботи, перш ніж приймати рішення про закриття бізнесу.

Викладене вище дозволяє зробити висновок, що криза залишає на ринку лише сильних гравців, здатних швидко і ефективно приймати рішення, вчасно реагувати на мінливість зовнішнього середовища, націлених на стратегічний розвиток компанії в цілому.

Список літератури

[1] Ю. М. Тер-Карпетянц. "Вплив кризи на маркетингову діяльність підприємств", *Ефективна економіка*, № 6, 2020. [Електронний ресурс]. Доступно: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/6_2020/64.pdf.

[2] Сайт Української правди. Хроніки кризи бізнесу: кого в Україні найбільше накриє шторм корона вірусу. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2020/03/19/658296/>. Дата звернення: Бер. 19, 2020.

[3] Результати дослідження компанії TNS (Kantar Україна). Майбутнє після карантину. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://tns-ua.com/news/maybutnye-pislya-karantinu>.

[4] The official site of the Retail Association of Ukraine (2020), "The results of the study by TNS (Nielsen Ukraine): TOP-5 global consumption trends after COVID-19". [Online]. Available: <https://rau.ua/novyni/nielsen-top-5-trendiv-covid-19/>.

[5] А. Амелін, Я. Лаврик, та Д. Монін. Прогноз збитків. Якими будуть економічні збитки України через пандемію коронавірусу. URL: [Електронний ресурс]. Доступно: https://dt.ua/ECONOMICS/prognoz-zbitkivyakimi-budut-ekonomichni-zbitki-ukrayini-cherez-pandemiyukoronavirusa-342951_.html.

[6] Д. В. Долбнева. "Вплив COVID-19 на економіку країн світу", *Проблеми економіки*, № 1 (43), Харків, Україна: ВД "Інжек", с. 20-26, 2020. [Електронний ресурс]. Доступно: https://www.problecon.com/export-pdf/problems-of-economy-2020-1_0-pages-20_26.pdf.

СУЧАСНІ МАРКЕТИНГОВІ МЕТОДИ ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ

У сучасних умовах господарювання велике значення у сфері виробництва та надання послуг приділяється заходам щодо просування продукції. Насамперед використовуються стимулювання збуту і зв'язки з громадськістю. При цьому найважливіше місце займає використання інтернету.

Відзначимо, що в сучасних умовах саме інтернет реклама є активним засобом здійснення маркетингової політики підприємств-виробників по просуванню власної продукції, посиленню зв'язку між виробником і кінцевим споживачем продукції.

Тому дане дослідження набуває особливої актуальності саме в сучасних умовах.

Дослідженням використання сучасних маркетингових методів просування продукції присвячено багато наукових праць, таких вчених, як М. В. Гулієва [1], І. Л. Литовченко і Л. В. Пилипчук [2], В. С. Пономаренко [3], С. М. Ілляшенко [4], Н. С. Ілляшенко [5], В. Г. Мозгової [6], Н. В. Тихомирової [8] тощо. У наукових працях розглянуто інструменти й технології Internet-маркетингу, що активно використовуються в сучасній діяльності підприємств, а також способи їх застосування відповідно до видів діяльності. Але стрімке виникнення нових Internet-інструментів потребує їх розглядання у наукових публікаціях. Тому потребує дослідження щодо їх раціонального використання як окремо, так і в комплексі з уже відомими інструментами.

Метою дослідження є процес впровадження сучасних маркетингових методів просування продукції вітчизняними підприємствами-виробниками.

Досягнення поставленої мети вирішить наступні завдання:

- підвищить ефективність використання Інтернету як дієвого засобу для стимулювання продажу комбікормових виробів;

- підвищить ефективність використання Інтернету для оптимізації системи постачання підприємства.

Досягнення поставлених завдань здійснювалося за допомогою наступних методів: системного, порівняльного та аналітичного аналізу.

Аналізуючи використання інтернет реклами ТОВ "ККЗ", що є виробником комбікормової продукції.

Проведене дослідження дозволяє запропонувати наступні умови підвищення ефективності реклами комбікормових виробів:

- роль реклами комбікормових виробів як елемент маркетингового інструментарію об'єднати всі канали комунікації. Для успішної реклами комбікормової продукції потрібен диференційований підхід, який пропонує конкурентну ціну завдяки адаптованій мережі розподілу і збуту;

- реклама комбікормових виробів задовольняє потребу в інформації, отже, буде особливо корисна, коли ухвалюють складне рішення про покупку відносно малознайомих комбікормової продукції;

- реклама комбікормових виробів ефективна, коли вона фокусується на відмітних властивостях комбікормової продукції, що дає їй перевагу над продукцією конкурентів.

Здійснення рекламної кампанії ТОВ "ККЗ" в мережі Інтернет потребує планування кожного етапу її проведення. По-перше, необхідно встановити ціль рекламної кампанії, по-друге, методи та засоби, що будуть використовуватися, по-третє, провести аналіз отриманих результатів в четверте, провести оцінку ефективності рекламної кампанії, в п'яте, розробити рекомендації щодо підвищення ефективності рекламної кампанії підприємства.

Проведення ефективної рекламної кампанії потребує виконання таких завдань, як:

- сформулювати основну мету проведення рекламної кампанії підприємства;

- встановити завдання рекламної кампанії підприємства;

- встановити цілі рекламної кампанії підприємства; визначити потенційних споживачів;

- спрогнозувати обсяг продажів та ємкість потенційного ринку;

- провести оцінку ефективності рекламної кампанії.

Таким чином, дворівневий підхід до використання веб-серверу дозволяє на першому рівні розміщувати інформацію про ТОВ "ККЗ" та комбікормову продукцію, що виготовляє, а на другому рівні, спрямовувати зусилля на залучення відвідувачів на сервер підприємства.

Рекламні оголошення платні, тому доцільно розміщувати на серверах, які мають високу відвідуваність. Реклама може мати вигляд графічних зображень (банерна реклама) та текстових повідомлень. Тому розмір тарифу за розміщення реклами залежить від відвідуваності сервера, конкретної сторінки, кількості показів і може коливатись в широкому діапазоні.

Наступним завданням для вітчизняних виробників є використання веб-серверів маркетингових агентств що працюють і відповідній галузі. Розглянемо деякі методи отримання необхідної інформації, які можуть використовуватися виробниками комбікормової продукції.

Пошук інформації з використанням пошукових систем є дуже поширеним засобом пошуку інформації. У залежності від видів діяльності підприємства можна використовувати як іноземні (www.yahoo.com, www.altavista.com, www.google.com), так і вітчизняні

системи пошуку інформації (www.topping.com.ua та інші) [7].

Системи пошуку інформації містять індекси великої кількості веб-серверів мережі Інтернет. Це має як переваги, так і недоліки, оскільки на запит користувача видається дуже значна кількість інформації, серед якої тільки невелика частина є корисною, і потребує багато часу для її аналізування.

Використання “Жовтих сторінок” (Yellow Pages) – аналог широко розповсюджених на Заході телефонних довідників (один з них – www.yellowpage.com). На “Жовтих сторінках”, як правило, міститься коротка інформація про тип бізнесу компанії; її логотип, 1–2 ілюстрації та повна інформація про координати фірми. Таким чином, “Жовті сторінки” можуть слугувати добрим відправним пунктом для пошуку фірм, що займаються визначеним видом комерційної діяльності. Пошук з використанням тематичних веб-серверів (Jump Station), що містять велику кількість гіпертекстових посилань на інформаційні ресурси по сутності пошукового питання. Наприклад, інформацію про світовий сільськогосподарський ринок можна відшукати на сайті Всесвітньої торгівельної організації ВТО – www.world.vto.com.

При анкетуванні відвідувачів веб-серверу можна запропонувати заповнити розміщену на ньому анкету. Заповнення анкети вимагає деяких зусиль, тому необхідна достатня мотивація для переконання відвідувачів серверу витратити кілька хвилин на її заповнення.

Опитування з покращенням показником зворотної відповіді може використовуватись на серверах, де заповнення анкет є обов’язковим. Проведення опитувань на телеконференціях потребує виконання наступних умов:

- пошук інтернет-конференцій з цільовою аудиторією;

- аналіз результатів проведених інтернет-конференцій;

- провести дискусію з експертами даної області ведення бізнесу;

- розглядання на інтернет-конференціях найактуальніших питань в даній галузі.

Вітчизняні підприємства-виробники інформацію про відвідувачів веб-серверу можуть аналізувати за допомогою використання log-файлів (лог-файли) та cookie-файлів (кукі-файли).

Постачальники послуг по доступу Інтернет – провайдером використовують Лог-файли в яких міститься інформація по кожному запиту веб-сторінки чи графічному об’єкту із сервера, наприклад:

домен, звідки зайшов відвідувач;
відвідування сайту користувачем, дата і час;
за яким посиланням користувач він потрапив на сервер (команда, файл запиту);

який він використовував вид браузера і на якій платформі.

Інформація про електронну адресу відвідувача (e-mail) не міститься в Лог-файлі, а тільки вказує назву його домену, однак це становить значний інтерес, якщо домен характеризує географічний регіон користувача.

Провайдер Інтернет-послуг по запиту підприємства-виробника може встановлювати спеціальне програмне забезпечення, яке робить статистичний аналіз даних, автоматично складає звіти і потім відправляє їх по електронній пошті власнику сервера ТОВ “ККЗ”.

Тому, найбільш перспективним методом комунікації вітчизняних підприємств-виробників зі споживачем є використання cookie-файлів.

Cookie – файли, що знаходяться на комп’ютері користувача і дозволяють веб-серверу ТОВ “ККЗ” ідентифікувати цього користувача. Коли користувач відвідує веб-сервер, сервер запитує унікальний ідентифікаційний номер браузера. Якщо браузер не має такого ідентифікаційного номера, то сервер привласнює його даному браузеру за допомогою передачі cookie-файлу з деяким унікальним числом. Цей процес називається передачею cookie (passing the cookie).

Список літератури

[1] М. Гулієва, “Информационные технологии и связи с общественностью”, *межвуз. науч.-практ. конф. молодых ученых, аспирантов и студентов. Молодая наука 2015*, Пятигорск, с. 46-49, 2015.

[2] І. Литовченко, *Internet-маркетинг*. Київ, Україна: Центр навчальної літератури, 2008.

[3] В. Пономаренко, *Інформаційні системи в економіці*. Київ, Україна: Академія, 2002.

[4] С. Ілляшенко, “Сучасні тенденції застосування Internet-технологій у маркетингу”, *Маркетинг і менеджмент інновацій*. № 4(2), с. 64-74, 2011.

[5] Н. Ілляшенко, “SEO-оптимізація як сучасний інструмент Internet-маркетингу”. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. № 3, с. 63-74, 2012.

[6] В. Мозгова, “Інструменти Internet-маркетингу та їх переваги для сучасних українських підприємств”. *Ефективна економіка*. № 10, с. 79-86, 2013.

[7] Н. В. Тихомирова и др. *Современные проблемы управления в условиях информационного общества*. Москва, Россия: Юнити-Дана, 2012.

УМОВИ ЕФЕКТИВНОЇ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ДЕРЖАВИ

Інформатизація суспільства спонукає до появи нового суб'єкта цифрового простору – діджитал громадянина, компетентного користувача електронними ресурсами. Сучасний ринок послуг пропонує активніше використовувати електронні додатки для організації успішного життя. Електронні сервіси вже задовольняють не тільки потреби у новій інформації, а дозволяють використовувати електронні системи швидкої взаємодії – споживач – виробник. Активний розвиток і попит електронного сервісу привів до актуальності впровадження державних електронних сервісів, серед яких Цифрова держава “Дія” та Портал харків'янина [1, 2].

Цифрове ID громадянство – проект, який почав впроваджуватися Кабінетом Міністрів України розпочав еру цифрової держави. Однак, проблемне поле не враховує геронтологічний підхід до існування, як мінімум двох діджитал генерацій, які мають статус – громадянин. Х. Каталано виділяє дві генерації у цифровій державі.

Перша група представлена “digital native” це покоління “народилося” в цифровому середовищі, оскільки його представники з дитинства оточені комп'ютерами, смартфонами та планшетами з доступом до Інтернету, тому вони еволюціонують разом з технологіями. Термін “digital native” – “рідний цифровому” або “цифрові вихідці” був введений Марком Пронським і вперше згадується у його дослідженні “Цифрові вихідці. Цифрові іммігранти”, опублікованому в 2001 році. Термін підказує ідею про те, що молоді люди інтуїтивно знають, як користуватися технологіями, тому їм набагато легше навчатися в цьому напрямі. Цифрові іммігранти – це особи, народжені до появи та розвитку цифрових технологій [3].

Зазначимо, що для будь яких емігрантів важливо адаптуватися у нових умовах існування та комфортно жити і професійно функціонувати у новому середовищі. Такі саме виклики і постали перед діджитал емігрантами.

Технологічний прогрес стрімко поширюється у різних напрямках життєдіяльності. За даними дослідницької компанії Factum Group кількість користувачів інтернет-послугами в Україні збільшується з кожним роком. У 2019 р. вперше за останні три роки відбулось значне зростання інтернет-користувачів. Цей показник зріс одразу на 6–7%. Однією з причин такого зростання є “смартфонізація” населення. На сьогодні 22% користувачів виходять в Інтернет виключно за допомогою смартфонів. Зазначається, що кількість користувачів інтернету становить 71% (22,96 млн), 65% мають інтернет вдома [4]. Також підвищився рівень електронної комерції, у світовому масштабі ніша e-commerce за під-

сумками 2017 р. показала зростання 16%, при цьому досягнувши об'єму 1,5 трильйонів доларів. У 2018 р. 31% українських інтернет-користувачів здійснювали комерційні операції [5]. Гусева О., Легомина С. розглядають діджиталізацію як інструмент удосконалення бізнес-процесів, їх оптимізацію. З появою сервісів державних послуг спостерігається також процес формування та розбудови діджитал держави. Електронна комерція створила передумови для впровадження діджиталізації державних послуг.

Мета дослідження – проаналізувати ознаки діджиталізації, виділити особливості державної діджиталізації.

Методологією дослідження є процесуальний підхід щодо вивчення особливостей процесів діджиталізації та діджиталізації. Операційний підхід доповнює та уточнює процесуальний підхід. Використання наукового операційного підходу сприятиме усвідомленню користувачами алгоритму отримання електронних послуг та здійсненню самоуправління цим процесом. Також підґрунтям дослідження є адаптаційний підхід, який вивчає гармонійний баланс між можливостями, бажаннями і вміннями громадянина з одного боку і вимогами соціуму, з іншого.

Ключовим словом дослідження є діджиталізація. Проаналізуємо специфічні ознаки даного поняття. Шумачер Андреас, Сіхн Вілфред та Ерол Селім [6] порівнюють поняття діджиталізація (digitization) і діджиталізація (didgitalization) та уточнюють різницю між ними. Діджиталізація або оцифрування описує процес перетворення безперервної аналогової, та плавно змінювальної інформації у чіткі біти “1” та “0”. Фокусується у царині макрорівня: аналогові та цифрові сигнали, вибірка сигналу, алгоритми, інтерпретація сигналів, матеріал для зберігання сигналів, електричні компоненти. Загальні наслідки дематеріалізації інформації, втрата кластерів інформації через вибірку, безмежне перенесення інформації між двома точками, додатковий контроль інформації, що дозволяє маніпулювати даними, існування різних рівнів даних, класифікація та індексація інформації, більш високий ступінь взаємодії між користувачем та інформацією [6].

Діджиталізація описує соціальні наслідки посилення комп'ютерної допомоги, нових медіа та комунікаційних платформ для економіки, суспільства та культури. Фокус на макрорівні, інфраструктура цифрових ЗМІ, комунікаційні платформи, соціальна структура, культурні аспекти, мережеве суспільство, орієнтоване на людей, виробництво та управління знаннями. Загальні наслідки – зв'язок усіх видів діяльності в суспільстві, міжкультурні зв'язки, інформація як організуючий спосіб соціального життя, конвергенція

всіх аспектів життя, конвергенція медіа-інфраструктури до універсальних платформ комунікацій, нефізична ринкова економіка, колективні дії в децентралізованих системах, посилений моніторинг та нагляд, юрисдикція та управління знаннями [6].

Група австрійських дослідників також уточнює ці поняття. Діджитизація (тобто процес перетворення аналогових даних у цифрові набори даних) – це основа для оцифрування, яка позначається як платформа використання цифрових можливостей. Потім цифрову трансформацію визначають як процес, який використовується для реструктуризації економіки, установ та суспільства на системному рівні (Brennen and Kreiss, 2016; Unruh and Kiron, 2017). Останні зміни охоплюють всі рівні суспільства. Оцифровка за допомогою комбінування різних технологій (наприклад, хмарних технологій, датчиків, великих даних, 3D-друку) відкриває непередбачені можливості та пропонує потенціал для створення радикально нових продуктів та послуг. Ці нововведення можуть призвести до нових форм співпраці між компаніями або до зміни відносин із замовниками та працівниками [7]. На думку О. Гусевої під діджиталізацією прийнято розуміти глибинну трансформацію, проникнення цифрових технологій щодо оптимізації та автоматизації бізнес-процесів, підвищення продуктивності та покращення комунікаційної взаємодії зі споживачами [8].

Однак, існує низка проблем впровадження електронних державних послуг у постійний обіг: наявність технічних пристроїв, доступність і швидкість Інтернет, захист приватної інформації, компетентність і комфортність громадян у діджитал просторі та ін. Діджиталізація держави має свою специфіку. Розглядати державу як макро-бізнес-організацію не зовсім коректно. Держава піклується про всі верстви населення, як працездатне населення так і про інші категорії населення, дітей, людей з інвалідністю, малозабезпечених, пенсіонерів та ін. І виділення критеріїв оцінки ефективності діджиталізації у секторі державних послуг має відбуватися з точки зору громадянського підходу, наприклад існує Індекс якості життя. Однак, індекс був розроблений, ще без урахування показників рівня державної діджиталізації. Пропонуємо вимірювати індекс державної діджиталізації не тільки кількістю цифрових громадян, а додати критерій – діджитал комфортності користувача електронних послуг. Комфортність користування електронними послугами, на нашу думку, ґрунтується на двох показниках: мотивації користування та “usability”. Мотивація стосується причин, які лежать в основі поведінки, яка характеризується готовністю та волею [9]. Вмотивованість людини до користування електронними послугами створює передумови для її комфортного входження у діджитал простір. Також, має значення “usability” електронного сервісу. Дефініція “usability” іноді зводиться до тлумачення – “просто у користуванні” [10]. Ефективні освітні та технологічні процеси у цих напрямках спри-

ятимуть підвищенню рівня комфортності громадян у діджитал просторі.

Отже, прогнозуємо, що збільшення рівня комфортності і як наслідок, адаптованості суб’єктів діджитал держави сприятиме підвищенню кількості електронного документообігу між громадянами і державними установами, підвищенню кількості електронних комерційних операцій, що спровокує удосконалення якості електронних сервісів і в цілому призведе до зростання економіки України та благополуччя її громадян.

Список літератури

- [1] Дія. Цифрова держава. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://plan.diia.gov.ua>. Дата звернення: Берез. 10, 2020.
- [2] Портал харків’янина. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://portal.city.kharkov.ua>. Дата звернення: Берез. 10, 2020.
- [3] С. Horatiu. *Opportunities and Challenges of Education in the Digital Age*. No. 14. 25-31, 2019. [Електронний ресурс]. Доступно: https://www.researchgate.net/publication/335881924_Opportunities_and_Challenges_of_Education_in_the_Digital_Age. Accessed on: Sept, 2019.
- [4] В Україні значно виросла інтернет-пенетрація. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://inau.ua/news/v-ukrayini-znachno-vyroslo-internet-penetraciya>. Дата звернення: Жовт. 10, 2019.
- [5] В. Федоричак. *Електронна комерція в Україні 2018: факти, цифри та цікава статистика* [Електронний ресурс]. Доступно: <https://ag.marketing/elektrona-komerciya-v-ukraini-2018>. Дата звернення: Трав. 08, 2018.
- [6] A. Schumacher, W. Sihnried, and S. Erol. “Automation, digitization and digitalization and their implications for manufacturing processes” in *Innovation and Sustainability Intern. scientific Conf. Budapesh, Romania*. [Електронний ресурс]. Доступно: https://www.researchgate.net/figure/Aspects-of-digitization-digitalization-and-automation_tbl1_318877006. Accessed on: Oct., 2016.
- [7] M. Rachinger, R. Rauter, C. Müller, W. Vorraber, and E. Schirgi, “Digitalization and its influence on business model innovation”, *Journal of Manufacturing Technology Management*. Vol. 20. No 7. p. 95-124, 2018.
- [8] О.Ю.Гусєва, С.В.Легомінова, “Діджиталізація – як інструмент удосконалення бізнес-процесів, їх оптимізація”, *Економіка. Менеджмент. Бізнес*, № 1. с. 33-39, 2018.
- [9] R Emily. *Lai Motivation: A Literature Review Research Report*, 2011. [Online Source]. Available: https://images.pearsonassessments.com/images/tmrs/Motivation_Review_final.pdf. Accessed on: Oct., 2011.
- [10] Christine Esoldo. *The Fundamental Guide to Mobile Usability*. [Online Source]. Available: <https://www.toptal.com/designers/mobile-ui/fundamental-guide-mobile-usability>. Accessed on: Febr., 2020.

ГЛОБАЛЬНА КРИЗА ЯК НАСЛІДОК ПАНДЕМІЇ COVID-19

Пандемія COVID-19 стала викликом для світової спільноти і призвела до різкого спаду в економіці багатьох країн світу. Ще у січні МВФ [1] прогнозував на 2020 р. глобальне зростання економіки в 3,3 %. Проте лише за квартал світ кардинально змінився та вже за базовим прогнозом до кінця 2020 р. відбудеться скорочення світового ВВП на 5,2 %. Цей спад стане найглибшим з часів Другої світової війни, а скорочення обсягів виробництва на душу населення буде характерним для найбільшої частки країн з 1870 р. Швидке зростання числа випадків захворювання COVID-19 разом з прийняттям широкого спектру заходів з метою уповільнити поширення вірусу призвело до стрімкого гальмування економічної активності в багатьох країнах з ринком, що формується, та країнах, що розвиваються. Прогнозні значення економічного зростання за всіма регіонами світу були переглянуті в бік різкого зниження (табл. 1).

Таблиця 1
Прогнози по регіонах світу

Регіон	2017	2018	2019 [*]	2020 [*]	2020 ^f	2021 ^f
Світовий середній показник	3,3	3,0	2,4	-5,2	4,2	1,6
Країни з розвинутою економікою	2,5	2,1	1,6	-7,0	3,9	2,4
Країни з ринком, що формується і країни, що розвиваються (EMDEs)	4,5	4,3	3,5	-2,5	4,6	0,3
Експортери біржових товарів EMDEs	2,2	2,1	1,5	-4,8	3,1	0,2
інші EMDEs	6,1	5,7	4,8	-1,1	5,5	0,3
Східна Азія і Тихоокеанський басейн	6,5	6,3	5,9	0,5	6,6	1,0
Європа і Центральна Азія	4,1	3,3	2,2	-4,7	3,6	0,7
Латинська Америка і Карибський басейн	1,9	1,7	0,8	-7,2	2,8	0,4
Близький Схід і Північна Африка	1,1	0,9	-0,2	-4,2	2,3	-0,4

Джерело: [2]. * E = оцінка; f = прогноз. Прогнози Світового банку часто оновлюються на основі нової інформації з урахуванням мінливих (глобальних) обставин.

Так, за прогнозами темпи економічного зростання в Східній Азії та Тихоокеанському регіоні до кінця 2020 р. знизяться до 0,5 % і сягнуть найнижчого рівня з 1967 р., що стане відображенням потрясінь, пов'язаних з пандемією [3]. У Китаї вкрай обмежувальні заходи призвели до майже повної зупинки ділової активності в деяких секторах та регіонах. Діяльність почала відновлюватися в березні, а станом на квітень промислове

виробництво повернулось до зростання. Однак компанії стикаються з дефіцитом фінансування та падінням зовнішнього попиту, а темпи відновлення послуг значно відстають. Очікується, що зростання економіки Китаю за результатами 2020 р. сповільниться до 1 %, а в 2021 р. відновиться до 6,9 %, оскільки там поступово нормалізується активність, в той час, як у всьому світі лише починають поступово скасовувати карантинні обмеження. В той же час економічна активність Індонезії в 2020 р. за прогнозами має бути достатньо рівномірною, в той час, як економічне зростання В'єтнаму може сповільниться до 2,8 %. Економічна активність в решті країн Східної Азії та Тихоокеанського регіону, за прогнозами, скоротиться на 1,2 % у 2020 р. та відновлення до 5,4 % у 2021 р. Найбільш значних збитків серед країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону можуть зазнати Малайзія (-3,1%), Філіппіни (-1,9 %) та Таїланд (-5 %). Це є наслідком внутрішніх зупинок промисловості, небувалого скорочення туристичних потоків, порушення режиму торгівлі та виробництва, а також падіння фінансових ринків.

Економічні наслідки пандемії COVID-19 (обвал світових цін на сировину, збоїв в глобальних та регіональних виробничо-збутових ланцюгах, різке підвищення ступеня неприйняття ризиків на фінансових ринках) згубно позначилися й на країнах Європи та Центральної Азії. Розширення масштабів спалаху пандемії в країнах регіону посилює скорочення внутрішнього попиту, перебоїв в постачанні і призвело до скорочення, а в деяких випадках й до повної зупинки, ділової активності. В економіці країн Європи і Центральної Азії прогнозується за результатами 2020 р. загальний спад на 4,7 %, кризи зазнають майже всі країни. Загострення пандемії гальмує приватне споживання та інвестиції, через що очікується зниження ділової активності й за окремими субрегіонами: в Центральній Європі на 5 %, на Західних Балканах на 3,2 %, на Південному Кавказі на 3,1 %, в Східній Європі на 3,6 %, в Центральній Азії на 1,7 %.

Окрім руйнівних наслідків для здоров'я людей, пандемія COVID-19 тягне за собою значні економічні потрясіння для країн Близького Сходу, піддаючи його одночасному впливу кількох шоків, - зниження внутрішнього і зовнішнього попиту, скорочення торгівлі, порушення виробничої діяльності, падіння довіри споживачів і посилення фінансових умов. Країни-експортери нафти цього регіону стикаються з додатковим шоком падіння цін на нафту. Обмеження на поїздки через кризу в галузі суспільної охорони здоров'я спричинили зниження світового попиту на нафту, а нездатність країн-членів ОПЕК + домовитися про скорочення видобутку привела до надлишку

пропозиції нафти. В результаті ціни на нафту впали більш ніж на 50 % з початку кризи суспільної охорони здоров'я. Варто відзначити й той факт, що заходи щодо стримування пандемії негативно позначаються на ключових секторах з великим числом робочих місць. Зокрема, в Єгипті число скасованих туристичних поїздок досягло 80 %, а в ОАЕ та інших країнах постраждали готельний бізнес і роздрібна торгівля. З огляду на величезну кількість людей, зайнятих у сфері послуг, зростання безробіття і скорочення заробітної плати та грошових переказів матимуть широкі наслідки [4]. Прогнозується, що економічна активність на Близькому Сході та в Північній Африці скоротиться на 4,2 % через розвиток пандемії та ринку нафти. Цей прогноз значно нижчий за прогноз зростання на +2,4 %, опублікований у січневому виданні. У багатьох експортерів нафти зростання буде суттєво стримуватися політикою зменшення видобутку нафти. Поряд з цим мали місце порушення в області виробництва і промислової переробки, а інвестиційні плани були заморожені. Несприятливі наслідки цих шоків поглиблюються різким падінням довіри підприємців і споживачів, які спостерігалися у всіх регіонах світу. Очікується, що ці взаємозалежні шоки завдадуть серйозного удару по економічній активності в регіоні 2020 р. та можуть мати довгострокові наслідки. У Південній Азії спостерігалось менше випадків COVID-19, проте захворюваність все ще швидко зростає в регіонах. Обсяги промисловості, сфери послуг та торгівельної діяльності різко впали в Південній Азії в результаті заходів щодо пом'якшення наслідків пандемії та обвалу світового попиту. Так, до зниження такого споживання спонукають запроваджені загальнодержавні блокування в деяких країнах регіону, навіть попри певні їх послаблення останнім часом. Особливо негативно пандемія вплинула на сферу південно-азійського туризму. Це призвело до різкого зниження кількості туристів в таких економіках, як Бутан, Непал, Шрі-Ланка і особливо Мальдіви, де на частку туризму припадає велика ВВП. Африка на південь від Сахари була спустошена пандемією COVID-19, і економічна активність зазнала краху в першій половині цього року. Цей регіон постраждав внаслідок впливу пандемії на ключових торгових партнерів, порушення глобальних ланцюгів подорожей та поставок та обвалу світових цін на сировину, особливо на нафту та промислові метали. У Нігерії та Південній Африці активність впала стрімко в першій половині року. Ряд промислових експортерів сировини, такі як Ангола, Демократична Республіка Конго та Гана, на додаток до внутрішніх перебоїв, мусили впоратися зі слабким зовнішнім попитом та низькими цінами на нафту та метали. Експортери сільськогосподарських товарів, включаючи Кот-д'Івуар, Ефіопію та Кенію, постраждали від колапсу попиту, а також від порушень у ланцюгах поставок. Від скорочення світового туризму в результаті пандемії сильно постраждали країни, ВВП яких достатньо сильно корелює з показ-

никами світового туризму - Кабо-Верде, Ефіопія, Маврикій, Сейшели. В цілому, через пандемію COVID-19 регіон Африки на південь від Сахари зазнав серйозних людських та економічних наслідків, що спричинило найсерйозніші порушення загально регіональної економічної діяльності. Наслідки пандемії COVID-19 не оминули й економіку країн Латинської Америки та Карибського басейну. Різке падіння світових цін на сировину було ударом для більшої частини регіону, зокрема, для виробників нафти і газу. Різке уповільнення економіки США та Китаю порушило ланцюги поставок до Мексики та Бразилії та спричинило різке падіння експорту з Чилі та Перу. Спад туризму, від якого країни Карибського басейну та Мексика сильно залежать, також мав негативні наслідки. Як заявив Генеральний секретар ООН Антоніу Гутерреш [5], через пандемію рівень бідності в регіоні збільшиться на 7 % і таким чином 230 млн. людей опиняться в категорії бідняків, а 96 млн – у категорії жебраків. На більш ніж 8 % скоротиться рівень зайнятості. Безробітними будуть 44 млн людей. У результаті нерівність ще в більшій мірі посилиться. І це при тому, що в державах Латинської Америки і Карибського басейну медичну страховку мають лише 32 % людей з низькими доходами.

Такі статистичні дані підтверджують думку багатьох провідних науковців світу щодо того, що результатом пандемії COVID-19 стане зниження рівня гіперглобалізації світової економіки. Побічним продуктом цього явища стане не тільки уповільнення темпів економічного зростання, але і значне падіння національних доходів у всіх країнах, крім, напевно, тих, які володіть найбільшою і диверсифікованою економікою. Окрім того, ймовірним також стане відхід від глобалізації, орієнтованої на США, та перехід до глобалізації, орієнтованої на Китай.

Список літератури

- [1] Матеріали офіційного сайту МВФ [Online]. Available: <https://www.imf.org/en/Data>. Accessed on: September 29, 2020.
- [2] Global Economic Prospects: Darkening Skies. January. Washington, DC: World Bank. [Online]. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31066>. Accessed on: September 29, 2020.
- [3] Global economic prospects. East Asia and Pacific. [Online]. URL: <http://pubdocs.worldbank.org/en/667991588788067485/Global-Economic-Prospects-June-2020-Analysis-EAP.pdf>. Accessed on: September 29, 2020.
- [4] Special Series on COVID-19 by IMF [Online]. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/SPROLLS/covid19-special-notes#MSI>. Accessed on: Oktober 1, 2020.
- [5] Матеріали офіційного сайту ООН [Online]. URL: https://news.un.org/ru/story/2020/07/1381751?utm_source. Accessed on: September 29, 2020.

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ МАКСИМАЛЬНОЇ ПРАВДОПОДІБНОСТІ В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Ефективне функціонування окремих підприємств є основою стабільної економіки країни. В сучасних умовах нестабільного ринкового середовища України виникає необхідність в розробці та реалізації наукових заходів в усіх сферах діяльності підприємств. Розробка дійових управлінських рішень має виконуватись на аналітичних висновках, що обумовлює актуальність застосування математичних методів.

Відповідно до сучасних загально-наукових уявлень математичне моделювання є процес науково-дослідний.

Підприємство прагне до максимально ефективної роботи: отримання якомога більшого прибутку при мінімальних витратах. Для цього потрібно ретельно та виважено спланувати свою діяльність, врахувати всі внутрішні та зовнішні фактори впливу. З усіх факторів треба відібрати більш суттєві та інформативні фактори, зробити аналіз роботи підприємства з обґрунтуванням висновків на основі математичних методів.

Якщо проводять n однорідних незалежних випробувань, при чому імовірність появи події A в кожному випробуванні дорівнює p , то імовірність того, що результатом проведення n випробувань подія A з'явиться рівно m разів обчислюється за формулою Бернуллі:

$$P_n(m) = C_n^m p^m q^{n-m} \quad (1)$$

Але в економічних дослідженнях трапляються ситуації, коли мають конкретні значення випадкової величини X , імовірність появи яких невідома. Тоді застосовують метод максимальної правдоподібності для обчислення невідомих параметрів [1].

Розглянемо метод максимальної правдоподібності. Нехай неперервна випадкова величина X відповідає закону розподілу $p(x, \theta)$, де параметр θ підлягає оцінці за результатами експерименту.

Якщо випадкова величина X – дискретна, то $p(x, \theta)$ – імовірність, а якщо X – неперервна, то $f(x, \theta)$ – щільність розподілу.

Виникає задача: при заданому наборі $X = (x_1, x_2, \dots, x_n)$ знайти такий параметр θ , щоб імовірність $p(x, \theta)$ (у дискретному випадку), або $f(x, \theta)$ (в неперервному випадку) була максимальною.

Нехай X – дискретна випадкова величина. За результатами випробувань величина X приймає значення x_i ($i = 1, 2, \dots, n$) з імовірністю $p(x_i, \theta)$. Функцією правдоподібності дискретної випадкової величини X називають функцію аргументу θ :

$$L(x_1, x_2, \dots, x_n, \theta) = p(x_1, \theta) \cdot p(x_2, \theta) \cdot \dots \cdot p(x_n, \theta),$$

де x_i ($i = 1, 2, \dots, n$) – фіксовані числа. Оцінкою параметра θ за методом максимальної правдоподібності

називають таке значення θ^* , при якому функція $L(x_i, \theta)$ приймає максимальне значення.

Функції L і $\ln L$ досягають максимуму при однаковому значенні θ , тому замість функції L використовують $\ln L$ [2]:

$$\ln L = \sum_{i=1}^n \ln p(x_i, \theta).$$

Щоб знайти точку максимуму цієї функції необхідно першу похідну функції по θ прирівняти нулю та знайти параметр θ^* :

$$\frac{\partial \ln L}{\partial \theta} = 0.$$

Це рівняння називають рівнянням правдоподібності.

Якщо знайти другу похідну і визначити стаціонарні точки, в яких вона менша нуля:

$$\left. \frac{\partial^2 \ln L}{\partial \theta^2} \right|_{\theta=\theta^*} < 0,$$

то θ^* – точка максимуму, вона і є оцінкою параметра θ .

Метод максимальної правдоподібності найбільш повно використовує дані вибірки відносно параметра, який оцінюється, він ефективний також у випадках малих вибірок.

Розглянемо таку задачу: за методом максимальної правдоподібності знайти оцінку параметра p біноміального розподілу за формулою Бернуллі (1), якщо в n_1 незалежних випробуваннях подія A з'явилась $x_1 = m_1$ разів і в n_2 незалежних випробуваннях подія A з'явилась $x_2 = m_2$ разів, то запишемо функцію правдоподібності, враховуючи, що $\theta = p$:

$$\begin{aligned} L &= P_{n_1}(m_1) \cdot P_{n_2}(m_2) = \\ &= C_{n_1}^{m_1} C_{n_2}^{m_2} p^{m_1+m_2} (1-p)^{((n_1+n_2)-(m_1+m_2))}. \end{aligned}$$

Знайдемо логарифмічну функцію правдоподібності:

$$\begin{aligned} \ln L &= \ln(C_{n_1}^{m_1} C_{n_2}^{m_2}) + (m_1 + m_2) \ln p + \\ &+ ((n_1 + n_2) - (m_1 + m_2)) \ln(1-p). \end{aligned}$$

p :

$$p = \frac{m_1 + m_2}{n_1 + n_2}. \quad (2)$$

Підставимо p з формули (2) та переконаємося, що друга похідна від'ємна.

Таким чином, величина

$$p = \frac{m_1 + m_2}{n_1 + n_2}$$

є точкою максимуму функції $\ln L$ і її можна прийняти за оцінку максимальної правдоподібності невідомої імовірності p біноміального розподілу:

$$\theta^* = p^* = \frac{m_1 + m_2}{n_1 + n_2}.$$

Отже, якщо авіаційний завод випускає за перший термін $n_1 = 6$ літаків, а за другий термін $n_2 = 9$ літаків, причому з першого разу експертну перевірку пройшли в перший термін $m_1 = 5$ літаків, в другий термін $m_2 = 7$ літаків, то імовірність випуску високоякісних літаків дорівнює

$$p = \frac{5+7}{6+9} = \frac{12}{15} = \frac{4}{5} = 0,8$$

$$\frac{d \ln L}{d \lambda} = 0,$$

$$\frac{n}{\lambda} - \sum_{i=1}^n x_i = 0.$$

Звідки маємо:

$$\lambda = \frac{n}{\sum_{i=1}^n x_i}.$$

Можна переконатися, що

$$\frac{d^2 \ln L}{d \lambda^2} < 0$$

при визначеному значенні λ .

Таким чином,

$$\theta^* = \lambda^* = \frac{n}{\sum_{i=1}^n x_i} = \frac{1}{\bar{x}_{281}}.$$

Якщо розглянемо записані формули, як рівняння відносно θ_1, θ_2 , а потім замінимо теоретичні моменти ν_1, μ_2 відповідними вибірковими моментами – вибірковим середнім $\bar{x}_{281}$ і вибірковою дисперсією S^2 , це і дасть оцінки θ_1 і θ_2 за методом моментів.

За методом моментів для показникового закону розподілу з щільністю розподілу $f(x) = \lambda e^{-\lambda x}$ ($x \geq 0$) початкова оцінка невідомого параметра λ

$$\lambda = \frac{1}{\bar{x}_{281}}.$$

Нехай середній час обслуговування покупця складає 20 хвилин і розподілений за показниковим законом. Знайти щільність розподілу

$$\bar{X} = 20, \lambda = \frac{1}{\bar{X}} = \frac{1}{20} = 0,05$$

$$f(x) = 0,05 e^{-0,05x}.$$

Таким чином, розглянутий метод максимальної правдоподібності. Наведені обчислення невідомих параметрів, які застосовані в конкретних економічних дослідженнях.

Список літератури

[1] Л. М. Малярець Економіко-математичне моделювання: навчальний посібник. Харків, Україна: ХНЕУ, 2010.

[2] Л. А. Норик, А. К. Шевченко Высшая и прикладная математика. Харків, Україна: ХНЕУ, 2013.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДИНАМІКИ ЦІН НА ТОВАРНІ Ф'ЮЧЕРСИ

Проблема формування ціни на товар є однією з найбільш складних в економічній науці. Починаючи з Адама Сміта та його “невидимої руки” принципи формування ціни товару залишаються в центрі уваги економістів. Незважаючи на те, що з тих час пройшло майже 250 років, однак і сьогодні можна стверджувати, що механізм ціноутворення на товарних ринках залишається не менш загадковим ніж в часи Адама Сміта.

Одним з найбільш реальних проявів ринкової економіки в процесі формування ціни є вартість товарних ф'ючерсів. Дані ринки являють собою наочний приклад дії ринкових сил. Динаміка цін, їх волатильність, непередбачуваність не може не викликати інтересу дослідників.

Так, Тім Боллерслев, Раи Чоу та Кеннет Кронер [1] відмічають, що емпірична закономірність на ринку ф'ючерсів характеризується високочастотною спекулятивні складовою. Вони вважають важливим елементом здійснення моделювання часових моментів другого порядку з допомогою методу ARCH.

Малко Бекер та Джефри Вурглер [2] пропонують власний підхід який має умовну назву “зверху вниз”. Даний підхід дає можливість оцінити поведінкове фінансування яке зосереджується на сукупності настроїв та має, з їх точки зору, вплив на фондовіддачу. Також даний метод ґрунтується на більш широких припущеннях про поведінкові фінанси які в найбільшій мірі впливають на настрої. Автори також розглядають теоретичні та емпіричні докази зроблених прогнозів.

Клауд Б. а Кампбелл Р. [3] характеризуючи ринки товарних ф'ючерсів відмічають, що вони є непослідовними, якщо не незначними інструментом захисту від несподіваної інфляції. Крім того, з їх точки зору, історично високий середній прибуток до портфелю товарних ф'ючерсів значною мірою визначається вибором схем зважування. Однак, за їх даними, зважений портфель товарних ф'ючерсних доходів має приблизно нульовий надлишковий прибуток за останні 25 років.

Події березня 2020 року на фондових ринках та товарних біржах привернули увагу до цих процесів не тільки науковців та зацікавлених осіб, а і широкої спільноти. Вони фактично виступили в якості індикаторів та перших поштовхів майбутньої економічної кризи. В даному контексті виникає дуже багато питань які безпосередньо стосуються ситуації в економіці нашої держави. Однак, ми зосередимсь лише на окремих важливих моментах.

В першу чергу увагу привертає динаміка зміни цін на ф'ючерси на нафту марки Brent. Було взято динамічний ряд який охоплює період з 02.01.2008 до 9.03.2020 та налічує 3147 позицій

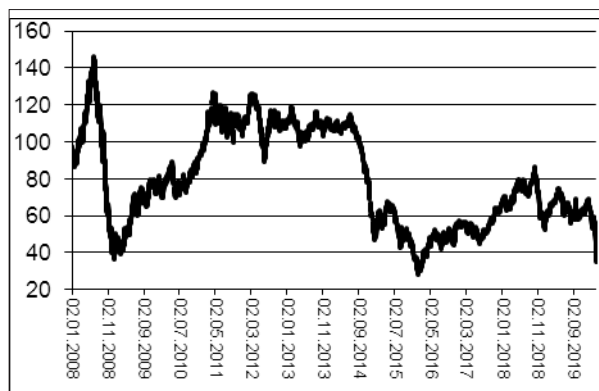


Рис. 1. Динаміка зміни ціни на ф'ючерс нафти Brent у США за 2008–2020 рр., дол./бар.

Відносно динаміки зміни цін на нафту можна стверджувати, що вона носить доволі хаотичний характер і в значній мірі визначається політичними факторами та макроекономічною ситуацією в світовій економіці. За аналізуемий період можна виділити кілька підперіодів в яких відбувалось стрімке падіння цін. Перший з них охоплює період з 02.07.2008 до 24.12. 2008 коли ціна впала з 144,26 дол./бар. до 36,61 дол./бар. Причинами цього падіння вважається світова економічна криза. Другий підперіод охоплює дати з 26.06. 2014 до 20.01. 2016. Впродовж даного періоду ціна впала з 114,8 дол./бар. до 27,9 дол./бар. Причини даного падіння не були однозначно визначені. В значній мірі вони пов'язуються з розвитком сланцевих технологій у США. Нарешті, третій підперіод падіння цін розпочався в січні 2020 і триває до сього часу. Поки що рано визначати причини даного падіння хоча більшість експертів пов'язують їх з початком чергової економічної кризи у світі.

Для України більш важливим є питання яким чином ці зміни цін на нафту можуть вплинути на зміну цін ф'ючерсів на важливі експортні та імпортні товари для нашої держави. В якості останніх нами були обрані: пшениця, кукурудза на зерно, сталь в рулонах, газ.

За даним 2019 року зернові культури складали 19,2% від всього експорту, а чорні метали 17,5%. Але при цьому важливим також є факт того, що експорт зернових у 2019 році порівняно з 2018 роком збільшився на 33,1%, а експорт чорних металів – зменшився на 12,1%. Таким чином, все більшого значення для економіки України набуває експорт саме продукції сільського господарства.

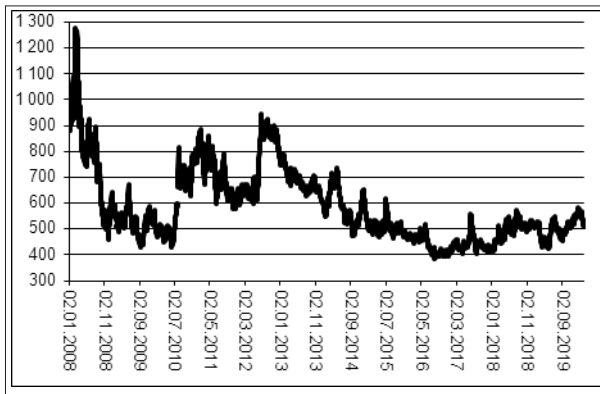


Рис. 2. Динаміка зміни ціни на ф'ючерс пшениці у США за 2008–2020 рр., дол/буш.

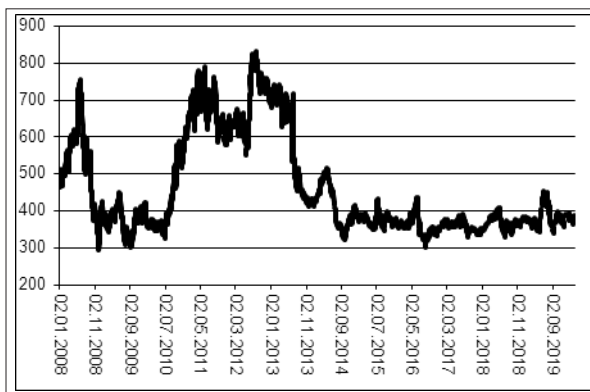


Рис. 3. Динаміка зміни ціни на ф'ючерс кукурудзи у США за 2008–2020 рр., дол/буш.

На рисунках 2, 3 наведена динаміка зміни цін ф'ючерсів на пшеницю та кукурудзу за 2008–2020 рр. Аналізуючи наведені дані в першу чергу слід виділити період стрімкого зростання цін, а саме по пшениці:

- з 12.06.2008 до 24.06.2008;
- з 11.02.2011 до 15.09.2011;
- з 08.07.2012 до 12.07.2013.

По кукурудзи на зерно періоди високих цін припадали на наступні дати:

- з 12.06.2008 до 24.06.2008;
- з 11.02.2011 до 15.09.2011;
- з 08.07.2012 до 12.07.2013.

Якщо порівняти ці дати з відповідними датами по нафті то можна констатувати, що має місце відносне співпадіння результатів. Особливо виділяється перший період, пік цін в якому припадає на другий квартал 2008 року, після чого почалось стрімке падіння цін. Слід відмітити, що по нафті також був ще другий період, який тривав з 11.04.2011 до 24.06.2014 року. Фактично він в тій чи іншій мірі співпадає з датами високих цін на зернові культури. Для того що отримати більш повну інформацію було вирішено здійснити кореляційний аналіз обраних динамічних рядів ціни ф'ючерсів (таблиця 1).

Перший висновок, який можна зробити стосується зміни цін ф'ючерсів на кукурудзу, пшеницю та нафту. Коефіцієнт парної кореляції між цими показниками дорівнював: кукурудза – нафта – 0,769, пшениця–нафта – 0,760. Таким чином, ми маємо доволі суттєвий рівень зв'язку. Сьогодні, коли станом на кінець березня, ціна нафти впала до мінімуму з 2002 року, а по окремим варіантом її продажу вона вже досягла мінімуму з 1998 року, слід припустити можливість падіння цін і на зернові культури.

Таблиця 1

Кореляційна матриця зміни цін ф'ючерсів на окремі товари у 2008–2020 рр.

Ф'ючерси	Газ	Кукурудза	Нафта	Пшениця	Рулонна сталь
Газ	1,000	0,140	0,324	0,285	0,148
Кукурудза	0,140	1,000	0,769	0,888	0,263
Нафта	0,324	0,769	1,000	0,760	0,494
Пшениця	0,285	0,888	0,760	1,000	0,225
Рулонна сталь	0,148	0,263	0,494	0,225	1,000

Виходячи з цього величина експорту також може значно скоротитися. Дві інші позиції, а саме ф'ючерси на рулонну сталь та газ мали значно менший рівень зв'язку з цінами на нафту. В той же саме час мова йде про період який включав в себе переважно добрі час, пов'язані з економічним зростанням. Період коли настає криза ціна на ці товари також суттєво падає. Якщо падіння ціни на газ слід розглядати як позитивне явище з точки зору торгівельного балансу України, то падіння ціни на рулонну сталь також призведе до зменшення експортних надходжень і негативно вплине на курс гривні.

Таким чином, економічна криза яка розпочалась в березні 2020 року може суттєво вплинути на обсяги експорту з України, які через падіння його фізичних обсягів, так і через падіння ціни. Нажаль, поки що наша держава не може диверсифікувати структури експорту та збільшити в ньому часту високотехнологічних товарів. Все це може негативно вплинути на рівень доходів бюджету, курс гривні та рівень реального життя населення.

Список літератури

- [1] T. Bollerslev, and Y. Ray, F. Kroner, "ARCH modeling in finance: A review of the theory and empirical evidence", *Journal of Econometrics*. vol. 52, no. 1-2, pp. 5-59, 1992.
- [2] M. Baker, J. Wurgler, "Investor Sentiment in the Stock Market", *Journal of Economic Perspectives, American Economic Association*, vol. 21, no. 2, pp. 129-152, 2007.
- [3] B. Claude, and B. Erb, Campbell R. Harvey, "The Strategic and Tactical Value of Commodity Futures", *Financial Analysts Journal*, vol. 62, no. 2, pp. 69-97, 2006.

СУБ'ЄКТИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: УКРАЇНСЬКІ КРИТЕРІЇ ІДЕНТИФІКАЦІЇ

Малі підприємства виступають невід'ємною складовою сучасної української економіки. Визначення когорти суб'єктів господарювання, які потрапляють до лав малих підприємств, обґрунтування переваг від перебування у списку “малюків”, оцінювання кількісних та якісних фінансово-економічних показників їхньої діяльності є метою цього дослідження. Необхідним початковим етапом даної роботи є окреслення кола суб'єктів господарювання, які потрапляють до переліку досліджуваних.

Критерії віднесення законодавцем підприємств до групи малих за роки незалежності нашої країни переглядалися кілька разів. Відповідно до Закону України “Про підприємства в Україні” N 887-ХІІ від 27.03.1991 р. [1] малими вважалися ті з них, в яких кількість зайнятих працівників не виходила за встановлені межі, останні відрізнялися щодо різних сфер діяльності, зокрема 15 осіб для роздрібної торгівлі, 25 – щодо галузей невиробничої сфери, 200 – відносно промисловості та будівництва. Зазначені норми лишалися чинними та незмінними до кінця 2003 р. І це не зважаючи на те, що з 22.11.2000 р. набуває чинності Закон України “Про державну підтримку малого підприємництва” [2], яким до лав суб'єктів малого підприємництва – юридичних осіб віднесено підприємства з середньообліковою чисельністю працюючих за звітний рік у межах 50 осіб за умови одночасного неперевищення обсягом річного валового доходу таких підприємств 500 тис. євро. Дана норма знайшла відображення і в Господарському кодексі України, що набув чинності з 01.01.2004 р. [3] Уже з 7.10.2008 р. застосовується переглянута та суттєво збільшена величина другого критерію – валового доходу – на рівні 70 млн грн, що на цю дату було еквівалентним 10,5 млн євро, а на кінець 2008 р. через девальвацію національної грошової одиниці – 6,4 млн євро.

З 19.04.2012 р. запрацювали оновлені правила віднесення суб'єктів господарювання до когорти малих, які є чинними на момент дослідження (табл. 1)

Таблиця 1

Групування малих підприємств залежно від кількості працюючих та доходів від діяльності

Група підприємств	Кількість працівників за звітний календарний рік, осіб	Річний дохід від діяльності, млн євро
Мікропідприємства	≤10	≤2
Малі підприємства	11–50	[>2; ≤10]

Як бачимо, по-перше, законодавець повертається до євроеквіваленту річного доходу підпри-

ємств; по-друге замість валового доходу вимагає віднині у якості другого критерію для визначення належності до групи малих підприємств спиратися на величину чистого доходу. Зазначені зміни дозволяють додатковій кількості підприємств потрапити до когорти малих. Ще однією новацією стало виокремлення законодавцем в окрему підгрупу суб'єктів мікропідприємства.

Представлена у табл. 1 градація відповідає розподілу підприємств на відповідні групи для країн ЄС згідно з рекомендаціями вищого органу виконавчої влади Європейського Союзу – Європейської комісії, ухваленими 6 травня 2003 р. [4].

Розглянемо основні показники діяльності малих та мікропідприємств (табл. 2).

Таблиця 2

Показники діяльності малих і мікропідприємств за 2019 р.

Показники	Мікропідприємства	Малі підприємства	Разом
Кількість підприємств, тис. суб'єктів	313,4	48,9	362,3
% від загальної кількості усіх підприємств	82,3	12,9	95,2
Кількість найманих працівників, тис. осіб	880,7	840,9	1 721,6
% від загальної кількості працівників, зайнятих на усіх підприємствах	14,3	13,6	27,9
Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг), млрд грн	603,8	1172,7	1 776,5
% від загального обсягу реалізації усіх підприємств	6,6	12,9	19,5

Дані табл. 2 демонструють, що 95,2% від загального числа діючих в Україні підприємств представляють групу суб'єктів мікро- та малого підприємництва, забезпечуючи працевлаштування 1,7 млн працівників та формування 19,5% чистого доходу, отриманого усіма підприємствами.

Для забезпечення порівняльності показників діяльності суб'єктів малого підприємництва з показниками роботи усіх підприємств у цілому, у т.ч. середніми та великими підприємствами, були проведені розрахунки основних фінансово-економічних показників з розрахунку на одного зайнятого працівника. Отримані результати свідчать про відносно гірші показники роботи мікропідприємств, у той час, як малі підприємства демонструють значення показ-

Групування малих підприємств
за нормами бухгалтерського законодавства

Група підприємств	Середня кількість працівників, осіб	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), млн євро	Балансова вартість активів, млн євро
Мікропідприємства	≤10	≤0,7	≤0,35
Малі підприємства	11–50	[>0,7; ≤ 8]	[>0,35; ≤ 4]

ників на рівні, близькому до середнього. Зокрема, прибуток до оподаткування мікропідприємств з розрахунку на одного працівника, становить 22,2% від середнього та 14,7% від максимального по групах підприємств рівня. Для малих підприємств названі показники становлять 100,4 та 66,3%. Негативно розцінюємо й від’ємне значення кінцевого результату діяльності підприємств: мікропідприємства у підсумку за 2012–2018 р. щороку є збитковими, малі підприємства – збиткові кожного року у період 2012–2015 рр.

Описана ситуація додатково підкреслює важливість підтримки зазначених суб’єктів державою. У переліку потенційних заходів підтримки Законом України № 4618-VI від 22 березня 2012 р. передбачені, зокрема, застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності для суб’єктів малого підприємництва; забезпечення фінансової державної підтримки шляхом запровадження державних програм кредитування, надання гарантій для отримання кредитів, часткової компенсації відсоткових ставок за кредитами тощо. Норми даного закону лишаються декларативними до моменту ухвалення нормативних документів, якими врегульовують механізми реалізації конкретних заходів і програм. Зазначені документи передбачають зазвичай надання підтримки суттєво звуженому, порівняно з передбаченим Господарським кодексом України, колу суб’єктів малого та мікропідприємництва.

Так, до переліку юридичних осіб, які у контексті норм Податкового кодексу України мають право на застосування спрощеної системи оподаткування обліку та звітності, віднесено суб’єктів, у яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 7 млн грн незалежно від кількості зайнятих у них працівників. Інакше, за критерієм доходу під зазначений захід підтримки потрапляє лише частина мікропідприємств, що вважаються такими у контексті норм Господарського кодексу України. Це підприємства, річні доходи яких не перевищують 12% граничної величини доходів, встановленої для мікропідприємств.

Фінансова державна підтримка суб’єктам малого та мікропідприємництва у вигляді часткової компенсації Фондом розвитку підприємництва процентних ставок за кредитами, надання гарантій уповноваженим банкам на забезпечення виконання зобов’язань за кредитами, що передбачені Порядком надання такої підтримки [5], стосується за загальним правилом осіб з річним доходом у межах 100 млн грн (що за середньозваженим офіційним курсом гривні до євро становить 3,4 млн євро). Інакше, під заходи підтримки можуть потрапити усі мікропідприємства та лише частина малих підприємств.

Окремо слід сказати про бухгалтерські критерії ідентифікації суб’єктів малого підприємства, запроваджені з 1 січня 2018 р. (до цієї дати вони відповідали визначенням у Господарському кодексі) (табл. 3).

Порівнюючи інформацію, подану у табл. 1 та 4, стає очевидним порушення законодавцем єдиного підходу до класифікації підприємств, що є небажаним. У контексті нашого дослідження слід сказати, що належність підприємств до групи “малюків” дає їм певні послаблення у частині ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, тому залишатися у будь-якій з груп “малюків” є бажаним для суб’єктів господарювання.

За результатами проведеного дослідження ми з’ясували, що суб’єкти малого підприємництва, насамперед мікропідприємства, потребують особливої уваги від держави: результати їхньої діяльності є гіршими, ніж решти суб’єктів. Потрапляння підприємств до групи “малюків” є цікавим для них, у першу чергу, з позиції отримання окремих привілеїв. При цьому критерії, визначені Господарським кодексом для ідентифікації “малюків” переважно не мають відношення до критеріїв, за якими підприємства можуть претендувати на реальну допомогу від держави, що потребує додаткового аналізу та осмислення у подальших дослідженнях.

Список літератури

- [1] Верховна Рада України. 1 скликання, 3 сесія (1991, Бер. 27). Закон України № 887-XII, *Про підприємства в Україні*. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
- [2] Верховна Рада України. 3 скликання 6 сесія. (2000, Жов. 19). Закон України № 2063-III, *Про державну підтримку малого підприємництва*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/go/2063-14>.
- [3] Верховна Рада України. 4 скликання, 2 сесія (2003, Січ. 16). Закон України № 436-IV, *Господарський кодекс України*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/go/436-15>.
- [4] Commission Recommendation of 6 May 2003 (2003/361/EC). Official Journal L 124, 20/05/2003. P. 0036–0041.
- [5] Кабінету Міністрів України (2020, Січ. 24) Постанова №28, *Про затвердження Порядку надання фінансової державної підтримки суб’єктам мікропідприємництва та малого підприємництва*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/go/28-2020-%D0%BF>.

СЕКЦІЯ 3.

ПИТАННЯ ОСВІТИ ТА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

УДК 37.015

Х. Ф. Агавердієва, А.О. Малюкіна

agaverdieva@ukr.net, anastasiia.maliukina@hneu.net

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Харків

КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА МЕНЕДЖМЕНТУ ЗНАНЬ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

На сучасному етапі розвитку ринку, цінностями підприємства найчастіше стають досвід та кваліфікація робітників, їх лояльність, ноу-хау, культура, тобто все те, що входить в поняття інтелектуальний капітал. Оцінка, накопичення, розвиток та управління інтелектуальним капіталом стали основним завданням для багатьох підприємств.

Аналіз інтелектуального капіталу підприємства показує, що він так чи інакше пов'язаний з високою якістю людських ресурсів, креативністю персоналу, здатністю виробляти й ефективно відтворювати знання. Тому в стратегії управління сучасними підприємствами центральна роль відводиться управлінню знаннями як набором здібностей або компетенцій персоналу.

Основними складовими інтелектуального капіталу є:

- людський капітал (особисті знання працівників);
- організаційний капітал (формалізовані знання);
- капітал стосунків (сукупність напрацьованих зв'язків з усім оточенням підприємства, тобто з клієнтами).

Висвітлення менеджменту знань в управлінні підприємством знайшло відображення у працях таких вчених, як: В. Подлесних, М. Румізен та І. Лернер [1–3].

Метою даного дослідження є уточнення завдань менеджменту знань.

Виходячи з цього, завданням менеджменту знань на підприємствах є перетворення інтелектуального капіталу в інтелектуальні активи, максимальна об'єктивізація знань, вилучення їх з джерел, якими є окремі співробітники підприємства. Ці співробітники є ініціаторами нових ідей, вони допомагають підприємствам працювати в нинішніх умовах швидких змін та невизначеності, а також генерують і впорядковують нематеріальні активи, за допомогою яких підприємства формують ринкову вартість.

Знання самі по собі – це не актив, так як актив є власністю підприємства. До знань потрібно відноситись, як до взятих у займи або взятих у лізинг нематеріальних активів.

Отже, менеджмент знань це управління інтелектуальним капіталом, основними завданнями якого є: досягнення поставлених цілей підприємства за рахунок росту інтелектуального капіталу і його ефективного використання; підвищення ефективності прийняття

управлінських рішень на підприємстві; створення передумов для розробки та впровадження інновацій на підприємстві; навчання, підвищення кваліфікації та мотивація працівників підприємства; підвищення ефективності процесів проектування, виготовлення, закупівлі та маркетингу.

Управління знаннями передбачає використання і поєднання двох підходів наявності і ефективності використання інформації на підприємстві.

Персоніфікований підхід – базується на тому, що знання має кожна людина, і головне, щоб вона їх зберігала та мала змогу ділитися ними. Основним завданням є виявлення, зберігання і ефективне використання знань працівників. В результаті, на перший план виходить мотивація працівників і формування організаційної культури підприємства. Тут повинні застосовуватися такі способи мотивації, які сприяють визнанню і самовираженню.

Інформаційний підхід – впливає з того, що сучасні підприємства, особливо крупні, накопили великі обсяги даних про клієнтів, постачальників, операціях та інших даних, які зберігаються в операційних системах в різних функціональних підрозділах. В цих базах даних зберігається знання підприємства. Але ця інформація являє собою, в основному, необроблені дані, не придатні для аналізу. Для пошуку знань в масивах даних та їх обробки необхідні інформаційні технології, які виявляють приховані залежності і правила в даних, а також потрібні спеціалісти з аналізу та обробки інформації.

Тому необхідно формувати новий клас працівників, для яких основним засобом виробництва буде продуктивне використання знань.

Основою їх діяльності є створення та обмін знаннями та нематеріальними активами шляхом взаємодії з колегами. Більшість з них витрачають нескінченні години на пошук потрібної їм інформації, навіть якщо вона знаходиться в тому ж підприємстві. Пошук інформації означає намагання знайти людину, яка має ці знання та скоординувати свою роботу з іншими працівниками. Знання розглядаються як точна інформація з певної проблеми. Система, яка здатна дати точну відповідь на запит – це і є система управління знаннями.

Ефективний обмін інформацією на всіх рівнях підприємства є не стільки технологічною, скільки

організаційною проблемою. Для сприяння обміну інформацією підприємствам слід усунути структурні бар'єри, які заважають взаємодії професіоналів.

Також необхідно навчитися заохочувати людей обмінюватись інформацією, які працюють в одній корпорації і не знають один одного – зрештою, у великих корпораціях звичайно працює велика кількість професіоналів. Щоб ефективно заохотити професіоналів обмінюватись цінною інформацією потрібно створити внутрішній ринок нематеріальної продукції тобто розвинути ринок всередині підприємства. Крім усього іншого, для дієвого ринку потрібні цінні об'єкти для торгівлі, вже не кажучи про ціни, механізми обміну та конкуренцію серед постачальників товарів.

Ці чинники самі по собі не існують – ринок інтелектуальної власності є штучним, керованим утворенням – тому підприємства повинні створити їх. Зокрема, постачальникам інформації слід надати стимули і підтримку для її кодування (тобто створювати високоякісні інформаційні об'єкти), а “покупці” повинні мати можливість отримати доступ до більш суттєвих і актуальних даних, які до того ж легше знайти і засвоїти, ніж дані з альтернативних джерел.

Ринки інтелектуальної власності є відносно новим поняттям, тому зустрічаються вони рідко. Створення ефективного ринку на підприємстві потребує значних капіталовкладень для залучення необхідних чинників – але побудова такого ринку дійсно можлива. Успішне запровадження подібного механізму значно покращує можливість створення та обміну інформацією, а також надзвичайно зменшує витрати на пошук і координацію [2].

Таким чином, підприємства, які володіють знаннями здатні координувати використання своїх традиційних ресурсів або комбінувати їх новими і особливими шляхами, забезпечуючи більшу вигоду для споживачів, ніж конкуренти. Нові знання інтегруються з існуючими на підприємствах знаннями для розробки унікального бачення і створення нових проектів в управлінні. Для цього слід здійснювати ретельний моніторинг тих галузей навчання і експериментування, де потенційний конкурент може збільшити свої знання.

Виходячи з цього, важливість знань як конкурентної переваги впливає з усвідомлення того, що підприємство володіє знаннями більшими ніж у конкурентів, і вони обмежені в часі для досягнення такого ж рівня знань.

Знання можуть бути найважливішим ресурсом, а здатність отримувати, інтегрувати, накопичувати, зберігати і застосовувати їх є найважливіший спосіб створювати конкурентну перевагу, тому що знання, отримані в результаті досвіду роботи є унікальними і не можливими до імітації.

Для того, щоб отримати аналогічні знання конкуренти повинні оволодіти аналогічним досвідом, в обмежених можливостях прискорити своє навчання навіть при великих інвестиціях. На відміну від викори-

стання традиційних ресурсів складно вийти на ринок зі знаннями готовими до використання.

Але знання дуже складно передати без тісного і постійного спілкування, і не завжди це можливо зробити в рамках малих підприємств.

По-перше, необхідно створити інституціональні умови для того, щоб забезпечити передачу знань з університетського, вузівського середовища в промисловість та економіку. Наприклад, потрібні умови для того, щоб підприємства могли користуватися по ліцензії ідеями і технологіями, розробленими в університетах.

По-друге, треба забезпечити більш тісне спілкування між професорсько-викладацьким, дослідницьким складом університетів і співробітниками конкретних підприємств, щоб науковці мали більш реальне представлення про проблеми, що коштують перед промисловістю, а практики мали доступ до наукових знань.

Крім того, малі підприємства не повинні прагнути бути експертами в усьому, вони можуть вибрати якусь досить вузьку область, у якій у них будуть конкурентоздатні наробітки. І звичайно, ці малі підприємства повинні щільно взаємодіяти з університетами і дослідницькими підрозділами великих підприємств, вносячи внесок у загальну справу своїми знаннями з тієї сфери, де вони дійсно є висококласними фахівцями.

Використання знань як складової конкурентної переваги, пов'язано із зміною пріоритетів в бізнесі і житті суспільства, а також науково-технічною революцією, що продовжується, в основі якої лежить використання новітніх інформаційних технологій у всіх областях діяльності, кінцевою метою яких є гармонізація інтелектуального потенціалу працівника і потреби бізнесу в об'єктивному, доступному тиражованому знанні. Поєднання можливостей інформаційних технологій і людського потенціалу – створює головні конкурентні переваги підприємства.

Таким чином, менеджмент знань є новим вектором в управлінській діяльності підприємства, націленим на накопичення і ефективне використання інтелектуального капіталу. Він повинен стати одним з головних інструментів підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Практична значимість результатів дослідження полягає в можливості їх застосування менеджменту знань в управлінні підприємством.

Перспектива подальших наукових досліджень у даному напрямі полягає в розробці усунення структурних бар'єрів, які заважають взаємодії професіоналів.

Список літератури

- [1] В. И. Подлесных, *Теория организации*: учебник для вузов. Санкт-Петербург, Россия: Издательский дом “Бизнес-пресса”, 2003.
- [2] М. К. Румизен, *Управление знаниями*. Москва, Россия: Издательство АСТ, 2004.
- [3] И. Я. Лернер, *Качества знаний учащихся. Какими они должны быть?* Москва, Россия: Знание, 1978.

INFORMATION AND COMMUNICATIONS TECHNOLOGY FOR TEACHING AND LEARNING ENGLISH

In today's world, it would be impossible to find an area of life that has not been affected by the process of digitization. In other words, modern technology has permeated our society, and that includes education, as well. However, there is still a lot of potential in that field that has not been taken advantage of, and that situation should be remedied in the future, as there are certain benefits of digital education.

Nowadays, digital classrooms employ modern technology and communications to provide students with information. They use that information online, or in a traditional classroom with their teachers and fellow students to learn new lessons. Moreover, modern technology enables teachers to introduce elements of gamification into the education process, which should improve student motivation and information retention, as well as their ability to do their own research and work in teams. It also allows for individualization of learning and encourages students to seek out the content that they like.

It is obvious that technology is very much part of language learning throughout the world at all different levels. It is possible to see traditional computers in labs, teachers and students walking around with laptops or tablet PCs, and a lot of people have mobile phones that are capable of doing rather more than the mainframe computers that started computer-assisted language learning in the 1960s. What is still sometimes an issue is the reliability of these technologies for classroom use. On the other hand, it is argued that digital technologies are ideally placed to help teachers working with learners, and learners working independently, to complete the necessary tasks that make their language development possible [1].

When we talk about integrating information and communications technology (ICT) in our teaching, we mean thinking about the best available tools for language teaching and learning. Writing on the board and using pens, pencils, paper and books may be the best tools for the job, but it is clear that digital skills are important for education and employment in the 21st century. This article will consider the use of ICT for teaching and learning English to emphasize the necessity of developing digital literacy.

To begin with, let us point out that technology provides certain opportunities for teaching and learning English. The following list offers an overview of some of the affordances of technology for language education:

- Provides multimodal language activities in which reading, writing, speaking, and listening skills are integrated, not isolated, thereby accommodating the strengths of different learners;

- Reduces language learning anxiety and increases motivation and participation;

- Enables learners to collaborate and build communities; Allows learners to construct a new social identity online which may give them confidence to interact with native speakers;

- Provides access to large collections of authentic language that can be used by teachers to create authentic learning activities;

- Develops learner autonomy and allows learners to explore and engage in meaningful, authentic language practice with native speakers via computer-mediated communication tools such as texting, chats, e-mail, online discussions, blogging, wikis, and web-based word processing;

- Enables computer-adaptive testing which improves test security and prevents cheating;

- Allows for real-time feedback on assessments;

- Enables automated feedback on written tasks via automated writing evaluation and chatbots, which can be created by teachers for text chat practice; also enables spoken feedback via automated speech recognition ;

- Facilitates one-on-one language advising/language support between teachers and students via online access [2].

It is a matter of common knowledge that grabbing students' attention and keeping everyone active during the class is very important, but also very difficult to accomplish. In order to make classes more interactive, fun, and educative at the same time, teachers should pay attention to new teaching methods and tools. Hundreds of digital education tools have been created with the purpose of giving autonomy to the student, improving the administration of academic processes, encouraging collaboration, and facilitating communication between teachers and learners. Let us consider some popular digital tools that are used for teaching and learning English in the world today.

Edmodo is an educational tool that connects teachers and students, and is assimilated into a social network. In this one, teachers can create online collaborative groups, administer and provide educational materials, measure student performance, and communicate with parents, among other functions. Edmodo has more than 34 million users who connect to create a learning process that is more enriching, personalized, and aligned with the opportunities brought by technology and the digital environment. Edmodo also allows teachers and students from all over the world to share knowledge and resources with each other. One of the features of this tool is the ability to share any type of content with other users and get access to materials that others decided to share.

TED-ED is an educational platform that allows creating educational lessons with the collaboration

of teachers, students, animators – generally people who want to expand knowledge and good ideas. This website allows democratizing access to information, both for teachers and students. Here, people can have an active participation in the learning process of others.

Storybird aims to promote writing and reading skills in students through storytelling. In this tool, teachers can create interactive and artistic books online through a simple and easy to use interface. The stories created can be embedded in blogs, sent by email, and printed, among other options. In Storybird, teachers can also create projects with students, give constant feedback, and organize classes and grades.

Kahoot! is an educational platform that is based on games and questions. Through this tool, teachers can create questionnaires, discussions, or surveys that complement academic lessons. The material is projected in the classroom and questions are answered by students while playing and learning at the same time. Kahoot! promotes game-based learning, which increases student engagement and creates a dynamic, social, and fun educational environment [3]. This type of learning experience can really keep the whole class engaged, as each student joins the game via their smart devices while the results appear on a shared screen for everyone to see. Forming multiple teams can build a competitive atmosphere which students would enjoy. In addition, the online nature of Kahoot! allows teachers to involve even those students that are unable to attend the class, but are willing to participate in the game. Furthermore, teachers could assign homework using this tool, and have instant access to results [4].

Google Classroom allows teachers to organize their class, interact with students, grade their work and check on their progress. As it is available on smart devices and only requires a Google account, Google Classroom brings in a certain amount of flexibility to both teachers and students. The teacher is able to create quizzes, assign essays, tests, and even create a class calendar with important dates, so students could always stay updated. The teacher has access to students' ongoing work and has the ability to provide insightful feedback. This tool is a virtual classroom that is always open [4].

Duolingo is an interactive language-learning platform. Language courses are high quality, designed and implemented with experts and native speakers to create a great approach to language learning.

Dictionary.com is one of the most popular dictionary apps. It offers loads of features and is simple to use. Providing quick access to definitions and their pronunciation, this app also provides users with access to dozens of language translations and even offers colloquial language and idiomatic expressions. For those interested in building their vocabulary, Dictionary.com also offers a word of the day. This app is an invaluable digital learning tool and can be used without an Internet connection.

Exam Vocabulary Builder helps students to build a stronger vocabulary through games, quizzes, and such functions as audio pronunciation.

Coursera offers hundreds of Massive Open Online Courses to anyone interested in gaining basic understanding of a wide array of topics and subjects. It provides online studies in 12 different categories and learners can receive verified certificates for their online achievements. Many universities have even recognized Coursera credit and allow students to complete online courses as part of their regular degree programs at university [5].

In conclusion it is worth noting that higher education worldwide is at a historic crossroads. With more than 300 million people entering the workforce in the next 10 years, universities urgently need to augment their capacity to meet the aspirations of a young and growing demographic. With the digital era taking over, it is important to include digital and online tools into the learning process. Students rely on smart devices more than on conventional learning methods. Keeping up with this trend allows teachers to better understand students and their needs. Additionally, these tools change the way people teach and learn English and make the learning process more interactive. They provide creative freedom, endless resources and learning materials, and the possibility to teach students from all corners of the globe. Integrating technology into the curriculum not only provides students with the opportunity to expand their skills and succeed academically, it also prepares them for the real-world upon graduation.

References

- [1] "The benefits of new technology in language learning". Available: <https://www.britishcouncil.org/voices-magazine/the-benefits-new-technology-language-learning>. (accessed Sept. 30, 2020).
- [2] "Technology and the curriculum". Available: <https://techandcurriculum.pressbooks.com/chapter/technology-assisted-language-learning/>. (accessed Sept. 30, 2020).
- [3] "The most popular digital education tools for teachers and learners". Available: https://elearningindustry-com.cdn.ampproject.org/v/s/elearningindustry.com/digital-education-tools-teachers-students/amp?usqp=mq331AQQKAGYAfJh-Wnh6fcPLABIA%3D%3D&_js_v=0.1#referrer=https%3A%2F%2Fwww.google.com&_share=https%3A%2F%2Felearningindustry.com%2Fdigital-education-tools-teachers-students. (accessed Sept. 30, 2020).
- [4] "Digital tools for teachers to use in classrooms". [Online]. Available: <https://elearningindustry.com/digital-tools-for-teachers-use-5-innovative/amp>. (accessed Sept. 30, 2020).
- [5] "Apps and digital learning tools for university students". [Online]. Available: <https://elearningindustry.com/25-digital-learning-tools-apps-university-students/amp>. (accessed Sept. 30, 2020).

FOREIGN LANGUAGE TRAINING OF STUDENTS OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS OF ECONOMIC PROFILE

The processes of European integration have made the preparation of non-linguistic specialties students, including future economists, one of the most important components of higher education. After all, communication in foreign languages is considered by the members of the European Commission, the Council of Europe and the European Parliament as one of the eight key competences that are formed in the learning process. In our country, at the level of state documents (the Law of Ukraine "On Education", 1996, the Law of Ukraine "On Higher Education" (2984-111), 2002, the National Doctrine of Development of Education of Ukraine in the 21st Century) speech education is recognized as one of the of the major components of higher education.

The analysis of the regulatory framework showed that, in accordance with the requirements of current foreign language (IM) programs for non-linguistic universities, students should be able to speak a foreign language at a level that will enable them to communicate with, receive and transmit information from their profession. That is, future graduates must master the communicative competence necessary for foreign language communication in the professional field [1].

Without proficiency in foreign languages, it is impossible for a future specialist to realize his or her social and professional mobility. The deepening of international economic relations with the outside world actualizes the problems of professional communication with foreign partners and there is a need to find new ways to improve the training of future specialists in the field of foreign language economics.

The problems of professional training of non-humanitarian specialists are reflected in the works by P. Atutov, I. Beha, N. Bibik, S. Goncharenko, A. Zakhlibny, I. Ziazun, N. Nichkalo, V. Sidorenko and other scholars. Psycholinguistic, linguistic and methodological problems of formation of foreign language communicative and professional competencies were investigated by scientists L. Barna, M. Barna, L. Bakhman, I. Butnitsky, I. Zimnia, I. Kozlovskaya, Z. Konnova, O. Kucherenko, O. Leontiev, I. Megalova, D. Heimz, L. Shevchyk and others. Some aspects of the professional training of economists were taken care of by scientists V. Bobrov, R. Grishkova, V. Yevtushevsky, I. Kalenyuk, Y. Kanishchenko.

Given that communicative competence is seen as the ability to realize foreign-language interpersonal and intercultural communication, and competence as the ability to work with information and people, the formation of the information culture of the economist can be considered as an integrative goal of the learning process in foreign languages. The objectives of studying

a foreign language at an economic institution of higher education are determined by extralinguistic factors, in particular the need to train competitive professionals who must have the skills and knowledge in Knowledge Management and Business Intelligence of the two complementary aspects of the European and US Business Model 3 diamond management model adopted in Europe and the USA.

The practice convinces that the peculiarities of teaching a foreign language in a non-linguistic university are: a limited program of hours spent on studying a foreign language, and, at the same time, high requirements for mastering a foreign language after completion of the course; the presence of students entering a non-linguistic college, different levels of speech training.

In the practice of teaching a foreign language in the university of economic orientation, elements of different pedagogical systems are used, which allow to successfully overcome psychological and linguocultural barriers in situations of business communication in a foreign language and contribute to the formation of communicative competence of the future specialist. Among them are the following: intensive methodologies (V. Titova, G. Kitaigorodskaya, V. Buhdinder), project method (I. Zimnya, O. Tarnopolsky, E. Polat), modular organization of the learning process (O. Humeniuk, V. Zinkevichus), V. Titova), Communicative Oriented Learning (Y. Passov, R. Millrud, I. Maximov), Personally Oriented Foreign Language Learning (A. Usatiuk, M. Montessori, J. Dewey, K. Rogers, R. Skinner) [1].

As the purpose of professional speech activity is to satisfy the need for professional information, it is professional information that acts as a factor that regulates, directs and stimulates the whole learning process.

It should be noted that the peculiarity of professional communication is that it involves two types of human activity: vocational work and speech. On the basis of professional activity and for the sake of it, the speech interaction of people unfolds along the lines of joint activity, and speech actions, in turn, are part of cognitive, professional and general activity.

The purpose of teaching a foreign language should be to teach such a type of speech activity, "which provides the learner with the maximum refresher of professional knowledge, which is often addressed by a specialist in real professional activity" [1]. Therefore, the educational process at the university of economic profile is based on the widespread use of techniques, tools and methods that contribute to the activation of students' educational and cognitive activity [1]. Specifically: case studies, case studies, business games, reviewing and writing business

papers. As a result of using such methods, a young specialist, beginning to perform his / her duties, will know well the subject of activity, the scope of his / her professional powers and tasks, and thus minimize the time for "entering" the position [1].

In the line of vocationally directed training of MI in higher education economics profile, scientists also allocate professional and communicative competence and define it as:

willingness and ability to acquire scientific knowledge in professional communication;

integral personality trait that synthesizes the general culture of communication and its manifestations in professional activity;

an integrated component of communicative management, which involves mastering the language at the level of free business communication (for professionals who have a high level of communicative and professional competence) [1].

Studying students of non-linguistic specialties of a foreign language at a university of economic profile involves a complex realization of a practical, developmental, general educational and educational goal.

The practical purpose of the study is to master students in a foreign language as a means of communication in oral and written forms in social, everyday, socio-cultural and professional spheres; acquiring knowledge about the structure of a foreign language, its system, peculiarities of functioning of certain language models and structures. The development goal involves the further development of the student's foreign language communication competence, the formation of new skills and skills of foreign language communication, his / her auditory, visual, operative and long-term memory, attention, logical thinking, volitional qualities related to successful achievement. The general purpose of the project is to enrich the spiritual world of the student, expand his horizons, gain knowledge about the culture and traditions of the country of the language being studied. The educational goal involves the education of communication culture students [1].

The pedagogical principles that can provide the formation of foreign language competence include innovative training in professional foreign language communication. Taking into account the fact that the main purpose of innovative education is to teach a person to update their knowledge throughout life, it should be noted that the basis of innovative education is the joint activity of the student and the teacher in the form of dialogue, interpersonal interactions and intensive immersion in

the subject. As for innovative teaching of foreign language, it involves the transition to equal dialogical communication, modeling of real life situations, introduction of interactive types of work: project method, brainstorming, case-method, role-playing games and more.

Innovative foreign language teaching of non-philological students is possible due to the increased motivation of students to learn and solve socio-cultural problems. In this context, it is necessary to take into account not only modern technologies of interactive verbal communication, but also information and communication technologies and, above all, possibilities of the Internet. The main purpose of using innovative and communication technologies in foreign language teaching is to ensure the fullest practical implementation of the foreign language as a means of intercultural communication, because through the Internet students have the opportunity to communicate with their peers from different countries, get access to the latest information, follow the latest professional literature.

Foreign-language professional training for an economics professional must meet the requirements of the time, be oriented to expanding the range of professional roles, the prospect of international cooperation, to provide opportunities for student mobility within the world educational space. The goal to be achieved is the formation of students of non-philological specialties of foreign-language socio-cultural competence in the process of professional training. Specificity of foreign language training of students of economic educational institutions should meet the requirements of the European Recommendations on Speech Education and provide for observance of modern didactic and methodological principles of teaching foreign languages: interactivity, integration, dominant role of translation semanticization, plurilingualism and plurilingualism.

A promising direction for further scientific research may be the development of principles for the introduction of contextual, constructivist, competence and other modern approaches to teaching foreign language students-non-philologists.

References

- [1] Н. І. Костенко "Специфіка іншомовної підготовки студентів ВНЗ економічного профілю", *Збірник наукових праць Хмельницького інституту соціальних технологій Університету "Україна"*, № 6, с. 67-70, 2012.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСВОЄННЯ АНГЛІЗМІВ УКРАЇНСЬКОЮ ЕКОНОМІЧНОЮ ТЕРМІНОСИСТЕМОЮ

Загальновідомо, що запозичення іншомовних слів є закономірним процесом розвитку мови. У галузі термінології інтернаціоналізація словникового складу мови особливо помітна, і цей процес відбувається невинно. Революційні перетворення у мові відбуваються саме у період глобальних трансформацій у житті суспільства. Зміни, які виникають на рівні функціонування мови протягом тривалого часу, можуть накладати свій відбиток на мовну систему в цілому, не спричиняючи руйнування її основ. Це зумовлює необхідність виявлення і систематизації мовних перетворень, викликаних новою мовленнєвою практикою, і ретельного дослідження специфіки мовних процесів, що зумовлюють їх. До числа процесів, які активно діють у сучасній українській мові, належить процес запозичення іншомовної лексики, специфіка якого, безумовно, не вичерпується тільки його інтенсивністю. Слова, що з'явилися в українській мові як результат запозичення, підлягають семантичним, словотвірним і стилістичним змінам, будучи, поряд із власне українською лексикою, об'єктом дії усіх процесів, що відбуваються в мові. Це не є чимось новим, незвичайним, властивим саме цьому етапу розвитку мови. "Процес запозичення вічний і в цілому плідний, долі ж окремих слів неоднакові" [4, с. 105].

У кінці XX – на початку XXI століття "провідниками" нових термінів із англійської мови, "лінгвістичним віком" у ринковій економіці стали нові економічні відносини, саме життя вимагало освоювати слова іншої мови: *ф'ючерси, опіони, трасти...* Інтерес до економічної термінології в умовах соціально-політичних перетворень у суспільстві цілком об'єктивний. Питанням сучасної економічної термінології приділяється велика увага (І. Кочан, О. Покровська, Л. Боярова, А. Ярещенко, Т. Кияк, Л. Д'яков, О. Чуєшкова та інші), активно проводиться лексикографічна фіксація нових термінів і понять економічної сфери.

Запозичений термін не залишається особливим, ізольованим знаком, а входить, як і будь-яке іншомовне слово, в систему мови-рецептора, долаючи такі етапи засвоєння:

Початковий етап адаптації – момент і процес запозичення. Характеризується вибором способу запозичення: транслітерація, транскрипція. Цьому етапу властиве графічне переоформлення іншомовного слова, перехід від латиниці до кирилиці.

Поглиблений етап адаптації – функціонування та використання у мовленні. Характеризується хаотичним, безсистемним накопиченням запозичень (утилізацією). На цьому етапі виявляються парадигматичні зв'язки: полісемія, синонімія, антонімія.

Етап повної адаптації – лексикографічна обробка, регламентація. На цьому етапі відбувається селекція, визначення понять, співвідношення з граматичними категоріями української мови. Використання термінів після лексикографічної фіксації з урахуванням норм сучасної української мови і термінологічної кодифікації за державними стандартами.

Не можна стверджувати, що всі терміни проходять усі етапи адаптації в суворій послідовності. Про це свідчать **типи адаптації**, які перехреснюються, доповнюють один одного, прискорюють процес засвоєння запозиченої лексики.

Графемно-орфографічний тип адаптації. Аналіз графічного оформлення запозичених термінів показав, що способи трансформування й транслітерації часто співіснують, застосовуються до одних і тих же слів, що ускладнює пошук їх значень у словниках (*backwardation* – *беквордейшн, беквардейшн*). Уже в момент проникнення слово має читатися, вимовлятися, бути "внутрішньо озвученим". Враховується той факт, що в англійській мові дотримується історичний принцип графіки, коли правила вимови мають суттєві розбіжності з графічним оформленням слова, воно приходить в українську мову з орієнтацією на звукове обрамлення.

Орфоепічний тип адаптації виявив, що вимова написаних слів здійснюється відповідно до правил української мови. У сфері акцентуації відзначено, що терміни запозичуються в українську мову з наголосом мови-донора. Наголос мови-джерела, як правило, залишається й у похідних словах, що утворилися на українському ґрунті: *консалтинг* – *консалтинговий*. Але зустрічаються поодинокі винятки: *agent* – *агент, агентство*; *marketing* – *маркетинг, маркетинговий*.

Семантична адаптація виявляється в тому, що термін запозичується в українську мову із значенням мови-джерела. В англійській мові переважна більшість термінів багатозначна, отже, у мові-рецепторі ці терміни також розвивають полісемію. Проаналізовані нами англійські фінансово-економічні терміни можна поділити на такі тематичні (семантичні) групи: сфера діяльності (*маркетинг, менеджмент*); суб'єкти діяльності (*ремітер, індосант*); предмет діяльності (*опіон*); засоби й методи діяльності (*блокейдж, дисклоуз*); процеси діяльності (*контролінг, лістинг*); умови діяльності (*лізгольд, оверсайд-делівері*); етапи й ситуації в процесі діяльності (*гап, стейджинг*); назви біржових операцій і фінансових угод (*араунд, виримент*); величини, індекси, виміри, показники (*авераж, айбор*); найменування документації (*аутерпринпорт*). Найбільшими в кількісному відношенні

стали тематичні групи суб'єктів діяльності й процесів діяльності. Не всі терміни розподілились за вказаними вище тематичними групами. У деяких термінів ще не визначилися чіткі дефініції в українській мові, тому їх значення в різних словниках не збігаються.

Словотвірна адаптація тісно пов'язана з аналізом морфемного складу запозиченого терміна. Морфемний аналіз запозичених термінів дозволив виявити кореневі зв'язки між запозиченими словами. Семантичне освоєння починається із розуміння внутрішньої форми запозиченого терміна: *консалтинг, консалтинговий; консул, консультаційний, консультування, консультація*. Консул (*consul*) – той, що захищає, радить (незначні фонетичні зміни у корені до уваги не беруться). Отже, немотивованість і не членованість запозиченого терміна відносна.

Класифікація запозичених термінів за словотвірними типами виявила найбільш продуктивні:

а) у зоні суфіксації: на *-ер/-ор* (*аджастер, франшизер, ріелтор*) із значенням професійної приналежності, на *-ація* (*капіталізація, коваріація*) із значенням абстрактної предметності, на *-инг* (*факсинг, банкінг*), на *-ування* (*кросування, інвестування*) із значенням процесуальності, на *-ент/мент* (*емітент, індокамент*) із значенням об'єкта. Основи термінологічних одиниць тематичної групи “суб'єкти діяльності” на *-ер/-ор* часто є похідними для термінів групи “процеси діяльності” на *-инг, -ування* (*дилер – дилінг, хедер – хеджування*).

б) у сфері префіксації відзначається перевага термінів на *-де* (*декапіталізація, девальтація*) із значенням зменшення результату дії або її заперечення, *-дез* (*дезінвестиції*) із значенням заперечення, *суб-* (*сублізинг*) із значенням повторної дії, *пост-* (*пост-аудит*) із значенням черговості дії, *контр-* (*контрброкер, контрмаркетинг*) із значенням протилежної дії, *ре-* (*ремаркетинг, реінвестування*) із значенням повторюваності дії.

Граматична адаптація полягає у визначенні роду, числа й типу відмінювання запозиченого терміна закінченням іменників української мови.

Трансформовані суфіксальні запозичення з погляду граматичної адаптації труднощів не викликають, бо вже були адаптовані за допомогою українських словотвірних засобів у момент запозичення (*crossing – кросування, hedging – хеджування, baratry – баратрія*). Запозичення, які закінчуються на твердий приголосний, співвідносяться з іменниками чоловічого роду (*аденоум, вендор, моніторинг*), слова, які закінчуються на м'який приголосний “л” (*онколь*) також

відносяться до чоловічого роду. Терміни, які закінчуються на голосний “і” чи “у” належать до середнього роду й залишаються невідмінюваними (*рояліті, делівері, транчизі, ноу-хау*).

Запозичені терміни проходять стадію адаптації за формою числа в українській мові. В англійській мові множина позначається в іменниках звуком “s”, але ця форма не усвідомлюється як показник множини в українській мові: *лейдейс (lay-days), райтс (rights), ф'ючерс (futures)*. В українській мові ці терміни отримують “додатковий” показник форми множини: *ф'ючерс-и, рейнолтс-и*. Значно рідше показник множини в англійській мові при адаптації українською мовою відкидається для звучності вимови: *charts – чарт-и*. Терміни, які вживаються в англійській мові тільки у формі однини (*holding*) в українській мові отримують форму множини – *холдинг* (у значенні “компанії”, “підприємства”). Такий процес відбувається в тому випадку, коли для англійського терміна в українській мові можна знайти відповідник, який має обидві форми числа: *брифінг (зустрічі), мітинги (збори), моніторинги (спостереження)*. У тих випадках, коли запозиченим термінам відповідають українські абстрактні іменники, вони залишаються тільки у формі однини і в українській мові: *пудлінг (усереднення), бакетинг (незаконна діяльність брокерів)*.

Таким чином, однослівні англословні економічні терміни, долаючи різні етапи адаптації, зазнають формальних змін у графічному відтворенні, фонетичному складі, морфемній структурі та граматичній формі, а також підлягають функціональним змінам на рівні словотворення й семантики. Терміни-англізми відіграють позитивну роль у формуванні української економічної термінологічної системи й, утверджуючись у ній, становлять невід'ємну її частину. Проблема запозичення іншомовної лексики, зокрема й термінологічної, постійно потребує фундаментального дослідження в системно-структурному й функціональному аспектах, адже не можна не зважати на вплив глобалізаційних процесів на формування сучасної мовної картини.

Список літератури

- [1] А. С. Д'яков, *Основи термінотворення: семантичний та соціолінгвістичний аспекти*. Київ, Україна: Вид. дім “КМ Academia”, 2000.
- [2] А. Г. Завгородній, *Фінансовий словник*. Київ, Україна: Т-во “Знання”, КОО, 2000.
- [3] О. А. Стишов, *Українська лексика кінця ХХ століття (на матеріалі мови засобів масової інформації)*. Київ, Україна: Вид. центр КНЛУ, 2003.

THE ROLE OF TEACHER'S PERSONALITY IN THE PROCESS OF TEACHING A FOREIGN LANGUAGE

Today, the quality of university's education is controlled by formally established professional criteria for the compliance of teachers. Namely, specialized education, admissible teaching experience, academic degree (title), the availability of a certificate of advanced training, publication activity (articles of the Higher Attestation Commission, Web of Science, Scopus), scientific research, teaching aids, monographs, etc. should be presented.

Undoubtedly, the above indicators are important guidelines for the recruitment of teaching staff both for universities and for teachers (it is a certain results of their professionalism). But for the comprehensive management of the quality of education and its successful improvement, for obtaining a high-quality educational result, for education and for the comprehensive development of the students' personality, these criteria are clearly not enough.

Along with other factors (material and technical support, quality work programs, well-organized educational work, etc.), the teacher's personal and professional qualities acquire a leading role in the formation of the general cultural and professional competencies of a future competitive specialist.

The teacher (and in our case, the teacher of a foreign language) should learn a certain complex of knowledge about the features of communication as the most important tool for achieving learning goals and solving problems which formulated on the basis of these goals. This complex includes information from the following areas:

1. The psychology of communication, the structure and laws of pedagogical communication, the psychology of interpersonal relations, the psychological characteristics of intercultural communication.
2. Pedagogical techniques and level and qualities of professional knowledge requirements of them.
3. Standards of teaching ethics, pedagogical tact.
4. National-specific features of foreign language communication.

Also this list should be included: mastery of modern pedagogical technologies, mastery of speech technique (namely, speech breathing, voice, diction, pace of speech, use of pauses, proper articulation, use of speaking at different speeds and different loudness), knowledge of the speech culture standards. In turn, compliance with knowledge of the speech culture standards includes: normativity, i.e. compliance with the norms of the modern literary language, literacy, expressiveness of speech, its lexical richness, ability to use facial expressions and pantomimic.

In addition to professional competence, a teacher should have a certain set of personal qualities: hard work, honesty, personal discipline, activity, creativity, artistry, humor, respectful and tolerant attitude to colleagues

and students, tolerance for criticism and the ability to introspection and self-criticism.

Personal qualities form charisma, the charm of a teacher. And by virtue of this charisma, as well as love for the subject, the teacher is able to motivate students to study the discipline, and this motivation, at times, is stronger than the motivation from the pragmatic value of the studied subject. In the context of a personality-oriented approach to the organization of the learning process, using modern educational technologies, the role of the teacher has changed.

Teacher acts as a consultant and assistant, providing psychosocial, informational and technical support, giving methodological recommendations for working with educational materials, acts as an intermediary, transmitting the necessary information. In sum, the teacher's task is not so much to transmit ready-made knowledge to the student, but to organize their independent educational activity, form their internal motivation to study the discipline, and help improve the personal and professional qualities of future specialists.

In foreign language classes, partnerships are especially important, since the main purpose of teaching foreign languages is the formation and development of students' communicative competence, training in practical mastery of a foreign language. And the main form of involving students in a foreign language communication is a productive dialogue with the teacher, acting as a kind of mediator between cultures. Students can learn to speak a foreign language only by communicating. Therefore the primary task of a foreign language teacher (and at the same time, perhaps the most difficult one) is to create communication atmosphere in the classroom.

However, all the teacher's attempts to achieve this will be unsuccessful if the student is not interested in the teacher as a person and as a speech partner. Successful implementation of target settings for teaching foreign language largely depends on the level of professional skill of the teacher. Foreign language teacher who possessing comprehensive linguistic knowledge, good methodological training, acts as a speech partner, and has the able to convey his/her love to the language he/she teaches, and also the culture that this language represents.

The teacher should be able to create an atmosphere of trust and comfort, which would contribute to unleashing the creativity of the students, overcoming the language barrier and feelings of insecurity, the emergence of a desire to communicate and share their thoughts.

A high level of teacher's professional and communicative training makes possible:

1) to be in the same language “wave” with the students and create a comfortable environment for communication for them.

2) to achieve communicative contact;

3) to possess of pedagogical communication tactics;

4) to coordinate the forms of professional and pedagogical communication with the tasks of teaching foreign language;

5) to make communication attractive and comfortable for all participants of the studying process in class and beyond;

6) to support the motivation for educational communication in the classroom, taking into account the students’ level of knowledge;

7) to manage classroom communication, observe a sense of proportion in determining the amount of teacher’s speech during the lesson in relation to students’ speech, without suppressing students’ speech activity;

8) to expand and deepen the content of the studying process.

The teacher’s pedagogical skill is manifested in his/her ability to organize the studying process in such a way that under all, even the most unfavorable conditions, the desired level of formation of the necessary students’ competencies is achieved. It is important to focus students not on assessment (ideally, one should strive for non-evaluative technologies, for example, scales, with which the students will determine the level of their progress), but on the learning outcomes: skills, personal characteristics and qualities that should be formed in the studying process. Thus, we consider it is necessary to highlight the main features of the external and internal culture of a foreign language teacher that are directly related to his professional activities. A foreign language teacher should:

1) be an expert not only in the field of teaching a foreign language, but also in the field of foreign countries culture there people speak the language students are studying;

2) perform in the studying process the function not only a domestic culture-bearer but also to be a foreign culture-bearer. To show students various aspects of the culture of other countries, to facilitate their understanding and familiarization with the valuable aspects of this culture;

3) being the bearer of the language studied culture country, know the norms of behavior accepted in that country. That is, teacher should not only know a foreign language, but also have a language culture of speech, expressed in the culture of speech behavior, in the richness, accuracy and expressiveness of speech, in the observance of speech etiquette;

4) be able to quickly navigate in changing situations of live foreign language communication. That is, teacher

should improvise, internally tune into creativity, to impact others with their feelings, joys, doubts.

Due to pedagogical skills, as well as love for the subject, the teacher is able to encourage students to learn a foreign language, to make this process attractive and interesting. Teacher should reasonably justify the importance of the subject, show its practical need for future educational and professional activities.

In other words, to stimulate the development of students’ motivation to learn a foreign language. And the right motivation leads to properly organized students’ activities. It arises in the learning process, each time being a direct result of the interaction of the teacher and student. Therefore, an important way of developing motivation in the context of the studying process is to have a right model.

The teacher’s personality, his/her passion for the subject play a very important role, especially at the initial stage. The enthusiasm of the teacher is able to cause students’ true cognitive interest. And it is a significant condition for an effective learning process. This will be evidence that it is properly organized. It depends on it whether, the knowledge obtained in the process of learning a foreign language will be a passive vocabulary or an active gain, in the future.

References

- [1] J. Parini, *The Art of Teaching*. Oxf. : Oxf. Univ. Press, 2005.
- [2] J. C. Richards, T.S. Rodgers, *Approaches and Methods in Language Teaching*. Cambridge : Cambridge University Press, 2001.
- [3] Sandra J Savignon, “Communicative language teaching”. In Byram, Michael. *Routledge Encyclopedia of Language Teaching and Learning*. London : Routledge, pp. 125-129. 2000.
- [4] A. Verbitsky, “Kontextual and Competence Approach in Education Modernization”, *Higher Education*, № 5, pp. 32-37, 2010.
- [5] U. Barova, “Formation of Professional Communicative Culture of Future Engineers in the Framework of New Educational Standards Realization”, *Педагогическое мастерство (II): материалы междунар. заоч. науч. конф.* М. : Буки-Веди, с. 195-197, 2012.
- [6] M. Krusheva, N. Efimova, “Professional and Personal Qualities of the Teacher of Technical College Through the Eyes of Students”, *Vestnik Mininskogo universiteta*, pp. 165-169, 2016.
- [7] С. П. Тихонов, “Артистизм преподавателя – залог его профессиональной эффективности”, *Проблемы филологии и методики преподавания иностранных языков : сборник научных статей*. СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, Вып. 13, с. 78-83, 2011

ЗАГОСТРЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПРОТИРІЧ У ХАРКОВІ (ЖОВТЕНЬ – ГРУДЕНЬ 1917 Р.)

В соціально-економічному житті Харкова протягом 1917 р. відбувались складні процеси, пов'язані з поглибленням кризових явищ.

Через тривалу війну і революційні події, загострились соціальні відносини, особливо з літа 1917 р. Конфлікти на підприємствах не припинялись. Посилились спроби втручання робітничих організацій у виробництво. Профспілкові організації займалися питанням колективних договорів (наприкінці жовтня – початку листопада), а фабрично-заводські комітети спільно з представниками контрольних комісій – робітничим контролем над виробництвом та підвищенням заробітної плати.

Профспілка “Металіст”, наприклад, визначила такі ставки погодинної оплати праці у відповідності з категорією робітників: для кваліфікованих – від 3 крб. 20 коп. – до 1 крб. 10 коп. на годину; для чорноробів – від 90 коп. – до 80 коп. (у ливарних цехах від 1 крб. 10 коп. до 1 крб.) [1, арк. 204, 206]. Для кваліфікованих робітників таке підвищення у порівнянні з серпнем 1917 р. становило від 500% до 170%, а для чорноробів – від 227% до 193% (дані по заводу “Тельферіх-Саде”, вони були майже такі ж самі, як і на інших підприємствах міста) [підраховано за: 2, арк. 3, 6].

Але задовольнити такі вимоги внаслідок кризового стану підприємств було неможливо. Промисловці також не бажали втрачати контроль над своєю власністю. Тому на багатьох підприємствах міста у листопаді – грудні було оголошено про закриття. На заводі “Тельферіх-Саде” ухвалили закрити підприємство з 2 грудня. 18 листопада у зверненні до губернського комісара повідомлялось про причини закриття: тяжке матеріальне становище внаслідок дорожнечі палива, сировини, низьких розцінок на урядові замовлення, які були отримані раніше [3, арк. 109, 117]. Про закриття “на невизначений строк через відсутність коштів” повідомлялось і на заводі “Герлях і Пульст”.

Не припинявся конфлікт між адміністрацією паровозобудівного заводу та заводським комітетом, який 18 листопада ухвалив рішення про підвищення заробітної плати. З правління, яке знаходилося у Петрограді, надійшла відповідь, що деякі вимоги адміністрація зможе задовольнити, але не всі, тому що кошти заводу виснажені. Повідомлялось про закриття заводу Шиманського, канатної фабрики та інших підприємств [3, арк. 109]. І щоб натиснути на адміністрацію заводів, заводські комітети, контрольно-продуктивні комісії (які пожвавили свою роботу восени) починають звертатися до надзвичайних революційних органів.

Але ці органи не вирішували проблем постачання підприємствам сировини, палива, нових замовлень,

авансів під ці замовлення – тобто конструктивних питань, які б змогли дійсно зарадити виробництву. Ревком лише командним шляхом, силою своєї влади міг здійснити секвестр підприємств і передати їх до рук заводських комітетів.

13 листопада робітничі збори ухвалили усунути адміністрацію заводу “Герлях і Пульст”, завод був захоплений робітниками і керівництво перейшло до рук заводського комітету. Постановою від 3 грудня Харківського військово-революційного комітету завод був реквізований і управління доручено заводському комітету, який 31 грудня обрав нове правління із 5 осіб [1, арк. 95].

На заводі “Тельферіх-Саде”, після оголошення закриття, заводський комітет звернувся також до ревкому та Харківської Ради робітничих та солдатських депутатів. Останні повідомили про секвестр підприємства 10 грудня [4, арк. 18].

У конфлікті між адміністрацією та робітниками паровозобудівного заводу, заводський комітет також звернувся за допомогою до ревкому та розпочалася тривала боротьба за його націоналізацію, яка і була врешті здійснена при новій владі [5, с. 123, 124].

15.12.1917 р. Харківська Рада робітничих та солдатських депутатів схвалила рішення про секвестр заводу Шиманського і затвердила склад робітничого правління [3, с. 170]. Спеціальна комісія від Центрального Бюро профспілок була направлена для врегулювання питання переходу канатної фабрики до рук робітників 1.12.1917 р. [1, арк. 239]. Конфлікт закінчився секвестром, який також був затверджений Харківською Радою. У грудні 1917 р. положення про робітничий контроль, ухвалені Всеросійським Центром Виконавчим комітетом були поширені ЦВК України і на територію України, йому підконтрольну [6, с. 193-195].

Не випадково 42-й з'їзд гірничопромисловців Півдня Росії, який проходив у Харкові у листопаді 1917 року, зазначав, що хоча занепад економічного життя країни почався в роки війни, але катастрофічні падіння промисловості, транспорту, фінансів пов'язані саме з революційними подіями, з руйнуванням центральної влади і влади на місцях, збільшенням оподаткування та втручанням робітничого контролю [7, арк. 1, 2, 6].

Зміни економічного життя в бік погіршення позначилися і на побуті, і на життєвому рівні жителів міста. Складності виникли з електрикою. Населення Харкова зросло, але міська електрична станція виробляла енергії майже стільки, скільки й у 1916 р. [8, № 1, с. 24; № 5, с. 27; № 11, с. 13].

Більш-менш стабільно працював харківський водогін, про що свідчать дані щодо обсягів використаної води. У січні 1917 р. вони були на 22% більше, ніж у січні 1916 р., у травні відповідно – на 18% більше, у листопаді – на 9%. Але тут також спостерігається тенденція до зниження [підраховано за: 8, № 1, с. 8–9; № 2, с. 8–9; № 11, с. 1–12].

Погано складалися справи з продуктами харчування. Так, за два з половиною місяці (з 12.1916 р. до 17.02.1917 р.), згідно з даними харківської міської Управи, ціни на м'ясо першого сорту зросли майже у 2 рази, на сало – в 1,2 рази, на хліб різних сортів – від 1,1 до 1,2 разів. Ціни на масло вершкове, яйця залишилися такими ж. Але тому що цих продуктів не було в магазинах, базарні ціни на них були значно вищими [9, с. 179].

Зросла вартість продуктів і в заводських крамницях, наприклад, у крамниці такого підприємства, як канатна фабрика, з 08.1916 р. до 01.01.1917 р. ціни на хліб житній зросли на 40%, хліб білий – на 53%, цукор – 53% [10, арк. 46].

Такі продукти, як хліб та цукор розподілялись серед мешканців за продовольчими картками. На одну особу, яка займалась фізичною роботою, восени припадало 37,5 фунтів борошна на місяць, для осіб, які не займались фізичною працею – 25 фунтів. Норма цукру встановлювалась 1,5 фунти на місяць, але часто її розподіляли з запізненнями. У серпні були введені картки на взуття [11, 9, 10 серпня, 13, 22 вересня].

Постачанням продуктів харчування у Харкові займалися різні органи – від губернського комісаріату до органів місцевого самоврядування. 16.11.1917 р. вийшла обов'язкова постанова, яка забороняла торгівлю борошном та хлібом, а також випікання здоби та тортів [12, 16 листопада]. А у грудні довелося зменшити норму хліба всім категоріям населення. Робітники отримували 1,25 фунтів хліба, всі інші – 0,75 фунтів хліба [11, 5 грудня]. Завдяки прийнятим заходам, навіть тоді, коли на фронтах і у столиці спостерігалась продовольча криза, підвіз продуктів до Харкова був регулярним, завдяки чому вдалося уникати голоду [13, 11 листопада].

Негативно відбилось на матеріальному становищі мешканців міста і підвищення тарифів на транспорт – трамвай та конку, зросла оплата за користування водогонном. З 1 липня на 100% збільшилась плата за користування телефоном.

Не покращило матеріального становища і зростання заробітної плати робітників та службовців, оскільки ціни зростали швидше заробітної плати.

Так, з січня до листопада 1916 р. заробітна плата головних робітничих професій збільшилась у 2 рази. В 1917 р. – в 1,7–2 рази. Для порівняння – за цей самий період вартість продуктів харчування зросла в 2–7 разів.

Таким чином, хоча заробітна плата робітників під час війни збільшувалась, вартість життя зростала більш швидкими темпами.

Всі ці негативні фактори призводили до озлоблення людей, погіршення криміногенної ситуації у місті (в газетах з серпня з'являються повідомлення про вбивства та пограбування) [11, 3, 27 серпня; 12, 16, 20, 22 вересня, 10 жовтня, 18, 23 листопада, 3 грудня].

У серпні ж починаються перші сутички та заворушення на ґрунті продовольчої нужди, великих черг – “хвостів” та інших негараздів [11, 8 серпня, 19 вересня; 7, арк. 631 зв.]. А наприкінці вересня у місті сталися погроми [11, 30 вересня].

Уряд намагався взяти під свій контроль і економіку, і соціальну сферу. Видання низки робітничих законів, обстеження комісіями виробництва свідчили про його намагання розв'язати ці питання. Але всі дії виявилися неефективними. Спад продуктивності праці зупинити не вдалось. Незадоволення робітників набуло масового характеру і нових форм. Станом справ були незадоволені і заможні жителі, і пересічні громадяни.

Список літератури

- [1] Державний архів Харківської області. Ф. Р- 4856. Оп. 1. Спр. 1.
- [2] Державний архів Харківської області. Ф. 668. Оп. 1. Спр. 5.
- [3] Державний архів Харківської області. Ф. 668. Оп. 1. Спр. 83.
- [4] Державний архів Харківської області. Ф. 668. Оп. 1. Спр. 105.
- [5] І. Ш. Черномаз, Перші соціалістичні перетворення в промисловості України (11.1917 – 04.1918 рр.). Харків, Україна: Вид-во ХДУ, 1967.
- [6] Робітничий контроль і націоналізація промисловості на Україні: зб. документів і матеріалів: 03.1917 – 03.1918 рр. – Київ, Україна: Вид-во АН УРСР, 1957.
- [7] Центральний Державний Історичний архів України. Ф. 2161. Оп. 3. Спр. 17.
- [8] Статистические сведения по г. Харьков: Приложение к “Известиям Харьковской городской Думы”. Харьков, Украина: Гор. тип., 1917.
- [9] Л. А. Велихов, Основы городского хозяйства. Общее учение о городе, его управлении, финансах и методах хозяйствования. Москва – Ленинград, СССР: Гос. изд-во, 1928.
- [10] Державний архів Харківської області. Ф. 922. Оп. 1. Спр. 202.
- [11] Нова громада. Орган Ради Слобідської України, 1917.
- [12] Вибірчий листок до міської Думи. Харківський комітет УСДРП, 1917.
- [13] Рідне слово. Харківський український організаційний комітет, 1917.

INTERCULTURAL COMPETENCE THROUGH TEACHING FOREIGN LANGUAGES

In the current context, characterized by a growing globalization of the world economy, more and more people today benefit from international mobility, professionally or academically. This international mobility is essentially linked to intercultural interactions. In order to succeed, fully understand and make themselves understood by those who involved, intercultural and language skills are essential.

In recent decades, general education has focused on developing skills in the learner, so that he is able to solve diverse tasks in the real world. The aim is to provide it with necessary tools to deal successfully with socio-cultural situations that require its participation. In the classroom, the lecturer offers students tasks close to what they should be doing in the real world allowing them to mobilize their personal or cognitive resources. To promote skills development, intercultural communication situations are proposed allow learners to appreciate the types of situations they will face as users of the target language in the workplace.

Knowing how to communicate and act professionally is not only learn the correct grammar, lexicon or phonology, it is also mastering the totality of the interaction according to the logic of the professional sector [1]. The reconciliation of language and professional practice was achieved by moving the purpose of our approach.

While the provision of training should be seen in the light of the wide-ranging changes in the world of work and language teaching, it is also a matter, in view of the promotion of languages and cultures in the economy, to consider the application and adaptation of training to the specific and evolving needs of the labor market. Our reflection on the adaptation of our teaching content has centered around two axes aimed at matching teaching to the skills sought: the approximation of language and professional practice and the approximation of the teaching of the language of vocational training.

The aim is to ensure that language teaching is integrated with specialist training, enabling professional activities to be carried out in all their dimensions and then evaluated as such. Moreover, to meet these new objectives, it is important to offer training in English/French to carry out professional tasks/actions in the field of specialization through an integrated pedagogical approach in language/discipline where language is both the object and the means of learning [2]. Learning a language cannot be limited to knowledge of the language and to a linear progression giving priority to isolated/decontextualized elements presented in an increasing order of systemic complexity and not communicative complexity. On the other hand, the elements of the language must be worked by ensuring that they are applied in context; it is now a question

of moving from knowledge to know-how, from declarative knowledge to the necessary skills mobilising this knowledge to communicate effectively.

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics and Department of Tourism offer Bachelor degrees focused on the learning English and especially French aiming to train specialists in the field of tourism. The foreign language courses provided by the Department of Foreign Languages and Intercultural Communication are thus part of a four-year study plan in French and English in which the transmission and progressive construction of concepts/knowledge. In addition to this, the European Commission has also made a number of proposals aimed at improving the linguistic and cognitive skills of students through transversality and interdisciplinarity between languages and disciplinary content.

The development of students' abilities to communicate effectively in professional situations, to demonstrate autonomy, initiative, and critical thinking, or the development of social and relational capacities, are the priority [3]. The development of the students' professional skills in English/French is based on knowledge transfer operations constructed in different languages and in different subjects. It is not a question of replacing teachers in the studied subjects but of focusing on the relationship between text and content, and, in particular, through collaborative work with teachers in non linguistic disciplines and with professionals in the field to understand the functioning and professional postures of the sector, to understand how this function influences the language discourses and practices of the specialty field. The teacher should be able to compensate weaknesses and build strengths, open-mindedness, language proficiency, broad culture and high-interest framework [4].

The lecturer, from this angle, aims at mastering discourses in a professional context and involves the articulation of linguistics, different subjects in the field of specialization and the mode of reasoning and professional action. Since creating Master's degree diplomas in France "Tourism, Leisure and Heritage", the University has offered a foreign language option, annual for the first three years and 1 semester in the fourth year of studies for the Bachelor level. At the level of this option the students, recruited mainly at the regional level, can choose French as their second foreign language.

In this context, decision-making regarding the supply of French depends on factors of several levels internal to the institution. These factors vary, concerning primarily the University's language policy, the dynamics and the power of relations between the departments; they also concern the intuitive perceptions that these different actors have of languages, their role in professional practice

and economic impact, language skills on the performance of Ukrainian companies.

Indeed, the overall trend in the number of students enrolled in French can be explained by the constant interest in tourism. Considering level B1, for certain skills, as indispensable for professional interaction in the field of tourism speciality, we had to make a strict selection of contents, build thematic progressions, lexical and grammatical according to their recurrence in the discourses of the field and from the analysis of the professional practices requirements and knowledge. We have adapted our language courses to make them more effective using various strategies such as knowledge transfer, cross-understanding based on their knowledge of other languages and their field of specialization which, for these future professionals, makes sense and becoming motivating factor. Our thematic progress usually starts from the most specific in the first year, to the least specific in the third year.

The Bachelor degree level in Tourism, for example, starts by offering a programme focusing on reception and reservation situations, in accordance with Language for specific purposes (LSP) approach and, as part of the module on gastronomy, the art of dining and hospitality in the restaurant. In the third year, on the other hand, students should reflect on the customer relationship management aimed at resolving complaints and complaints. They develop and apply in parallel the intercultural aspects of the interpersonal conflict relationship and applying this knowledge. It goes without saying that the proposed skills must meet the student's objective of acquiring general training in one or more disciplines, aimed at preparing him or her for professional activities. We focus on what is problematic for students and adapt textbooks, documents and tasks to their cognitive reality. We work at skills by focusing on oral activity and relying on the sense of specialty, their interests, their career plans and their knowledge of professional reality and developing sensitivity to intercultural and professional skills (teamwork, communication, decision-making and social skills).

By means of these guiding principles of coherence, selection and adaptation [5], skill building is accelerated and learning gains efficiency, speed, autonomy and, hopefully, sustainability for their future.

After the study carried out by the Department of Tourism in Kharkiv region in cooperation with the municipality, the necessary skills in tourism sector were defined, appreciated by the business world. These include oral and written skills in more than one foreign language, managing telephone communications, processing and transmuting information, research and analysis from various sources, managing and updating generic software and specific applications, processing foreign language correspondence, managing e-mails, scheduling, organizing meetings, preparing trips, self-study and others.

The objective of developing intercultural competence is thus firmly established. Many researchers cite Byram [6] to clarify the components of the skill, or rather "knowledge". This knowledge is broken down according to 5 axes: to know how to be, where the attitude of openness and reflection on the two cultures is appreciated; knowledge in a sense that encompasses the above-mentioned transmissive content with an openness to knowledge of communication processes in the other culture; understanding and learning-and-doing that mobilize the skills to understand the documents or events of the other culture, to acquire new knowledge and act appropriately in situations of extra-lingual communication; commitment that involves skills in critical cultural awareness of both cultures and commitment to negotiate trade-offs for oneself or with others, compromises that go beyond simply agreeing on references to basic crop standards, aiming at constructing new objects acceptable to the various parties, located between cultures, in other words "intercultural".

We have considered here, from an economic perspective, the demand for languages knowledge envisaged from the point of view of professional competence as the bearer of economic value and as the skills that the learner must build in order to be profitable in a labour market. This does not mean that any reference to culture is excluded but they will be selected according to a specific objective in accordance with the specialist sector needs (especially tourism sector). These new requests also make it possible and even facilitate access to the francophone or anglophone world, through profession, for example, the study of gastronomy and the art of table, cultural heritage and tourism. It is a question of teachers training in special fields and proposing teaching units by justifying the relevance and suitability of these language training courses by researching results on the economic impact of using these language skills. It is clear that today an intercultural dimension in language teaching is essential.

References

- [1] A. Waters, "Cognitive architecture and the learning of language knowledge", *System*, vol. 53, pp. 141-147, Oct. 2015.
- [2] M. Causa, "Compétence discursive et enseignement d'une discipline non linguistique : définition, diversification et pratiques formatives", *Les Carnets du Cediscor*, vol. 12, pp. 115-137, 2014.
- [3] J. Proulx, *L'apprentissage par projet*. Sainte-Foy: Presses de l'Université du Québec, 2004.
- [4] Jean-Marc Mangiante, and C. Parpette, *Le français sur objectif spécifique : de l'analyse des besoins à l'élaboration d'un cours*. Paris: Hachette, DL, 2018.
- [5] J. Littlemore, *Applying cognitive linguistics to second language learning and teaching*. Palgrave Macmillan, 2016.
- [6] M.S. Byram, *Teaching and assessing intercultural communicative competence*. Clevedon : Multilingual Matters, 1997.

ВТОРИННИЙ АНАЛІЗ ДАНИХ: ОГЛЯД РЕСУРСІВ

Проблемна ситуація. При написанні аналітичного розділу курсових робіт студенти спеціальності “Журналістика” освітніх програм “Реклама та зв’язки з громадськістю” та “Медіакommunікації” опиняються перед вибором проводити власне дослідження або використати дані вже проведених досліджень. Власне дослідження є необхідним, коли за обраною темою недостатньо даних або вони відсутні. Проведення власного дослідження вимагає знань зі створення інструментарію, навичок з організації дослідження та обробки результатів, яких може бути недостатньо на молодших курсах навчання. Використання вторинних даних (дані вже проведених досліджень) вирішує проблему, отже дозволяє спертися на репрезентативне, обґрунтоване дослідження. Наступна проблема для студентства – пошук необхідних платформ, що містять необхідні для курсової роботи дані, що актуалізує обрану тему роботи.

Мета роботи: зробити огляд ресурсів з даними досліджень, що можуть бути використані при написанні курсової роботи студентами. Завдання: 1) схарактеризувати ресурси з банками вторинних даних а) міжнародних порівняльних досліджень; б) українських досліджень, в тому числі індустріальних досліджень; 2) вказати можливості та обмеження застосування пропонуєваних ресурсів.

Розглянемо ресурси з банками даних міжнародних порівняльних досліджень. PISA представляє найпотужніший і найвпливовіший інструмент дослідження якості освіти. Дослідження PISA [1] проводиться кожні три роки, починаючи з 2000 року, шляхом тестування навичок і знань 15-річних учнів. Вважається, що в більшості країн саме в цьому віці учні закінчують основну школу, і постають перед вибором професії і загалом майбутнього життєвого шляху. PISA не просто перевіряє рівень навчальних досягнень учнів, натомість оцінює наскільки учень зможе використовувати отримані у школі знання у життєвих ситуаціях. Ресурс буде корисним при написанні робіт, що стосуються якості освіти, рівня сформованості компетентностей серед підлітків з можливістю порівняння даних різних країн. Недоліком представлених даних можна вважати неможливість подивитися кореляції результатів, наприклад, у залежності від статі респондентів чи інших характеристик.

Дослідження європейських цінностей ATLAS [2] вивчає ставлення європейців до релігії, політики, праці, суспільства, сім’ї та Європи. Результати представлені на картах, які чітко показують закономірності та тенденції по всій Європі. Ресурс дає можливість створювати порівняльні карти цінностей як Європи, так і світу, містить відео. ATLAS стане в нагоді при

написанні робіт, спрямованих на вивчення поведінки споживачів, що є необхідним у маркетингу, рекламі, PR. Ціннісна складова є важливою у створенні та просуванні продуктів, і ресурс даних ATLAS дозволяє вивчити та обрати цінності, що найліпше будуть корелювати з продуктом та приймаються більшістю цільової аудиторії з урахуванням національної специфіки.

Масштабним міжнародним дослідницьким проектом є вивчення якості життя Quality of Life Index [3], де представлений підрахунок індексу якості життя з урахуванням витрат на життя та купівельну спроможність, доступність житла, забруднення, включаючи повітря, воду, рівень злочинності, якість системи охорони здоров’я, трафік. Ресурс буде корисним студентам-маркетологам, рекламистам, PR-никам для розуміння інтересів та потреб споживачів.

Стосовно даних українських досліджень, в першу чергу, слід зазначити Державну службу статистики України [4]: ресурс містить дані демографічної та соціальної статистики України (населення, ринок праці, освіта, культура, охорона здоров’я), дані економічної статистики (зміни споживчих цін, цін виробників, експорту, імпорту, макро- та мікроекономічних показників та ін.), багатогалузева статистична інформація. Перевагою є можливість бачити дані в розрізі регіонів, недоліком – відсутність побачити взаємозв’язок між змінними. Значну вартість становлять дані індустріальних досліджень. Так, Індустріальний телевізійний комітет [5] з 2014 року надає ринку дані дослідження телевізійної аудиторії (ТВ панель), яке по замовленню готують дослідницькі компанії Nielsen та Комунікаційний Альянс. Детальна інформація про телевізійну панель в Україні доступна на офіційному сайті [6], де можна знайти актуальні рейтинги ТОП-каналів, ТОП-програм, ТОП-брендів, ТОП-вечірніх новин, що становлять цінність у процесі медіа-апланування.

Міжнародна компанія TNS Kantar Ukraine [7] досліджує такі сектори: автомобільний, соціально-політичні дослідження, FMCG, фінансовий, телекомунікації та технології, медіа, медицина і фармацевтика. Основним недоліком компанії є доступність даних на платній основі, втім студентам варто звернути уваги на публікацію прес-релізів та розділ новин, де публікуються актуальні дані, також раз в квартал оновлюються дані рейтингу популярних сайтів серед українців, що становить інтерес з точки зору дослідження інтернет аудиторії.

Міжнародна компанія Nielsen Ukraine [8] надає послуги з вимірювання та поліпшення бізнес-результатів і є ключовим джерелом інформації про те, що споживачі дивляться і купують. Сегмент Watch пропонує клієнтам медіа-та рекламного бізнесу рішення в області

загального вимірювання аудиторії по всіх пристроях і всім типам контенту (відео, аудіо, текст). Сегмент Buу пропонує FMCG-виробникам і роздрібним мережам єдині на ринку послуги з вимірювання ефективності продажів. Більшість даних доступні на платній основі, втім періодично публікуються дані, що можуть бути корисними студентам, наприклад щодо рівня споживчої нелояльності, падіння індексу споживчої довіри в Україні.

Міжнародна компанія GfK Group [9] є найбільшим інститутом з ринкових досліджень в Німеччині, і четвертою за розмірами організацією у світі з питань досліджень ринків, після Nielsen Company, Kantar Group та IMS Health. Студентам варто шукати цікаву та корисну інформацію в розділі “останні інсайти”, оскільки більшість даних досліджень доступні виключно на платній основі.

WARC – всесвітній рекламний дослідницький центр [10]. Особливо корисним буде ресурс для студентів-рекламістів, оскільки WARC нараховує більш 14 000 досліджень ефективності реклами, маркетингу та піару на конкретних прикладах, містить багато дослідницьких робіт і звітів з практичними рекомендаціями. Приклади досліджень центру – Рейтинг WARC100 – щорічний рейтинг кампаній та агенцій, що були найбільш відзначені на конкурсах та фестивалях по всьому світі, WARC Media 100 – список 100 найкращих ідей у рекламі, агентств, мереж, холдингових компаній, брендів, рекламодавців та країн. Але великим мінусом ресурсу є обмежений доступ для тих, хто не має платної підписки.

Всеукраїнська рекламна коаліція – найбільше громадське об’єднання рекламної індустрії України [11]. До складу коаліції входять лідери і найактивніші гравці рекламно-комунікаційного ринку, провідні комунікаційні, медіа, digital, маркетингові та PR агентства, медіа та дослідницькі компанії, галузеві громадські асоціації, індустріальні комітети та рекламодавці. Є можливість скористатися статистичними даними досліджень рекламної коаліції “Об’єм рекламного ринку України”, “Рейтинги учасників рекламно-комунікаційного ринку України”.

Інститут масової інформації. Головна місія – сприяти розвитку суспільно-відповідальної журналістики та підвищенню медіаграмотності населення [12]. ІМІ робить єдиний в Україні системний моніторинг свободи слова, який є основним показником розвитку медіа-сектора для аудиторії всередині та за межами України. Для студентів ресурс буде корисний для підвищення медіаграмотності, оскільки ІМІ проводить моніторинг провідних друкованих та інтернет-ЗМІ на предмет дотримання професійних стандартів та матеріалів з ознаками джінси. Під час моніторингу відстежується дотримання п’яти основних журналістських стандартів: баланс точок зору, достовірність, відокремлення фактів від коментарів, точність та повнота представлення фактів.

Харківський інститут соціальних досліджень (ХІСД) – це громадська організація, головна місія якої полягає у розвитку відкритого громадянського суспільства та демократії, дотримання прав і свобод людини, яка регулярно публікує звіти досліджень за такими темами: оцінка діяльності поліції; реформування соціальних послуг на рівні громад; аналіз дискримінаційних практик щодо різних категорій населення [13]. Перевагою даного ресурсу є актуальні статистичні дані та характеристика методології контент-аналізу ЗМІ, які можуть бути корисними у власних дослідженнях студентів.

У подальшому було б доцільно поповнити огляд ресурсів за рахунок банків міжнародних рекламних та PR-проектів, конкурсів, що містять прогресивні медіапродукти.

Список літератури

- [1] PISA 2018 Worldwide Ranking. [Online Source]. Available: <http://factsmaps.com/pisa-2018-worldwide-ranking-average-score-of-mathematics-science-reading/>. Accessed on: March 20, 2020.
- [2] ATLAS European Values Research. [Online Source]. Available: <http://www.atlasofeuropeanvalues.eu/new/wereld.php?ids=66&year=2008>. Accessed on: March 20, 2020.
- [3] Europe: Quality of Life Index by Country 2019. [Online Source]. Available: https://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings_by_country.jsp?title=2019-mid®ion=150. Accessed on: March 20, 2020.
- [4] Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.ukrstat.gov.ua>. Дата звернення: Бер. 20, 2020.
- [5] Індустріальний телевізійний комітет. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.itk.ua/>. Дата звернення: Бер. 20, 2020.
- [6] ТВ панель. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://tampanel.com.ua/>. Дата звернення: Бер. 20, 2020.
- [7] TNS Kantar Ukraine. [Online Source]. Available: <https://tns-ua.com/>. Accessed on: March 20, 2020.
- [8] NIELSEN Україна. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.nielsen.com/ua/>. Дата звернення: Бер. 20, 2020.
- [9] GfK Group. [Online Source]. Available: <https://www.gfk.com/uk-ua/>. Accessed on: March 20, 2020.
- [10] WARC. [Online Source]. Available: <https://www.warc.com/Welcome>. Accessed on: March 20, 2020.
- [11] Всеукраїнська рекламна коаліція. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://vrk.org.ua/>. Дата звернення: Бер. 20, 2020.
- [12] Інститут масової інформації. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://imi.org.ua/>. Дата звернення: Бер. 20, 2020.
- [13] Харківський інститут соціальних досліджень [Електронний ресурс]. Доступно: <https://khisr.kharkov.ua/misiia/>. Дата звернення: Бер. 20, 2020.

VALUE PROFILES OF UKRAINIAN UNIVERSITIES ORGANIZATIONAL CULTURE

Most modern multinational companies face significant challenges in the HR management process, primarily related to the cultural characteristics of their employees as representatives of different levels and types of culture. Each culture has its own common problems and tasks that occur in practically every cultural representative. Culture is always collective in nature, but the communities it may be associated with differ from one another. If you imagine how the characteristics of individuals vary in the form of a curve of normal distribution, then differences between cultures can be represented as a displacement of a given curve when we move from one culture to another [1]. Every employee of the company as an individual belongs to different groups of people at the same time, carrying certain elements of culture inherent in these groups [2]. Thus, the scientist [2] is suggested a carrier of different levels of culture: national, determined by belonging to a particular nation or country where the man was born and formed as a person ; gender according to the gender of personality; regional that attests to a relevant ethnic or religious or linguistic group, since most nations are culturally different groups; generational, determined by age and belonging to the relevant generation; professional, related by educational opportunities and features of professional activity of the individual; organizational, created on the basis of national culture (s) in the environment of a particular company. Organizational culture is a pattern of basic assumptions that have emerged in the process of group-solving problems of socialization, growth, external adaptation and internal integration that determine routine functioning and adaptability shared by the employees. Herewith, any group of people with a stable composition and a long history of a group experience formation create its own culture [4]. For this reason, the value profiles of organizational culture of multinational company staff have been constructed in the study. The results of the canonical analysis of the terminal and instrumental values of a company's personnel as representatives of one national culture and, at the same time, different generational and one organizational cultures have not been empirically studied before. In the context of cross-cultural management, the phenomenon of culture must be viewed primarily at the micro level, exploring culture as a system of attitudes, values, experiences and behaviors inherent in the individual who is a representative and bearer of that culture [5]. The main conceptual direction of cross-cultural research is the value approach. It ascertains that any culture has a complex and multilevel structure, based on values. Hence, to study the culture, it is necessary to determine the structure of the system of these values. However, values do not exist separately. They always create a coherent system. Each group of people defines their own value structure, characteristic of most of this group [1].

"Values are fundamental beliefs that either determine what is right and wrong, or set common priorities, and influence choices about the available means and outcomes of the action" [6].

Contemporary personality-based value studies are based mainly on a methodological approach to value assessment [5], which is one of the main approaches to the study of values based on conditional "measurement" of values [3; 6; 7]. Belonging to a particular culture determines distribution of values into terminal and instrumental settings as well as certain behavioral attitudes, that is, values are a criterion for evaluating individuals' or groups' behaviors and others in society [5].

Terminal values are the basic goals of the individual, reflecting a long life perspective, defining the basic life position. They are achieved by means of instrumental values, defined at a particular stage of the person's understanding of the life situation and himself. That is why instrumental values determine the model of personality behavior, while terminal values determine the purpose of that behavior [5]. A profile analysis as a profile building is a continuation of a comparative analysis that takes a specific perspective: finding out the willingness or interest of different categories of people to change, that is, when it is necessary to differentiate a group of people at the personal or group levels in order to find out who is more focused on and ready for proposed changes [8]. The following sequence of constructing a value profile of culture at different cultural levels is proposed using a methodological approach to value assessment. The first stage is a survey of representatives of the appropriate level of culture (national, generational and organizational). For this purpose, representatives of the appropriate level of culture are offered questionnaires that include lists of two categories of values (terminal and instrumental) and general information about the respondents (age, gender, place of birth and place where the person grew up to 14 years, i.e. place of socialization). These questionnaires are a modified and adapted version of the list of values [5]. At the second stage, the respondents rank the proposed lists of two categories of values (terminal and instrumental) according to their importance in the lives of the respondents. Taken together, the first and second steps of the sequence follow a modified methodological approach to the valuation [5]. As a result of these two steps we obtained a list of terminal and instrumental values of representatives of the respective cultural level. At the third stage, to determine the level of coherence of the respondents' viewpoints, a correlation between the predicted lists of terminal and instrumental values of the representatives of the respective cultural level is resolved. If the relationship between the spaced

lists of terminal and instrumental values is uncertain, this indicates the need to find other representatives of the appropriate level of culture for the survey. This relationship is determined based on a canonical analysis that establishes a link between the two groups of attribute values [9]. The fourth step of the methodological approach is to build a value profile of the culture. For this purpose, value lists (terminal and instrumental) of importance for the whole group of respondents are formed based on the results of values ranking by each respondent, averaging them by each respondent. The sequences of values thus obtained are the basis for the creation of a value profile of culture at different cultural levels. The fifth stage is the analysis of the system and structure of cultural values at the corresponding level, which allows to define the features of the value orientations system of the given cultural level in more detail. The main components of this analysis are [8]: the analysis of terminal and instrumental values and their significance in the respective culture. Two leading Kharkiv universities (S. Kuznets KhNUE and KhNURE) with a significant level of international activity were selected for the analysis of organizational culture. The staff of these universities operate in a cross-cultural environment and participate in the process of cross-cultural interaction in the course of the University's activity with various contractors (foreign students and scientists). In 2017–2018 the survey to build a value profile of organizational culture was conducted at these two universities in Kharkiv. 77 respondents aged 30 to 70 years were polled in S. Kuznets KhNUE, of which 72.3% were women and 27.63% were men. 55 respondents aged 30 to 70, were interviewed in KhNURE, of which 57.41% were women and 42.59% were men. As a result of canonical analysis the linear combinations of the two sets of values with the highest correlation have been identified (table 1). It has been proved that the organizational culture of the analyzed organizations is effective because it is shared by all surveyed respondents, as evidenced by the relationship between the categories of values. Leading ranks of terminal values in the organizational culture of these universities were defined for two specific values – “health” and “materially assured and comfortable life” and two abstract values such as “love” and “inner harmony”, which is a manifestation of the total national culture influence. Each organizational culture has its own values. Two specific values, such as happy family life” and “active life” are also important for organizational culture of S. Kuznets KhNUE, while one specific value (“interesting work”) and one abstract value (“vital wisdom”) is important for the organizational culture of KhNURE. All this will form the basis for the development of practical guidance on personnel management of these organizations.

There are also limitations to this study. Only two organizations were analyzed when constructing the value profile of organizational culture.

Table 1
The most significant terminal values in organizational culture at analyzed universities

Rank	Terminal value	Canonical value
S. Kuznets KhNUE		
1	health	-67,178
2	happy family life	-60,646
3	love	-60,273
4	inner harmony	-48,934
5	a financially secure and comfortable life	-50,926
6	active life	-62,7607
KhNURE		
1	health	111,793
2	inner harmony	-80,605
3	love	-85,761
4	interesting job	-49,433
5	a financially secure and comfortable life	-88,963
6	life wisdom	-85,041

That is why further research will be done by analyzing representatives of other national, generational and organizational cultures, as well as detailed analysis of the importance of the canonical weight of each of the values and their impact on the value profile of the culture.

References

- [1] G. Hofstede, G. J. Hofstede, and M. Minkov, *Cultures and Organizations: Software for the Mind*. New York, USA: McGraw-Hill, 2010.
- [2] G. Hofstede, *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations*. California, USA: Sage thousand oaks, 2001.
- [3] N. Lebedeva, and A. Tatarko, *Cultural Values and Models of Economic Behaviour*. Moscow, Russia: National Research University, Higher School of Economics, 2007.
- [4] E. H. Schein, *Organizational culture and leadership*. San Francisco, USA: Wiley & Sons, Inc., 2004.
- [5] M. Rokeach, *Understanding human values: Individual and societal*. New York, USA: Free Press, 1979.
- [6] N. Todorova, *Cross-cultural management*. 2009. [Online]. Available: http://ea.donntu.edu.ua/bitstream/123456789/2021/1/CCM_Todorova.pdf. Accessed on: January 20, 2020.
- [7] D. L. Debats, and B. F. Bartelds. (1991). *The structure of human values: a principal components analysis of the Roheach Value Survey (RVS)*. [Online]. Available: <https://numerons.files.wordpress.com/2012/04/02-analysis-of-the-rokeach-value-survey.pdf>. Accessed on: January 19, 2020.
- [8] A. I. Prigozhin, *Organization development methods*. Moscow, Russia: ICFER, 2003.
- [9] V. S. Ponomarenko, and L. M. Malyarets, *Multidimensional analysis of socio-economic systems*. Kharkiv, Ukraine: Vyd. KHNUE, 2009.

ПРОВІДНА РОЛЬ ОСВІТНЬОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ БУДІВНИЦТВІ

З метою підвищення якості освіти та визнання українських дипломів в країнах ЄС з 2006 року в Україні активно проводиться реформування системи вищої освіти за європейським взірцем. Враховуючи той факт, що реформування продовжується й сьогодні та супроводжується труднощами, проблемами, актуальність теми не викликає сумнівів.

Метою даного дослідження є аналіз особливостей впровадження освітньої політики ЄС в процесі європейської інтеграції та перспектив запровадження Європейського освітнього простору.

Дослідження, пов'язані з аспектами європейської освіти, є об'єктом наукового інтересу як зарубіжних, так і вітчизняних вчених) таких як Н. Антонюк, В. Волеса, О. Матвієнко та Н. Мусиса. Однак, на нашу думку, багато проблем, що стосуються освітньої політики ЄС заслуговують на подальше осмислення з боку вітчизняних вчених.

У розвитку європейського культурного виміру підкреслюється роль університетів та важливість Європейського простору вищої освіти як ключового напрямку у сприянні мобільності громадян, можливості працевлаштування та загальному розвитку континенту.

25 травня 1998 року чотирма країнами (Францією, Німеччиною, Великобританією та Італією) був розпочатий процес реформування систем освіти, шляхом підписання Декларації в Сорбонні, що мала на меті реформувати вищу освіту в Європі, адже саме вона відіграє одну з провідних ролей в європейському будівництві. Незалежні і самостійні університети адаптують вищу освіту та систему досліджень до змін, потреб і вимог ринку. Гарантією досягнення загальних принципів в системі вищої освіти по всій Європі є їх зобов'язання досягти за порівняно короткий період (не пізніше кінця першого десятиліття третього тисячоліття) цілей, які вони вважають найважливішими для створення європейського простору вищої освіти та просування європейської системи вищої освіти у глобальному масштабі, а саме:

- формування відкритого європейського простору у сфері вищої школи;
- міжнародне визнання та міжнародний потенціал систем вищої освіти, безпосередньо пов'язаний з прозорістю і легкістю для розуміння дипломів, ступенів і кваліфікацій;
- орієнтація переважно на двоступеневу структуру вищої освіти (бакалавр, магістр) як умова підвищення конкурентоспроможності європейської освіти і визнання;
- використання системи кредитів (ECTS);

– міжнародне визнання першого ступеня вищої освіти (бакалавр);

– надання випускникам першого ступеня права вибору подальшого навчання, щоб отримати диплом магістра (коротший шлях) або доктора (довший шлях) у послідовному режимі;

– підготовленість магістрів і докторів до науково-дослідної діяльності;

– підтвердження Лісабонської конвенції;

– пошук шляхів ратифікації набутих знань і оптимальних можливостей для визнання дипломів і вчених ступенів;

– стимулювання процесу вироблення єдиних рекомендацій для досягнення зовнішніх визнань дипломів і кваліфікацій та працевлаштування випускників;

– формування європейського простору вищої освіти;

– зближення спільних структур виданих дипломів і циклів (ступенів, етапів, рівнів, ярусів) навчання;

– консолідація позиції, яку займає Європа в світі, постійним удосконаленням і оновленням освіти, доступної всім громадянам ЄС [1].

У Сорбонні вперше було оголошено гасло «Європа знань», чим було підкреслено ключову роль освіти у розвитку Європи.

Механізмом реалізації єдиного простору вищої освіти в Європі в декларації називалася система з двома рівнями вищої освіти, використання академічних кредитів, їх накопичення і взаємне признание.

Офіційним підтвердженням ідеї європейського простору вищої освіти стала Болонська декларація. Документ було підписано 19 червня 1999 року міністрами освіти від імені своїх урядів 30 європейських країн. У системах освіти європейських країн розпочався процес значних змін. Цей процес часто називають Болонським. В цьому акті були узгоджені спільні вимоги, критерії та стандарти національних систем вищої освіти та домовленість про створення єдиного Європейського освітнього та наукового простору до 2020 р. [2, с.10].

Підписанти взяли на себе зобов'язання досягти заявлених цілей у межах своїх інституційних компетенцій при цьому врахувати різноманітність культур, мов, національні системи освіти та автономії університетів. У Болонській декларації ідея «гармонізації» структури систем вищої освіти була розроблена з метою підвищення мобільності та вдосконалення працевлаштування. Конкретні постулати, що показують, як реалізувати ідею створення Європейського простору вищої освіти, були визначені як:

- єдині вимоги до визнання дипломів про освіту;
- працевлаштування та мобільність громадян, що істотно підвищив би конкурентоспроможність європейського ринку праці й освітніх послуг;
- прийняття загальної системи порівнянних учених ступенів, зокрема через затвердження Додатку до диплому;
- запровадження в усіх країнах двох циклів навчання за формулою 3+2, при цьому перший, бакалаврський цикл, має тривати не менше трьох років, а другий, магістерський, не менше двох років;
- створення систем кредитів відповідно до європейської системи трансферу оцінок;
- сприяння європейської співпраці щодо забезпечення якості освіти; розробка критеріїв і методів оцінки якості;
- усунення перешкод на шляху мобільності студентів і викладачів у межах визначеного простору [3, с. 15].

Розуміючи важливість освітньої складової для підвищення конкурентоспроможності ЄС та його гармонійного розвитку, країни ЄС проводять спільні заходи та створюють наднаціональні інституції. Все більше уваги приділяється дотриманню та розвитку спільних принципів освітньої політики ЄС, до яких належать: мобільність студентів та викладачів; єдина структура освітніх ступенів (кваліфікацій); свобода руху знань; багатомовність; ціложиттєве навчання; автономія університету; освіта, зорієнтована на результати навчання; принцип взаємозаліку кредитів; принцип трикутника знань; принцип свободи навчання та викладання; трициклова освіта.

Європейський Союз не має на меті створити єдину системи освіти. Головною задачею є лише організація основи для співпраці та обміну досвідом. Освіта – це внутрішня справа кожної держави-члена ЄС. Освітні системи окремих країн взаємно порівнюються та оцінюються, але досить різноманітні. Європейський Союз прагне вирівняти освітні можливості, але це не означає гармонізацію освітніх систем чи навчальних програм. При цьому вони збагачуються так званою європейською освітою, яка стала загальним елементом навчальних програм з 1999 року [4, с. 105].

Тому освітня політика ЄС зосереджується на наступних елементах:

- поширення почуття європейської ідентичності (головним чином серед молоді);
- викладання на мовах держав-членів;
- підтримка обміну студентами та викладачами;
- вирішення проблеми визнання дипломів та періодів навчання.

Відповідно до принципу субсидіарності за зміст викладання в освітніх системах несуть відповідаль-

ність безпосередньо держави, а ЄС лише прагне вирівнювати рівні освіти для полегшення визнання освіти та компетентності для академічних або професійних цілей в інших державах-членах. На сучасному етапі інтеграції не передбачено узгодження законів та правил про освіту в державах-членах ЄС. Однак загальна характеристика освітніх програм та дотримання міжнародних стандартів мають бути загальними.

У всіх європейських країнах навчальні програми наразі визначені «національними органами влади», які мають право їх впроваджувати, переглядати та відкли-кати. Однак в національні програми освіти також включені «європейські компоненти», так що певні предмети викладаються за однаковою програмою в багатьох європейських країнах, а іноді навіть у всьому світі. Це не є несподіванкою, враховуючи той факт що у всіх Європейських країнах проходять подібні процеси розвитку наукового, технологічного, соціального та політичного характеру.

Отже, система освіти кожної країни не складається з випадкових рішень, а суворо обумовлена низкою політичних, історичних, національних, економічних чи політичних факторів, які в кінцевому рахунку впливають на її структуру. Освітня політика Європейського Союзу вважається перспективною в умовах прогресуючої глобалізації соціально-економічного життя. Інтенсивний розвиток «загальноєвропейської» системи освіти виглядає більш бажаним з моменту інтеграційних процесів. Освітня діяльність ЄС сьогодні полягає у встановленні конкретних напрямків і цілей, а також методів. За прикладом економічного, політичного чи грошового союзу в майбутньому може виникнути європейський освітній та культурний союз.

Список літератури

- [1] Joint declaration on harmonisation of the architecture of the European higher education system., 1998. [Online]. Available: http://eurosvita.net/prog/data/attach/1037/SORBONNE_DECLARATION.pdf, Accessed on: March 04, 2020.
- [2] Т. Суходуб «Європейський вектор вітчизняної освіти: проблеми і перспективи» Філософія освіти 3 (5), с. 7-21, 2006.
- [3] .М. Ф. Степко Болонський процес у фактах і документах. Тернопіль – Київ, Україна: Вид-во ТДПУ ім. В. Гнатюка, 2003.
- [4] R. Mosakowski Szkolnictwo wyższe w krajach Unii Europejskiej. Stan obecny i planowane reformy, Wyd. Politechniki Gdańskiej, 2002.
- [5] M. Szymański Edukacja w perspektywie europejskiej na przełomie XX i XXI wieku, Instytut Badań Edukacyjnych, Warszawa, 2002.

NEW METHODS OF COMMUNICATIVE COMPETENCE DEVELOPMENT

Globalization process strengthening is directed to the deepening of mutual influence and interdependence of all countries of the world to improve the system of education, to take into account not only its internal but also external factors. This is especially important for Ukraine, which has started integrating into the European educational space. Educational reform in a democratic Ukraine is linked to a new understanding of the role and place of the individual in the society. Recently, there have been significant changes in foreign language learning in Ukraine. Research is being conducted to promote the development of new learning technologies that would meet the ability of students to master communication skills according to their specific needs and requirements for the quality of education. They are: informatization of the educational space, integration processes of modern domestic education into European educational institutions in the field of education and scientific activity, students international exchanges, the possibility of obtaining a second higher education and mastership programs abroad [4].

Qualitative language training of students is not possible without the use of modern educational technologies. They are characterized by vocational-oriented learning of a foreign language. The educational goal is mastering communicative competence. Students learn communication in the process of communication itself. Accordingly, all exercises and tasks must be communicatively justified by a lack of information, choice and response. Advantages of these methods are in the way the students improve their oral language skills, overcoming the fear of mistakes. Disadvantages of the method include lack of attention to the quality of the language; communicative competence quickly reaches its limits. Among the main exercises and tasks students work with are storyline method, simulation method, carousel and station teaching method [4].

The storyline method is based on the combination of planned learning content with the interests and ideas of students. By receiving "impulses" or key questions from the teacher, students contribute to the story. This method does not use textbooks. It is about creative planning, hypothesis selection, experiences, systematization and presentation of work [3].

The simulation method is used especially by the students of economic specialties of universities who learn foreign languages. Here it is possible to apply the simulation method with success. The training is about a variety of simulation games that give students the opportunity to work out their skills, apply knowledge to solve a problem in a so-called "safe environment", which simulates real-life situations, such as working at a company. Simulation gives students the opportunity

to try themselves in a certain role – a manager, a president of a company. It also gives them the opportunity to explore the system of work at a particular enterprise.

The participants of the game have certain tasks – to sign a contract, to evacuate people during an emergency and so on. The simulations are characterized by a high degree of the participants' interest. They fully immerse themselves in the game, embody their role, and cheer for the result of the work, since the overall result of the game depends on the team spirit and speed of decision making. Through simulation, students develop strategic planning skills and develop teamwork skills, negotiate, and persuade a business partner. Simulations streamline students' knowledge, preparing them for the need to make fast and motivated business decisions in the future [3].

Carousel is a cooperative learning strategy that involves movement, discussion, and reflection. Like many interactive technologies, the carousel is borrowed from psychological training. This type of work is usually very popular with students. Two rings are formed: internal and external. The inner ring is students standing or sitting motionless, facing the outer circle and the outer are students moving in a circle and are being changed every 30 seconds. Thus, they manage to speak a few topics in a few minutes and try to convince the interlocutor that they are right. The etiquette dialogues, the topic of acquaintance, nationality, conversation in a public place, etc. are discussed during the carousel activity. The lesson is dynamic and effective [4]. This technique is also used to refine grammatical structures. It involves the following algorithm of work: a) each member of the microgroup (4–5 people) is given a blank sheet of paper and everyone is asked the same question. All participants write on their sheets of paper spontaneous wording to answer it. b) leaflets with time-deficit recordings are transmitted in a clockwise circle to neighbors in a microgroup. Upon receipt of a sheet of entries, each participant must make a new entry without repeating the existing ones. Work ends when everyone returns his piece. At this stage, the records are not analyzed or evaluated; c) a discussion of the responses is formulated by the participants, who suggest and select the final list of the most important, relevant records; d) all microgroups offer their wordings from the final list in turn [3]. If there is no objection of other groups, it is included in the final general list. The evaluation is based not only on oral language proficiency but also on bearing in mind their reading and writing skills. Special attention is paid to heterogeneous groups. The carousel teaching strategy is used as a pre-assessment or a review game of a broad, multifaceted topic, if you need to get everyone involved, instead of hearing few students each time.

The method of training at stations (“learning stations”, “learning centers”) is based on the educational technique of doing work on training material, which is organized in the form of stations (students receive work plans with mandatory and selective tasks). The method of training stations allows creating an atmosphere in the classroom, which promotes the formation and improvement of language skills. By using this method, students learn to plan their time, gain self-control skills, analyze their own academic performance, plan and conduct work stages. The work on stations allows carrying out differentiation of abilities and interests of students, according to the complexity of the task [1].

The station teaching method was proposed by American educator G. Parkhurst in the early twentieth century and is actively practiced in European countries, especially in Germany. This method allows teachers to involve students in individual and collective work, to stimulate their cognitive, creative and communicative activity [2].

When studying at stations, students have the choice of time allocation, task sequence and using the social form (individual work, pair work, group work). Thus, students learn not only how to plan their time, they make self-esteem, analysis of their own academic success, planning and conducting stages of work. Station training can be used at any stage of the work on the material – both to study new topics, and to repeat and check the already completed material. The essence of the method is that students work on material that is organized in the form of stations. In doing so, students are divided into small groups, each receiving a plan with the number of stations and tasks required. At the end of the route, a report is provided to monitor the completion of the tasks. Such groups can involve students into different levels of language training, because the tasks cover different types of speech activities and levels of difficulty, so the success of the tasks depends on the contribution of each group member. It also learns how to work in a team. There is also another option for organizing students, where everyone gets his own plan of passing stations and completing tasks [2]. This option will allow students to be creative in completing tasks and to organize their work independently, as well as to decide whether to work individually or in a team. How to place stations in an audience?

Station equipment does not require much physical effort from the teacher; they are served desks or desks on which the tasks are located. Task preparation is a complex process that takes a lot of time and effort. They should have different levels of complexity, cover lexical

and grammatical material, all four types of speech activity, and enable students to be creative in their performance. Work at stations should be organized so that one group or a student can work at one station [3].

There also should be the buffer stations which are required to avoid the processing of one station by several students. It is also worth creating recreation stations with lighter or game tasks so students can relax. The passage of stations should be adjusted at times so as not to delay students at one station. Time should be sufficient to complete the task, but not too short to avoid superficial task completion. In such a lesson, the role of the teacher changes greatly. He does not dictate the plan, content and methods of teaching. Students organize their activities independently. The teacher acts as a moderator, which helps in solving the problem, so the supervisory function is changed into advisory [1]. Thus, the advantage of station teaching is that it effectively organizes the work in groups of students with different levels of language training.

In conclusion it should be noticed that a good language training of students is not possible without the use of modern educational technologies which teach students autonomy and develop cognitive, communication and creative skills. However, the considerable time and effort involved in training does not allow it to be used in every lesson. Students do better creative work when they know that what they’re doing is relevant beyond a quantitative assessment. This will be more dynamic and productive when students are free from preoccupation with their own achievement and can take interest in the topic itself [2].

References

- [1] T. Gorpinich., “Vykorystannia metodu navchalnykh stantsii dlia realizatsii osobystisno orientovanoho navchannia inozemnoi movy u vyshchii shkoli”, *Molod i rynok*, № 5, s 46-50, 2015.
- [2] Yu. M. Kazhan, “Metod navchalnykh stantsii yak ody z efektyvnykh metodiv interaktyvnoho navchannia nimetskoi movy studentiv – maibutnikh uchyteliv”, *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho universytetu imeni Ivana Franka*, s. 94-97, 2014.
- [3] A. Kohn, *The case against grades*, Accessed : May 28, 2020. [Online]. Available: <http://alfiekohn.org/article/case-grades/>.
- [4] M. O. Skurativska, *Suchasni metody ta tekhnolohii vykladannia inozemnykh mov* Accessed : Apr. 15, 2020. [Online]. Available: <http://intkonf.org/skurativska-mo-suchasni-metodihttp://intkonf.org/skurativska-mo-suchasni-metodi-tatehnologiyi-vikladannya-inozemnih-mov-u-vischii-shkoli-ukrayini/>.

ORGANIZATION OF STUDENTS' SELF-STUDY THROUGH THE SYLLABUS

At present, the formation of students' ability to independently master knowledge and methods of work is becoming the primary task of professional training. In the context of a reduction in the classroom load of students and an increase in the volume of independent work, the value of the latter increases many times.

An effective tool for a teacher in the process of managing students' independent work can be a syllabus, the main task of which is to assist students in the development of educational disciplines.

According to Courtade Hirsch C., Wasley P., Bulakh N., Gruzdeva M., Shkunova A. [1–4] the syllabus can be defined as a long-term plan for studying the discipline, a kind of “navigator”, designed specifically for the student. Syllabus has a goal of helping to organize student's learning activities. Such document should inform the student about what qualities he can have as a result of mastering this discipline, as well as what, how and when the student must do. The syllabus determines the initial and boundary conditions for students' progress in the studying process and gives them the opportunity to independently distribute their time, strength and intensity of work. This document contains the main characteristics of the studied subject and it is a means of communication between the teacher and the student. It is created to help students and should be understandable for them. Thirst of all, this is a brief program of the students' self-study in the studying process of the discipline. This program contains all the necessary information to learn the course successfully. Syllabus is presented to students at the beginning of the course, including materials for intermediate and final certification (questions, tasks, tests, etc.).

What are the benefits of a course syllabus?

It establishes a contact and connection between students and instructors by stating the objectives and goals to be achieved at the end of the course.

It sets the tone for the course by streamlining the content of course.

It ultimately includes information that will facilitate the academic success of students.

It informs students of the course structure, goals and learning outcomes.

It outlines a student's responsibilities for success.

It defines a teacher's duties towards the overall development of students.

It describes the materials/activities that support learning outside the classroom.

The syllabus is compiled in accordance with the available curricula for the implemented academic program and work program of the academic discipline. It is an important means of self-management of the educational activities of the students on condition of competency-based

training. When compiling syllabuses, it is necessary to use a systematic approach taking into account the prerequisites and post requisites of the academic discipline.

As a rule, the syllabus, consists of several sections. The filling of these sections is not clearly regulated. It is of a variable nature and does not have a rigid scheme, but should contain the following information:

1. Academic discipline policy: purpose, main goals and objectives of the discipline, information about the teacher, his/her contacts, consultations schedule, general requirements, strategy in the field of managing the organization of the studying process, the main studying results that students can achieve after completing the course.

Discipline policy is determined by the system of requirements that the teacher presents to the students when they studying the course. The requirements may relate to attending classes (inadmissibility of skipping, delays, etc.); rules of conduct in the classroom (active participation, the fulfillment of the necessary minimum of academic work, etc.); rules for practicing missed classes; conditions for admission to take a credit or exam; incentives and penalties (for what reason points can be awarded or deducted, etc.).

2. Academic discipline study plan: thematic lessons plan and course calendar. The thematic lessons plan must include: topics and their summary, the number of hours of the classroom and extracurricular work. During the study of the course, students have the right to expect the implementation of exactly the content that was declared in the syllabus and on the basis of which, perhaps, the choice of the course was made. The course calendar must indicate the topic of the lesson, its date, tasks and classroom and extracurricular work's way of control.

The forms and types of self-study work for each topic should be described in detail In the syllabus. The deadlines for completing tasks for self-study work, as well as information sources for preparation, should be determined. It should be noted that the objectives of the tasks for self-study work and their contents should be clear and accessible to students. They should contain algorithms and guidelines for their implementation. The ways of control and criteria for evaluating tasks should be clearly defined and known in advance to students. The self-study students' work should be represented by relevant, diverse, interesting, creative tasks that will provide not only the deepening and consolidation of knowledge gained during classroom lessons, but also the development of a creative approach to solving the problems posed, the formation of practical skills and the manifestation of the student's personality.

3. Control and grading. Grading system defines all types of current and mid-term control, and also indicates

the minimum and maximum number of points that a student can receive for each type of activity performed during classroom and extracurricular time, incentive and penalty points.

4. Control system and evaluation criteria: grading for the course current work, the final work is the necessary conditions for obtaining a credit (admission to the exam). All conditions are clearly and clearly stated in scoring categories: how control is carried out, what forms of control are used, how students' knowledge is evaluated.

5. Required texts and resources: list all required textbooks, other books, online resources and subscriptions, or other materials students must have to take the course. For the successful completion of independent work, students should be provided with textbooks, teaching aids, teaching and methodological recommendations and developments, reference books, etc.

American and European teachers who actively use syllabus call it a kind of "contract" between the teacher and the student, which contains the rights and obligations of the two parties, therefore, after reading and signing this document, each of the participants in the educational process agrees to fulfill it and is responsible for violations "Contract" [2, 5, 6]. In connection with this, the teacher, creating a syllabus of discipline, should responsibly treat the information contained in the document: topics and dates of classes; terms, forms and types of control. The changes to the syllabus can only be made if absolutely necessary, and students must be notified in advance. In turn, the student, having familiarized himself with the syllabus, is responsible for failure to fulfill its conditions. But, at the same time, student can choose an individual way in mastering the discipline, vary the level of difficulty of the tasks, their volume, predicting the number of points he/she can get, has the right not to fulfill those requirements that were not specified in the document.

How does syllabus help students learn effectively? The syllabus for a particular course describes the topics and concepts to be covered while preparing for the examinations for that particular course.

A syllabus also mentions the weightage allotted to different units and chapters knowing which you may form a strategy on how to prepare for chapters with high or low weightage.

Question paper design/format is also explained in a syllabus, which lets students know about the type of questions asked and various sections employed in the exam papers. It also gives an idea about the marks distribution in the paper.

Having a clear understanding about your syllabus and the weightage to various sections will definitely help you to decide how much time you should dedicate to each section.

Generally, the exam papers for each course are designed as per the syllabus prescribed for that course. So, preparing according to the topic and instructions mentioned in the syllabus, obviously helps to crack the exam with good scores.

In conclusion, we want to highlight the main recommendations for students: how student can prepare from the syllabus?

At the beginning of the course session, carefully read the entire syllabus to get an idea of the course structure. Before starting a chapter or unit make a list of the topics prescribed in the syllabus for that unit so that you don't waste time in learning the irrelevant or unnecessary topics.

Having a clear understanding about your syllabus and the weightage to various sections will definitely help you to decide how much time you should dedicate to each section.

Sometimes the details and instructions mentioned in the syllabus may seem to be a bit complex or difficult to understand. When something about the syllabus is unclear, ask your teacher for help.

Use your syllabus to take an idea about the importance of a topic and determine how much time you should devote to particular topics.

Thus, using of syllabus allows to regulate the relationship between teacher and student, build it on the basis of equality, mutual obligations and responsibilities, makes it possible to plan and distribute the study load, use time efficiently, help resolve conflict situations, structure and systematize the learning process. And most importantly, the syllabus allows the students to adequately evaluate their work, to draw a conclusion about their achieving educational results, creates the conditions for self-control and self-improvement of the level of competencies, stimulates cognitive activity, forms a sustainable motivation for success achieving, which is an important component of effectiveness further professional activities.

References

- [1] C. Hirsch, and M. Courtade, "The Promising Syllabus Enacted: One Teacher's Experience", *Communication Teacher*, Vol. 24, No. 2, April, pp. 78-90, 2010.
- [2] P. Wasley, "Research yields tips on crafting better syllabus", *Chronicle of Higher Education*, 54(27), pp. 11-17, 2008.
- [3] M. Gruzdeva., and N. Tukenova, "Syllabus as a means of organization of independent work of students", *Vestnik Mininskogo universiteta*, 2016. [Online]. Available: <http://vestnik.mininuniver.ru/reader/archive/?year=2016&iss>.
- [4] A.A. Shkunova, and M.P. Prohorova, Syllabus: methodical basis of the organization of independent work of students, *Mezhdunarodnyj zhurnal prikladnyh i fundamental'nyh issle-dovaniy*, no. 6-1, pp. 163-167, 2016.
- [5] N. Eny, A. Matthew, S. Ludwig, R. Bentz, and H. Fynewever, "Your Syllabus Should Set the Stage for Assessment for Learning", *Journal CollSci Teach*, no. 4, April, pp. 65-76, 2011.
- [6] R. Mitchel-Schuitevoerder, "A project-based syllabus design: Innovative pedagogy in translation studies", submitted in accordance with the requirements for the degree of PhD, Durham University, 2014. [Online]. Available: <http://etheses.dur.uk/10830/>.

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ СКЛАДОВІ ЗГУРТОВАНOSTI ТРУДОВОГО КОЛЕКТИВУ

Загальноновизнано, що колективна трудова діяльність є більш результативною порівняно за індивідуальну. Крім можливості виконання значно більших об'ємів робіт, важливу роль займає розподіл праці, що дає змогу спеціалізуватися на певному виді діяльності. Однак, незважаючи на переваги, функціонування трудового колективу потребує додаткових витрат часу та ресурсів на управління ним (розподіл праці, налагодження взаємодії, розрішення конфліктів тощо). Ці проблеми здатні звести нанівець всі вигоди від поєднання працівників. Ключовим показником ефективності взаємодії працівників в трудовому колективі є згуртованість.

Проблемою згуртованості трудових колективів займалися Н. Фетискин, О. Сардак, Л. Балабанова, А. Колот, В. Козлов, Г. Мануйлов [1–5].

Метою роботи є уточнення сутності, змісту згуртованості трудового колективу та чинників, що її визначають.

Згуртованість колективу є соціально-психологічним поняттям, характеризує єдність поведінки його членів, що заснована на спільності інтересів, ціннісних орієнтацій, норм, цілей і дій щодо їх досягнення. У найбільш широкому розумінні згуртованість колективу розглядається як узагальнююча характеристика колективу, яка визначає ступінь і ефективність взаємодії членів групи [2]. В психології згуртованість колективу визначають як характеристику внутрігрупових зв'язків, що показує ступінь збігу оцінок, поглядів та положень групи відносно об'єктів, людей, ідей, подій та іншому, що важливо для групи в цілому [1].

Згуртований колектив зазвичай максимізує ефективність власної взаємодії через єдність цілей та цінностей, порозуміння, високий рівень довіри тощо. Такий колектив характеризується такими ознаками [2]:

- відносно постійний склад;
- раціональна структура розподілу праці;
- ефективне використання фонду робочого часу;
- висока трудова дисципліна
- мінімальна кількість конфліктних ситуацій;
- зацікавленість кожного члена трудового колективу в сукупному результаті.

Однак крім позитивних сторін є ряд негативних наслідків. Так, занадто згуртовані колективи складніше адаптуються до змін, оскільки вони порушують налагоджену систему взаємодії. В таких колективах зазвичай занадто високий рівень конформізму, що зменшує креативність, критичність та ініціативність працівників [2].

На згуртованість впливає цілий перелік факторів, більшість із яких мають соціально-психологічну при-

роду. Н. Фетискин, В. Козлов, Г. Мануйлов виділяють шість характеристик малої групи, які визначають її згуртованість [1]:

1) інтегрованість – ознака єдності, злитості, спільності членів групи один з одним (ступінь прояву конформізму);

2) мікроклімат – визначає самопочуття кожної особистості в групі, її задоволеність групою, комфортом у ній;

3) референтність – ступінь прийняття членами групи її еталонів (норм, цінностей, цілей);

4) лідерство – ступінь провідного активного впливу окремих особистостей на групу в цілому в контексті здійснення групових завдань;

5) інтрагрупова активність – захід активізації групою складових її особистостей;

6) інтергрупова активність – ступінь впливу даної групи на інші групи у більш широкій спільності.

Враховуючи, негативні наслідки згуртованості необхідно адаптувати ці ознаки до трудового колективу, можна виділити такі характеристики згуртованості колективу:

1) ступінь розвитку партисипативної культури;

2) соціально-психологічний клімат;

3) соціальна компетентність керівника;

4) емоційний інтелект.

1. Ступінь розвитку партисипативної культури (тип організаційної культури) заміняє інтегрованість.

Організаційна культура виражається в сукупності формальних та неформальних норм, цінностей, правил, традицій, що прийняті значною частиною працівників підприємства. Елементи організаційної культури є орієнтиром в ухваленні керівництвом організації управлінських рішень, налагодженні контролю за поведінкою та взаєминами співробітників у процесі оцінювання виробничих, господарських та соціальних ситуацій. Виділяються такі типи організаційної культури [4]:

бюрократична;

партисипативна;

органічна;

підприємницька.

Практика засвідчує, що фактична організаційна культура в колективах синтезує окремі елементи кожного типу. Однак для дослідження згуртованості важливо саме оцінити партисипативну культуру колективу. Цей варіант організаційної культури відтворює прагнення та готовність працівників до роботи в колективі, ефективність цієї роботи. А усвідомлення необхідності взаємодії в колективі є запорукою ефективної діяльності не лише окремого працівника, а й всього колективу

в цілому. На відміну від інтегрованості, яка характеризує лише єдність, партисипативна культура акцентує увагу саме на спільній взаємодії, тобто процесі побудови єдності. Тобто єдність трудового колективу зі статичної характеристики згуртованого колективу перетворюється на динамічну. Тому вона формується кожний раз в процесі прийняття рішень

2. Соціально-психологічний клімат (заміняє характеристику мікроклімат, а також референтність). Визначає самопочуття людей у групі, комфортність роботи, ідентифікацію із груповими цінностями тощо. Однак існує декілька підходів до розуміння сутності соціально-психологічного клімату колективу.

Перший розглядає соціально-психологічний клімат, як стану колективну свідомість (клімат як ставлення працівників до колективу).

Другий варіант акцентує увагу на емоційно-психологічному настрої колективу (клімат розуміється як настрій групи людей).

Згідно третього варіанту розглядається як характеристика взаємин людей, що знаходяться в безпосередньому контакті. (клімат як характеристики відносин, комфортність).

В четвертому варіанті розглядається як ступінь єдності колективу, яка відтворюється в соціальній та психологічній сумісності членів групи, їх згуртованості та морально-психологічній єдності, наявності спільних ідей, цілей, звичаїв, традицій (тобто клімат як синонім згуртованості колективу) [3; 5].

Тобто соціально-психологічний клімат є інтегальною характеристикою відносин, комфортності в колективі та ступеню прийняття групових норм, цінностей та цілей.

3. Соціальна компетентність керівника (заміняє лідерство). Керівника призначають, тому він може і не бути лідером, однак він повинен мати набір компетентностей, які дозволяють йому бути позитивно прийнятим колективом. Для забезпечення згуртованості колективу важливі саме його соціальні компетентності.

Здійснення ефективного керівництва людьми вимагає від сучасного менеджера постійного розвитку своєї майстерності, яке може бути забезпечене тільки через постійне самовдосконалення.

За своїм характером будь-яка управлінська діяльність – по-перше, спільна діяльність, по-друге, передбачає особливу суб'єктивну позицію в системі відносин з людьми, що ставить перед менеджером специфічні завдання і пред'являє певні вимоги. Соціальну компетентність керівника можна визначити як певний рівень знань і навичок, необхідний йому для участі у соціальному процесі.

4. Емоційний інтелект – оцінює здатність налагодження зв'язків між членами групи й іншими гру-

пами (фактично поєднує в себе інтрагрупову й інтергрупову активності).

Він характеризує їх здатність ефективно розбиратися в емоційній сфері людського життя: розуміти емоції і емоційне підґрунтя відносин, використовувати свої емоції для вирішення завдань, пов'язаних з відносинами і мотивацією.

Емоційний інтелект – це група ментальних здібностей людини, які сприяють усвідомленню і розумінню нею власних емоцій і емоцій оточуючих (модель здібностей)

Згідно цієї моделі складовими емоційного інтелекту вважають: сприйняття та вираження емоцій; підвищення ефективності мислення за допомогою емоцій; розуміння своїх та чужих емоцій; управління емоціями.

Емоційний інтелект характеризує здатність працівників до взаємодії (як зовнішньої, так внутрішньої). Оскільки розглядається саме трудовий колектив, а не звичайна мала група, тому важливо оцінити не скільки реальний стан взаємодії (який може бути низьким через трудову необхідність), а реальну здатність людей до цієї взаємодії.

Таким чином, наведені характеристики цілісно і комплексно оцінюють процес взаємодії всіх характеристик членів колективу. Емоційний інтелект – ознака окремих членів колективу. Соціальна компетентність керівника – ознака керівника колективу. А партисипативна культура та соціально-психологічний клімат характеризують взаємодію в колективі.

Подальші дослідження доцільно зосередити на більш детальному розгляді проблем діагностики окремих складових згуртованості трудового колективу.

Список літератури

- [1] Н. П. Фетискин, В. В. Козлов, та Г. М. Мануйлов, *Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп*. Москва, Россия : Изд-во Института Психотерапии, 2002.
- [2] Л. В. Балабанова, та О. В. Сардак, *Управління персоналом*. Київ, Україна : Центр учбової літератури, 2011.
- [3] Т. В. Федотова, “Психологічні особливості оцінки креативними особистостями соціально-психологічного клімату”, *Психологічні перспективи*. Вип. 23. С. 298-308, 2014.
- [4] Э. Х. Шейн, *Организационная культура и лидерство*. Пер. с англ. под ред. В. А. Спивака. Санкт-Петербург, Россия : Питер, 2002.
- [5] І. М. Кравець, та Н. Р. Совира, Соціально-психологічний клімат в трудовому колективі та шляхи його поліпшення, *International scientific conference “Modernization of socio-economic systems: the new economic conditions”*, Sept. 28th, 2016, Kielce, Poland : proceedings of the conference. Kielce: Baltija Publ. Pt. II. P. 73-76, 2016.

ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ МІЖКУЛЬТУРНОГО ПІДХОДУ В ОСВІТНІЙ ПРАКТИЦІ В КОНТЕКСТІ ВИВЧЕННЯ І ВИКЛАДАННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ

В зв'язку з посиленням міжнародного співробітництва, зростанням поліетнічності і полікультурності світу на перший план в сучасному суспільстві та освіті виходить взаєморозуміння між людьми, представниками різних культур. Стає необхідним виховання молоді в дусі взаєморозуміння, поваги інших народів.

Як підкреслює, Д.І. Латишкіна, терпимість стає однією з найактуальніших завдань громадянського виховання.

У відповідь на дане громадське замовлення багато середніх і вищих навчальних закладів по всьому світу створили програми і курси, спрямовані на придбання міжкультурних навичок і компетенцій. Міжкультурна компетенція привертає загальну увагу, оскільки існує глобальна вимога до випускників вузів бути "Громадянами світу" і "міжкультурно компетентними".

Поняття "міжкультурний" не є новим для освіти. Багато важливіші проблеми, що стоять біля витоків міжкультурної комунікації, розглядалися такими відомими вченими і мислителями, як Арістотель, Платон, Цицерон, Вольтер, І. Кант, Г. Гегель, В. Гумбольдт, Ф. Шлейєрмахер та іншими. Попередниками міжкультурної комунікації можна назвати такі науки як герменевтика, семіотика, екзистенціалізм, персоналізм, діалогізм [4]. Ще в 17-му ст. Я.А. Коменський висував ідею педагогічного універсалізму або переконання, що безліч перспектив необхідно для отримання знань, тож це сприяє взаємному розумінню людей різного походження.

Міжкультурна проблематика охоплює багато аспектів людського життя, саме тому взаємозв'язок культури, мови і комунікації привернув увагу різних дисциплін – філософії, культурології, педагогіки, психології та ін. Дослідження, проведені в рамках даних дисциплін, стали передумовами розвитку міжкультурної сфери і міжкультурної комунікації.

Батьківщиною міжкультурної комунікації вважаються США і американська наукова школа антропологів. Після другої світової війни американська економіка переживала підйом, що призвело до численних торгових, політичних і культурних контактів з представниками інших культур. Дуже часто при цьому виникали конфлікти. Подібна ситуація змусила американський уряд створити Інститут дружби за кордоном, який очолив лінгвіст Едвард Холл. В Інституті працювало безліч іноземців, що дозволило Холлу на практиці спостерігати відмінності між представниками різних культур. поступово подібні емпіричні знання були включені в навчальні програми [1; 2].

Сам термін "міжкультурна комунікація" з'явився в рамках наукової школи культурантропологів

в 1954 році, коли була опублікована книга Е. Холла і Д. Трагера "Culture as communication" ("Культура як комунікація"). Е. Холл як антрополог розглядає культуру саме з озиції американської антропологічної школи. Практично будь-яка подія може вважатися комунікацією. Так і культура з антропологічної точки зору розглядається як комунікація.

Поняття "міжкультурна комунікація" було більш ґрунтовно розвинене в книзі Е. Холла "The silent language" ("Німа мова"), що була видана у 1959 р, в якій була сформульована важлива ідея про існування загальних засад для всіх культур, а це робить можливим вивчення чужої культури [2–4]. Ідеї Е. Холла мали величезне значення для подальших досліджень в області міжкультурної комунікації та набули широкого визнання [3].

Становлення міжкультурної комунікації в Європі відбулося дещо пізніше, ніж в США – на межі 1970-1980-х рр. Це було пов'язано з інтеграційними процесами, які призвели до створення Євросоюзу, а отже, до активного росту торговельних, туристичних та економічних потоків. Міжкультурна комунікація отримала значний розвиток завдяки дослідженням в крос-культурної психології [2; 3].

Отже, з вищевикладеного можна зробити висновок, що співвідношення мови і культури в 1970-і рр. сприймається як щось мало визначене, і багато дослідників, як американських, так і європейських, роблять дуже обережні заяви про їх взаємозв'язок.

Ще один всесвітньо відомий вчений, який заслуговує на згадку в контексті міжкультурної комунікації, – нідерландський соціальний психолог Герт Гофстеде, який опублікував в 1980 році книгу "Наслідки культури", яка стала класичною і повсюдно цитованою [6]. Між 1967 та 1973 р. Гофстеде провів масштабне дослідження в рамках міжнародної американської корпорації IBM, що працює в 64 країнах.

Оскільки розгляд міжкультурної комунікації неминуче зачіпає мову, представляється необхідним розглянути міжкультурну сферу в контексті вивчення і викладання іноземних мов.

Людська комунікація є перш за все мовною комунікацією, а мова є базовим кодом будь-якої комунікації. Вчений, якого особливо слід згадати в цьому контексті – Вільгельм фон Гумбольдт – один з найбільш впливових і відомих вчених в області мовознавства і лінгвістики, який висунув багато ідей, що лежать в основі міжкультурних досліджень: про взаємозв'язок мови і мислення, суспільства та людства про національно-культурні специфіки мов, про роль мови в формуванні національного характеру, про взаємовідносини особистості і суспільства в створенні мови [1].

Особливої згадки в контексті історії міжкультурної освіти і міжкультурної комунікації заслуговує теорія або гіпотеза лінгвістичної відносності американських лінгвістів-антропологів Едварда Сепіра і Бенджаміна Лі Уорфа, яка стверджує, що мислення і свідомість людей визначаються мовою, якою вони говорять. Гіпотеза Е. Сепіра і Б. Уорфа вперше експліцитно виражає положення про зв'язок мови і культури, стверджуючи, що люди, що говорять на різних мовах, по-різному дивляться на світ, тобто їх мислення лінгвістично детерміновано [1–3].

Багато сучасних дослідників говорять про рівнозначний зв'язок мови та культури. Першим звернув увагу на динамічне співвідношення мови і культури Д. Хаймс (D. Hymes) [5].

У 1970-х рр. D. Hymes ввів поняття комунікативної компетенції, стверджуючи що для вивчення мови важлива не тільки граматична компетенція, але і здатність правильно користуватися мовою, приділяючи увагу соціокультурної компетенції серед носіїв мови. Ця ідея була підхоплена Van Ek (1986), який застосував її до вивчення іноземної мови і перетворив її в фундаментальне поняття в розвитку комунікативного підходу.

Van Ek також запропонував, що викладання іноземної мови зачіпає не тільки формування комунікативних навичок, а й особистісне і соціальний розвиток учня як індивіда. Таким чином він створив модель, що складається з шести компетенцій: лінгвістична, соціолінгвістична, дискурсивна, стратегічна, соціокультурна, соціальна.

Модель носія мови імпліцитна в лінгвістичній і соціолінгвістичній компетенції, а ідея того, що мова на занятті повинна бути представлена в максимально автентичній формі, стала одним з принципів комунікативного підходу. Залежність від носія мови стала однією з причин, по якій багато авторів стали критикувати комунікативну компетенцію.

Говорячи про міжкультурну комунікацію в Європі 1980-х рр. не можна не згадати британського дослідника Майкла Байрама (Michael Byram). З його ім'ям пов'язаний початок справжньої міжкультурної педагогіки в Великобританії. Він став першим дослідником, який спробував теоретично обґрунтувати положення міжкультурної комунікації і створити справжню академічну дисципліну.

Це основна робота в культурній педагогіці, тому що в ній експліцитно виражається зв'язок мови і культури, висувається необхідність спільного викладання

мови і культури і пропонується відповідна модель навчання.

Проаналізувавши історію розвитку міжкультурного підходу, ми виділили наступні етапи:

1. 17-ст. – Ідея педагогічного універсализму (Я. А. Коменський).

2. 18-ст. – Взаємозв'язок мови і мислення, національно-культурна специфіка мов, різні картини світу у представників різних культур (В. фон Гумбольдт).

3. 1930-і рр. – Гіпотеза лінгвістичної відносності Сепіра-Уорфа.

4. 1950-і рр. – Соціальний характер мови, мова як частина культури (К. Леві-Стросс).

5. 1950-і рр. – Термін “міжкультурна комунікація” (Е. Холл).

6. 1960-і рр. – Лінгвістична компетенція (Н. Хомського).

7. 1970-і рр. – Комунікативна компетенція (Д. Хаймс).

8. 1980-і рр. – Соціокультурна компетенція (Ван Ек).

9. 1990-і рр. – Міжкультурна комунікативна компетенція (М. Байрам).

Отже, як показав аналіз, в 20-ст. відбулися швидкі і значні зміни в сприйнятті культури, мови і комунікації. Міжкультурна комунікація поширилася практично по всьому світу з 1990-х рр., що пов'язане з поширенням англійської мови. Зараз ведеться багато наукових досліджень на цю тему, ведеться безліч міжнародних проєктів.

Список літератури

[1] Т. Н. Беляя, *Теория и практика межкультурной коммуникации : учебное пособие*. М. : ФОРУМ, 2011.

[2] Т. Г. Грушевицкая и др., *Основы межкультурной коммуникации : учебник для вузов*. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

[3] Л. В. Куликова, *Коммуникативный стиль в межкультурной парадигме : монография*. Красноярск, 2006.

[4] О. А. Леонтович, *Россия и США: введение в межкультурную коммуникацию : учеб. пособие*. – Волгоград : Перемена, 2003.

[5] П. В. Сысоев, *Культурное самоопределение личности в контексте диалога культур : монография*. Тамбов, 2001.

[6] H. Spencer-Oatey, P. Franklin, *Intercultural interaction: A multidisciplinary approach to intercultural communication*. Houndsmills, 2009.

ОСВІТА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ: СУТНІСТЬ ТА СПЕЦИФІКА РЕАЛІЗАЦІЇ

Швидкий процес інформатизації суспільства робить інформацію ключовою складовою людського життя. Інформаційне суспільство – це новий рівень розвитку держави, що дасть можливість забезпечити рівень суспільного добробуту, здійснити перехід від економіки з паливно-сировинною спрямованістю до економіки, основаної на знаннях, зменшити кількість загроз національній безпеці, залучити громадян до всіх найкращих надбань інформаційного суспільства.

Інформаційне суспільство є сучасним станом цивілізаційного розвитку, сутність якого полягає у збільшенні масштабів створення, накопичення, передавання, оброблення і використання інформації, перетворення інформації та знання на продуктивні сили суспільства, а також у збільшенні впливу новітніх інформаційно-комунікаційних технологій на політику, економіку, соціальну структуру, право, культуру тощо [1].

Звичайно ж інтенсивні інформаційні процеси не обійшли сферу освіти: це широке використання інформаційної техніки, автоматизованих баз даних і знань в процесі навчання. Сьогодні неминучими і необхідними визнаються процеси інформатизації освіти, під якими розуміється комплекс заходів щодо перетворення педагогічних процесів на основі впровадження в навчання і виховання інформаційних технологій. Фактично головною характеристикою сучасного суспільства є безпрецедентне прагнення до новизни, гонитва за новими технологіями. Абсолютизація принципу новизни, пріоритетне місце інформаційних технологій в системі освіти робить сьогодні гуманітарне знання третьюрядним несуттєвим додатком нової інформаційної парадигми. Західне суспільство десятки років вибудовувало інформаційний фундамент. Інформаційне суспільство метою за будь яку ціну, а не засобом. Не випадково процеси інформатизації суспільства освіти в цілому мають суперечливий характер.

Інформатизація освіти – це створення і використання сучасних інформаційних технологій для підвищення ефективності навчального процесу в системі освіти. Учасники II Міжнародного конгресу ЮНЕСКО в декларації “Інформатизація і освіта” пропонували “урядам, структурам, що займаються питаннями освіти, діловим і промисловим колам укріплювати спільні зусилля, вишукувати нові форми співробітництва з метою забезпечення всіх рівнів освіти адекватними інформаційно-комунікаційними технологіями в інтересах тих, хто навчаються, у межах неперервної освіти для всіх”. В основному робочому документі конгресу зазначено, що “швидкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій не тільки відкриває нові можливості, але й висуває нові завдання перед світовим суспільством. Створення нових інформаційних шляхів обов’язково

відобразиться на економічній, соціальній, культурній і освітній сферах”. В рамках основних висновків цього Конгресу зазначено, що першочергово необхідно використовувати максимальні можливості для впровадження найбільш наглядних і дійових форм та методів реалізації інформаційно-комунікаційних технологій, зокрема в системі освіти. Нормативно-правовим забезпеченням розвитку інформатизації суспільства в Україні є Закон “Про Національну програму інформатизації” та “Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні”. Однією з основних стратегічних цілей розвитку інформаційного суспільства в Україні Закон проголошує забезпечення комп’ютерної та інформаційної грамотності населення, насамперед завдяки створенню системи освіти, орієнтованої на використання новітніх інформаційно-комунікативних технологій у формуванні всебічно розвиненої особистості [2]. З позицій становлення інформаційного суспільства І. Масуда характеризує основні напрямки змін, які торкнуться систем освіти [3]:

- під впливом впровадження нових інформаційних технологій триватиме практичний розвиток неформальної освіти. Існуюче закрите освітнє середовище буде замінено відкритим освітнім середовищем, що складається з мережових знань;

- відбудеться глибока індивідуалізація процесу навчання на основі програм, які враховують інтереси і можливості студентів і викладачів;

- самоосвіта і самонавчання утвердяться як провідні форми освіти. Розвиток і поширення систем комп’ютерного навчання істотно розширить можливості студентів у придбанні нових знань і встановленні контактів з іншими людьми. Функції викладача будуть обмежені консультуванням і наданням допомоги у вирішенні конкретних проблем;

- відбудеться орієнтація процесу навчання на творчу діяльність студентів у процесі засвоєння суспільно-ціннісного змісту освіти;

- найважливіше місце в освітніх системах інформаційних суспільств посідає “освіта протягом усього життя”. Інформатизація суспільства сприяє підвищенню інформатизації освіти, що забезпечує підготовку для суспільства висококваліфікованих фахівців, які здатні розробляти та впроваджувати в різні сфери суспільної діяльності досягнення передових інформаційних технологій. Отже, інформатизація освіти має стати базисом для глобальних процесів інформатизації суспільства, та випереджати інші напрями суспільної діяльності.

В умовах глобалізації суспільство опинилося в умовах, коли знання оновлюються швидше, ніж відбувається зміна поколінь. Тому освіта в таких умовах має

осучаснюватися на основі новітніх технологій через широке впровадження у навчально-виховний процес інформаційно-комунікаційних технологій, а також – формувати у молоді здатності для успішної самореалізації в інформаційному суспільстві після завершення навчання у ВНЗ. Таким чином, інформатизація освіти є невід’ємною складовою інформатизації суспільства, що корелює з загальними тенденціями глобалізації світових процесів розвитку. Інформатизація освіти виступає визначальною інформаційною і комунікаційною основою розвитку освіти, гармонійного розвитку особистості та соціально-економічних систем суспільства.

Сучасна освіта в умовах розвитку інформаційного суспільства має базуватися на наступних принципах [4]:

1. Освіта для суспільства, побудованого на знаннях та інформації. Люди, які мають відповідну освіту і здатні її постійно оновлювати відповідно до стрімкого розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, мажуть бути активним учасником цього суспільства, вміти користуватися його надбаннями. Отже сучасна система освіти повинна постійно модернізуватися шляхом вдосконалення навчальних планів, відкриття нових спеціальностей. В таких умовах здобувачі освіти поступово відходять від традиційної категорії студентів, набуваючи статусу його «громадян», що зумовлює наднаціональний підхід до етнічних, конфесійних та інших відмінностей людей, толерантність, солідарність та ін. Здобувачі освіти не прив’язані до одного й того ж місця і до тих чи інших національних систем освіти. Все це можливе завдяки технологіям дистанційного навчання.

2. Інформаційне суспільство змінює роль і поле діяльності як навчальних закладів, так і викладачів. Методологія і політика навчання вже не можуть орієнтуватися на швидкі технологічні зміни та мають бути спрямовані на переосмислення основних парадигм і фундаментальних засад суспільства.

3. Змінюється система взаємовідносин між викладачем та студентом. З’являється нова педагогіка освіти. В умовах сучасного інформаційного суспільства студенти отримали більший доступ до знань, даних та інформації, окрім того що надає викладач. Викладач отримує роль «координатора» для студентів в отриманні нових знань, використовуючи сучасні інформаційні технології.

Специфіка сучасної системи освіти, очевидно, повинна проявлятися і в тому, що вона повинна бути здатна не тільки озброювати знаннями студентів, а й, внаслідок постійного і швидкого оновлення знань в епоху глобалізації, формувати потребу в безпе-

рному самостійному оволодінні ними, прививати вміння і навички самоосвіти. Освіта повинна в підсумку стати таким соціальним інститутом, який був би здатний надавати людині різноманітні набори освітніх послуг, дозволяти вчитися безперервно, забезпечувати широким масам людей можливість отримання післявузівської та додаткової освіти [5].

Становлення інформаційного суспільства також потребує того, щоб традиційне навчання було доповнено дистанційним, заснованим на сучасних віртуальних комунікаціях з використанням інформаційних технологій. Розроблені та успішно використовуються різноманітні систем дистанційного навчання (кейсовая, мережева, телекомунікаційна та ін.). Наразі в світі є велика кількість людей, які здобули, здобувають освіту та підвищують свою кваліфікацію з використанням дистанційних технологій.

Інформаційне суспільство можна назвати переходом до цивілізації, продуктивної основою якої стає освіта і освічена людина. Подолання старих основ соціуму може бути здійснено не тільки через трансформації соціальних структур, а в результаті духовної та інтелектуальної еволюції індивідів, які становлять дані структури. Саме в напруженому впливі на людей проявляється основна роль освіти як фактора соціальних змін. Освіта як соціальний інститут може стимулювати, або навпаки, гальмувати певні соціальні процеси, цей момент конкретизує нагальну потребу перегляду парадигми сучасної освіти.

Список літератури

- [1] В. О. Данілюк, Інформаційне суспільство та перспективи його розвитку в Україні (соціально-філософський аналіз), Харків, Україна: Право, 2008.
- [2] С. О. Ганаба, «Перспективи розвитку освіти в інформаційному суспільстві», Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії, Запоріжжя, Вип. 45, с. 78-85, 2011.
- [3] В. Ю. Биков, Інформаційне суспільство і освіта, Педагогічна майстерність академіка Івана Зязюна, Херсон, с. 39-50, 2013. [Електронний ресурс]. Доступно: https://lib.iitta.gov.ua/1185/1/Інформаційне_суспільство_i_освіта.pdf
- [4] І. О. Завальна, «Інформатизація освіти як чинник розвитку інформаційного суспільства», Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Юридичні науки, Львів, № 865, с. 211-214, 2017.
- [5] А. Бойко, «Освіта в інформаційному суспільстві: очікування і виклики», Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії, Вип. 63, с. 164-173, 2015.

ENTWICKLUNG DER MEDIATIVEN KOMPETENZ IM FREMDSPRACHENUNTERRICHT

Mediation ist eine auf Freiwilligkeit der Parteien beruhende Tätigkeit, bei der ein fachlich ausgebildeter, neutraler Vermittler (Mediator) mit anerkannten Methoden die Kommunikation zwischen den Parteien systematisch mit dem Ziel fördert, eine von den Parteien selbst verantwortete Lösung ihres Konfliktes zu ermöglichen.

In vielen Tätigkeitsbereichen wird Mediation zur Ergänzung fachlicher Kompetenz herangezogen, so in der Personalführung und der Personal-/ Betriebsratsarbeit oder auch bei Beratungstätigkeiten.

Mediation hat sich heute in der Arbeitswelt einen Platz erobert, der zukünftig noch weiter wachsen wird, insbesondere als Begleitung von Veränderungsprozessen, zur Teamklärung und als mediatives Coaching zur Unterstützung von Einzelpersonen.

Das fachübergreifende Arbeiten fördert die Qualität der Mediationsausbildung. Eine der wesentlichen mediativen Fähigkeiten besteht in der Kunst, Unterschiede zum Ausgleich und zur Kooperation zu führen. Die Zusammenarbeit der unterschiedlichsten Teilnehmenden in der Ausbildung bietet ein ergiebiges Lernfeld für die spätere Mediationstätigkeit. Zu einem geringen Teil erfordert Mediation je nach Konfliktfeld Spezialkenntnisse. Wichtiger aber noch als Spezialkenntnisse ist die Fähigkeit, die grundlegenden Methoden der Mediation auf die unterschiedlichsten Konfliktlagen angemessen, kreativ und flexibel anwenden zu können. Diese Fähigkeit wird durch die fachübergreifende Ausbildung gefördert.

Die Mediationsausbildung an den Hochschulen ist qualifiziert für die Anwendung von Mediation und ihren Elementen in beruflichen Zusammenhängen, d.h. in dem Bereich, wo widerstreitende Interessen in Einklang zu bringen sind und darüber hinaus generell dort, wo Kommunikationsprozesse unterstützt werden sollen, kann mit den Methoden und nach der Struktur des Mediationsverfahrens gearbeitet werden. In besonderem Maße ist Mediation sowie der Einsatz von mediativen Methoden hilfreich im Tätigkeitsbereich von

- Dienstleistungsberufen;
- Personalführung/Teamleitung;
- Personalrats-/Betriebsratsarbeit;

Die Entwicklung der mediativen Kompetenz kann entweder in den extra aufgebauten Kursen oder im Fremdsprachenunterricht realisiert werden. So, z.B. das Thema "Mediation in der Arbeitswelt/Wirtschaft" befasst sich mit Organisationstheorie und – praxis, zwar mit solchen Fragen wie:

- Welchen Erwartungen sieht sich der/die Mediator_in gegenüber?
- Was bedeutet der Rahmen Arbeitswelt für das Dienstleistungsangebot Mediation?

– Wie lässt sich Mediation von anderen Beratungsverfahren abgrenzen?

– Wie verbinden sich Mediation und systemische Beratung, Mediation und Prozessbegleitung, Mediation und weitere Organisationsentwicklungsprozesse sinnvoll miteinander?

Dieses Thema intendiert in seiner Zielsetzung ein vertieftes Bewusstsein und die Förderung der professionellen Sicherheit im Auftreten als Mediator in einer Organisation. Besondere Seminarinhalte wären dabei: Auftragsklärung, Umgang mit Rollen und Funktionen, Formen der Beteiligung, Mediation und Führungshandeln.

Außer dem oben genannten Aspekt ist auch die Mediation in Teams und Gruppen zu untersuchen. Das Arbeiten mit Teams und Gruppen bietet ein weites Anwendungsfeld für Mediation und mediative Kommunikation:

– Was ist bei Konflikten in Teams und Gruppen zu bedenken und mit welchen Methoden kann in der Mediation gearbeitet werden?

– Wie kann ich eine echte persönliche Beteiligung jedes Gruppenmitgliedes ermöglichen und ein gemeinsames Arbeiten hin zu Lösungsschritten initiieren?

– Wie kann ich dafür sorgen, dass anstelle ausufernder Diskussionen nach altbekannten Mustern, alle Interessen in den Raum geholt werden?

– Wie kann ich sicherstellen, dass die emotionalen Kernpunkte der Konflikte einbezogen werden, sich Perspektiven ändern und erweitern und die Beteiligten selbstbestimmt Lösungen entwickeln?

Zentrale Aspekte sind hierbei Beteiligung, Transparenz, Fokussierung, und konsequente Konkretisierung hinsichtlich der Umsetzung von Lösungen. Es gilt, Möglichkeiten sowohl der Individualisierung zu schaffen, als auch Bündelung in Form von Zusammenfassungen für die Gruppe zu leisten. Sprich, wie kann die Waage im Gleichgewicht gehalten werden zwischen den Interessen der einzelnen Beteiligten und dem, was in der Gruppe umsetzbar erscheint. Besondere Inhalte wären dabei: Besonderheiten des Anwendungsbereiches Gruppe und des Kontextes Team, Konfliktfelder in Teams und

Gruppen, Arbeiten mit und in Teams, Methoden der Beteiligung und Transparenz, der Fokussierung und Bündelung, Methoden der Kommunikation im Konflikt Verhandlung ohne Verlierer: Interessenorientierung, Grundsätze und Ethik, mit Schwerpunkten Problemlösungsmethoden und – dynamik (Mediationsphasen und phasenspezifische Interventionen, Fallannahme und Fallentwicklung, Mediation im Feld zwischen Recht und Psychotherapie, Konflikt: Typologie, Dynamik, Analyse, Reflexion des eigenen (Konflikt-) Verhaltens).

Beim Entwickeln der mediativen Kompetenz sind die Phasen der Mediation zu berücksichtigen. So gehören zur Phase 1 der Erstkontakt, das Erstgespräch (Aufklärung über Mediation, Klären der Erwartungen der Medianden, Zieldefinition der Mediation, Erläuterung des Verfahrensablaufs, Besprechung der Rahmenbedingungen, Kommunikationsregeln, Sichern der Vertraulichkeit), Mediationsvertrag.

Phase 2 umfasst solche Ziele: Verhandlungsgegenstände festlegen, strittige Punkte, offene Fragen sammeln, Liste der zu besprechenden Themen. Als dabei entstehende Schwierigkeiten betrachtet man ein hohen Druck, alte Kommunikations- und Konfliktmuster, Aufgabe der MediatorInnen besteht dann in der Rückführung zu Ziel der Phase bei Streit, Vermeidung intensiver Konfliktgespräche, Auflistung der Themen, Arbeiten auf Beziehungs- und Sachebene, Erkennen der Konflikttypologie, -potenziale, -stile, Einführen eines konstruktiven Kommunikations- und Interaktionsmusters).

Phase 3 berücksichtigt solche Ziele, wie Konfliktherhellung, Konfliktbearbeitung einzelner Konfliktpunkte, Erkennen der eigenen Bedürfnisse und jener der anderen, Erstellung wechselseitiger Problemdefinition. Die dazugehörige Schwierigkeit ist der Zeitdruck als Symptomträger für Lösungsdruck. In der Phase 4 werden alle möglichen, unmöglichen, konkreten, abstrakten und andere Vorschläge gesammelt, neue Denkansätze ermöglicht und alle Optionen nach der Erfüllung der Bedürfnisaufklärung geprüft.

Prozess der Entwicklung der mediativen Kompetenz setzt den Einsatz von den entsprechenden Methoden voraus, sowie aktives Zuhören, Brainstorming, Fallannahme und Fallentwicklung, Formulieren von Vereinbarungen, Fragetechniken, Ich-Botschaften, Intervention bei sprachlichen Fouls, Konkretisieren, Phasen- und situationsgerechte Methodenwahl, Ressourcenorientiertes Feedback, Umformulieren, Umgang mit Blockaden, Visualisierungen, Zusammenfassungen.

In Rollenspielen werden unterschiedliche Konfliktlagen und der Einsatz verschiedener Mediationsmethoden simuliert und z.T. durch Videofeedback ausgewertet.

Elemente aus der Gesprächstherapie, der "gewaltfreien Kommunikation", der Klärungshilfe sowie aus Moderation und lösungsorientierter Gesprächsführung werden eingesetzt und anwendungsbezogen trainiert.

Persönliche Bedürfnisse und Gefühle spielen in der Konfliktbearbeitung eine große Rolle. Ein zentrales Anliegen ist es, zu lernen, diese wahrzunehmen und mit ihnen umzugehen.

Mit einer steigenden Zahl von Konfliktbeteiligten sind der direkten Kommunikation aller Beteiligten

Grenzen gesetzt sind. Hier können Methoden der Kleingruppenarbeit, Kartenarbeit, Clustern, Fish Bowl und andere Bündelungsmethoden sowie das Sprecherprinzip Abhilfe schaffen. Bei dem zentralen Schritt der Klärung und des Perspektivwechsels führt eine Fokussierung auf konkrete Situationen und einzelne Beteiligte weiter.

Das Gelingen ist von einer Arbeitsatmosphäre des Vertrauens und der Bereitschaft abhängig, die das Mediationsteam durch Wertschätzung, Allparteilichkeit, Bedürfnisorientierung für jede/n Beteiligte/n sowie eindeutige und klare Gesprächsführung entwickelt.

Die Entwicklung der mediativen Kompetenz setzt auch den Einsatz von einer breiten Palette der Arbeits- und Sozialformen voraus. Ein guter Wechsel der Lehr- und Lernmethoden, insbesondere die Abfolge von Gruppenarbeit – Input/Impulsreferat – Übung – Reflexion – Verallgemeinerung, stellt eine lebendige Kursatmosphäre und effektives Lernen im engen Zusammenspiel von Theorie und Praxis sicher. Dabei stehen Übungen und Rollenspiel und deren ressourcenorientierte Auswertung im Mittelpunkt. Durch Einzel-, Partner- und Kleingruppenarbeit wird der aktiven Beteiligung von jedem/r Einzelnen Raum gegeben.

Damit ein gezieltes, praxisorientiertes Lernen möglich ist, erhalten die Teilnehmenden Unterstützung bei der Selbstreflexion der eigenen Stärken und Entwicklungsmöglichkeiten sowie bei der Erarbeitung der eigenen Praxis- bzw. Anwendungsfelder. Dabei werden bevorzugte Konfliktmuster, Selbst- und Fremdwahrnehmung, eigene Konflikthanliegen, Ressourcen und Entwicklungspotentiale reflektiert.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die Entwicklung der mediativen Kompetenz im Fremdsprachenunterricht ein komplexer Prozess ist, wobei eine vielseitige Analyse und der effektive Einsatz von didaktischen Mitteln sowie diversen Arbeits- und Sozialformen verlangt werden.

Literatur

[1] Г. Блумер, "Общество как символическая интеракция", *Современная зарубежная социальная психология*, М.: Изд-во Моск. ун-та, 1984.

[2] О. Ю. Голуб, С. В. Тихонова, *Теория коммуникации: учебник*. М.: Дашков и К, 2011.

[3] L. L. Riskin, "Understanding mediators: orientations, strategies and techniques: a grid for the perplexed", in *Harvard Negotiation Law Review*, 1998.

[4] R. Taft, "The Role and Personality of the Mediator" in *The Mediating Person: Bridges Between Cultures*, S. Bochner (ed.), Cambridge, MA: Schenkman, 1981.

[5] И. А. Чеглова, "Теория и практика медиации", *Вестник Восточно-Сибирской открытой академии*, 2012.

МІСЦЕ І РОЛЬ ЗАПОЗИЧЕНЬ У СУЧАСНІЙ УКРАЇНСЬКІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕРМІНОЛОГІЇ

Іншомовна термінологічна лексика є незамінним засобом лаконічного й точного передавання інформації в текстах, що призначені для вузьких спеціалістів.

Питання перекладу термінології, а також причин і наслідків запозичень термінів, складають актуальну проблему дослідження метамови сучасної науки.

Дослідження запозичень у сучасній економічній термінології презентує всю складність процесу її становлення і, зокрема, виявляє два джерела складання терміносистеми:

1) запозичення готових термінів;

2) утворення нових термінів із матеріалу власної мови.

Ці шляхи властиві для поповнення словника в цілому, але особливо чітко вони виявляються в поповненні термінології, де, по-перше, значною є роль запозиченої лексики, по-друге, чіткіше проявляються процеси термінотворення, оскільки вони носять більш системний і цілеспрямований характер.

У лінгвістичній літературі існують різні погляди на питання про причини мовних змін. Одні науковці перебільшують роль екстралінгвістичних чинників, вважаючи, що всі зміни в мові зумовлені лише ними (і в першу чергу – умовами існування того суспільства, у якому існує мова). Інші науковці повністю заперечують вплив зовнішніх факторів, вважаючи, що будь-які зміни мови викликані виключно внутрішніми причинами.

Розвиток окремих галузей науки відбувається нерівномірно, ось чому формування тієї чи іншої термінологічної системи визначається її особливостями розвитку цієї наукової галузі. Кожна із наукових дисциплін має власний первинний момент, від якого веде свою історію її термінологічна мова. Великого значення при цьому набувають запозичення. Взаємодію різних мов можна розглядати з огляду на те, яка саме мова впливає на досліджувану мову і яким є відповідний соціальний стан обох мов. При цьому слід звернути увагу, які саме форми приймає мовне контактування і чи залежить воно від мов, що взаємодіють. У такому розумінні вплив однієї лінгвістичної системи на іншу можна розглядати як інтралінгвістичний процес.

Розв'язання питань, пов'язаних із впливом різних мов одна на іншу, має як теоретичне, так і практичне значення. У лінгвістиці практично невідомі мови, які не стали об'єктом впливу ззовні. Процес лексичного запозичення стає особливо активним завдяки широким і різнобічним контактам між різними народами на сучасному етапі.

Запозичення з інших мов – природний процес, притаманний кожній розвиненій національній літе-

ратурній мові, а, відповідно, й мові науки, оскільки процес формування мови науки відбувається у прямій залежності від загальних процесів розвитку національної мови [1].

Дослідження української фінансово-економічної термінології з погляду її походження, здійснені мовознавцями, засвідчують таке:

– 19% фінансово-економічної термінології становлять власне українські слова (наприклад, *борг, боржник, вартість, взаємозалік* тощо);

– 8% – це слова-гібриди, тобто такі, що складаються з двох коренів, один із яких є власне українським, інший – запозиченим (наприклад, *векселедавець, векселеприймач, жиронаказ, жиророзрахунок* тощо);

– 73% становить лексика, запозичена з різних мов світу (наприклад, *офшор, рабат, рента, санація, трансферт, реверс, суборенда* тощо) [2].

Незважаючи на широкі внутрішні можливості номінації, якими оперує кожна мова, запозичення відбуваються зазвичай більш активно, ніж словотвірні процеси. Це пояснюється тим, що переробити за своїм зразком і в такий спосіб засвоїти вже готову до вживання назву набагато простіше і зручніше, ніж протиставити їй питому назву того ж самого явища на підставі виділення в ньому певної характерної ознаки.

Разом із зростанням кількості лексичних запозичень збільшується й науковий інтерес до їхнього вивчення. Мовознавці досліджують як процеси входження в мову іноземної лексики, так особливості її вживання. Виникає складний комплекс питань, що стосуються проблеми запозичення. Особливої уваги набувають питання про визначення запозичень, причини засвоєння чужих слів, їхню класифікацію тощо [3].

Варто зазначити, що в лінгвістичній літературі відзначають певну відмінність запозичення термінів від запозичення слів загального вживання. Разом із цим досвід переконує, що більшість запозичень належить до термінології, тому практично все, що зазначено про запозичення взагалі, справедливо й для термінів.

Причинами запозичення термінів є не тільки потреба у визначенні нових понять, але й необхідність уточнення та покращення мовної техніки (тобто – причини власне лінгвістичного плану).

До мовних причин запозичень відносять тенденцію до усунення полісемії власного слова, спрощення його смислової структури, потреби в більш лаконічному й точному найменуванні явища об'єктивної дійсності, що до цього передавалось описово. Практично всі ці причини можуть застосовуватись і до термінології [1].

Коли ми говоримо про термін, то розуміємо емоційно нейтральне слово або словосполучення, яке передає назву точно зазначеного поняття, явища або предмета, що належить певній галузі науки чи техніки. Лексика такого роду дає можливості найточніше, найчіткіше, найекономічніше висловити зміст і значення предмета та забезпечує правильне розуміння сутності самого питання.

Не існує загальноприйнятої класифікації запозичених слів, проте можна назвати найважливіші чинники, за якими в лінгвістичній літературі відбувається їхнє розмежування. Зазвичай ураховується час запозичення, мова-джерело, склад запозиченої лексики, ступінь її асиміляції тощо. У більшості досліджень запозиченої лексики найважливішим є хронологічний аспект, за якого особлива увага приділяється часу запозичення та з'ясуванню джерела запозичення [4].

Найбільш продуктивною з погляду запозичень є група лексики, що обслуговує сфери економічної діяльності (зокрема, бухгалтерський облік, банківська справа, маркетингова діяльність тощо). Також її вважають найбільш некерованою, оскільки мовознавча наука не встигає дати аналіз новим термінам-словам, які потрапили до мови, що призводить до калькування та варваризації мови, до запозичення термінів, які вже мають свою історію в українській мові (*бренд-менеджер* – спеціаліст певної торгової марки; *топ-менеджер* – головний менеджер, *екаунт-менеджер* – бухгалтер-менеджер тощо). Тенденція до утворення таких “штучних” термінів-назв пов’язана з модою та естетичними смаками людей, що послуговуються цією групою лексики, оскільки засоби масової інформації, комп’ютерні технології користуються цими термінами, не розраховуючи на високу мовну культуру споживачів (більшість бізнесменів – це люди віком від 25 до 40). Більш престижно (незнайомо) звучить *мерчандайзер*, ніж *спеціаліст з продажу*; *екаунтент*, ніж *бухгалтер*; *хед-хантер*, ніж *кадровик* тощо. До цієї ж категорії слів належать такі: *супервайзер*, *франчайзер*, *ритейлер*, *ріелтор*, *рекрутер*, *креативний директор*, *андеррайтер*, *коучер*, *ПР-менеджер* (Public Relation manager), *конвент-менеджер*, *лід-менеджер*, *солід-менеджер*, *копірайтер*.

З іншого боку, залучення цих слів до словникового складу забезпечує “мінімізацію” мовного потоку, що спричинено збільшенням вартості кожного слова в засобах масової інформації. До цієї ж семантичної групи можна віднести і таке слово як *gate keeper*, що часто вживається замість слів *сторож*, *охоронець*, *вартовий* і графічно передається англійською мовою. Судячи з першого слова *gate* (з англ. *ворота*), йдеться

не про велику фірму, а про мега-фірму, що зачинається не дверима, а щонайменше воротами, отже через деякий час це слово може отримати українську оболонку і посісти належне місце в нашій мові. До речі, така доля спіткала слово *хейдж* (*hedge*), яке й досі трапляється у пресі як в англійському, так і в українському написанні.

Проте слід зазначити, це питання стосується не тільки української лексики. На разі українська сучасна економічна термінологія продовжує термінологічні традиції сучасних західноєвропейських мов щодо використання у своєму складі інтернаціональної лексики. Термінологія завжди прагнула до інтернаціоналізації. І це спричинило ситуацію, за якої сучасна українська економічна термінологія має велику кількість запозичень (наприклад, *дисконт*, *аудит*, *менеджмент*, *емісія*, *мінімум*, *макроекономіка*, *макроструктура*, *синдикат*, *офшор*, *рабат*, *рента*, *санація*, *трансферт*, *реверс*, *суборенда* тощо). Наявність таких запозичень викликана не тільки тенденцією до інтернаціоналізації сучасної української економічної термінології. Не можна не зазначити й інші (екстралінгвістичні) причини: наукові, економічні, політичні та культурні зв’язки між різними країнами світу, а значить – і між мовами.

Економіка посідає особливе місце серед інших суспільних наук, оскільки більше від інших пов’язана з життям народу. Звідси – тісний зв’язок економічної термінології із лексичною та стилістичною системами сучасної української літературної мови. Отже, розгляд економічної термінології як у синхронічному, так і в діахронічному аспекті підтверджує думку, що вона постійно еволюціонує і розширює свій функціональний статус. Характер змін в економічній термінології має прогресивну спрямованість, тобто є виявом тенденції до подальшого формування мови економіки.

Список літератури

- [1] В. В. Акуленко, “Українська мова в європейському контексті (проблеми розвитку мовленнєвої комунікації)”, *Мовознавство*, № 2, с. 91-97, 2011.
- [2] В. Белоусова, “Проблема кодифікації англоамериканських запозичень на -ing (на матеріалі віддієслівних іменників)”, *Українська термінологія і сучасність: Зб.наук.праць*, с. 116-119, 1998.
- [3] Я. А. Голдованський, “Лексичні англіцизми як етимологічна група в системі мови-реципієнта”, *Мовознавство*, № 2, с. 86-90, 2014.
- [4] Л. П. Кислюк “Нові англійські запозичення і термінологія”, *Українська термінологія*, Львів, 2006, с. 229-236.

МІЖДИСЦИПЛІНАРНИЙ ПІДХІД У ПРОЦЕСІ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ТУРИЗМУ ДО МІЖКУЛЬТУРНОГО ДІАЛОГУ

Привабливий імідж України на міжнародному просторі має створювати нова генерація кваліфікованих фахівців сфери туризму, що забезпечить високий рівень обслуговування вітчизняних та іноземних туристів, який буде відповідати сучасним стандартам якості послуг.

Професійна діяльність фахівця сфери туризму в умовах вітчизняної й міжнародної співпраці передбачає здобуття професійної, соціальної, особистісної компетентностей, а також формування міжкультурної. Готовність виконувати певну професійну діяльність, уміння взаємодіяти з представниками різних культур, здатність до саморозвитку та рефлексії формують основні компетентності майбутнього фахівця. Як зазначають науковці (І. Зимня, О. Садохін, Bennett Christine I.), міжкультурна компетентність є інтегративним утворенням, що включає лінгвістичний (лексичний і граматичний), діалогічний, психологічний, культурологічний і філософський (стратегічний) аспекти. У процесі міжкультурного діалогу (міжкультурний діалог, далі – МД) можуть народжуватися дискусії професійного, соціокультурного та особистого характеру. Дотримуючись лінгвістичних правил і міжкультурних норм спілкування, застосовуючи соціокультурні знання і вміння, використовуючи психологічні знання і прийоми, а також стратегії і тактики, що дозволяють підтримувати діалог, фахівець досягає комунікативних цілей.

Дослідження наукових праць (І. Зоріна, Г. Калінічева, Л. Кнодель, В. Федорченко та ін.) дають підстави наголосити на тому, що чинна система підготовки фахівців, спроможних виконувати тільки типові завдання, не відповідає тенденціям суспільного розвитку, вітчизняним та міжнародним вимогам до підготовки випускників вищих навчальних закладів щодо якісної реалізації ними професійних функцій.

Майбутні фахівці за спеціальністю 242 “Туризм” виконують відповідно до освітньо-професійної програми підготовки основні функції: *організаційну* (здатність організовувати та проводити ділові зустрічі й переговори зі споживачами, суб’єктами туристичної діяльності, фінансово-кредитними установами, страховими компаніями; організація гармонійної співпраці з консульствами і представництвами іноземних держав, здійснення туристичної діяльності на міжнародних ринках з урахуванням параметрів культур, ціннісних орієнтацій тощо); *мотиваційну* (створення психологічного клімату, сприятливих умов, які спонукають якісно виконувати обов’язки в колективі тощо); *планувально-аналітичну* (планування й проектування туристичної діяльності підприємства на вітчизня-

ному та міжнародному ринках, упровадження нових комунікативних способів обслуговування з метою підвищення рівня комфорту клієнтів); *технологічну* (обслуговування об’єктів туристичної інфраструктури, здатність надавати послуги згідно з вимогами міжнародних категорій туристичних об’єктів, шляхом використання комунікативних технологій у професійній сфері спільної діяльності); *сервісну* (здатність обслуговувати в процесі реалізації та споживання туристичного продукту, організовувати роботу зі скаргами клієнтів, нейтралізувати конфліктні ситуації щодо культурних відмінностей); *дослідно-аналітичну* (здатність проводити країнознавчі та краєзнавчі дослідження щодо умов розвитку туризму на визначеній території); *контрольну* (контроль якості наданих послуг згідно з міжнародними, національними стандартами, які регламентують якість послуг); *координаційну* (володіння методами профілактики нестандартних ситуацій зі споживачами у розв’язанні виробничих проблем) [1].

У педагогічному процесі навчальну діяльність студентів доцільно спрямовувати на засвоєння знань, розвиток навичок, умінь, особистісних якостей, пізнавальних здібностей, набуття соціального досвіду тощо. Під час її здійснення студентам потрібно опанувати діями й операціями, за допомогою яких реалізується навчальна діяльність, а також удосконалити виконання розумових операцій (порівняння, протиставлення, співставлення, узагальнення, аналіз, синтез та інші), виробити навички критичного мислення, що відбувається завдяки вивченню соціогуманітарних дисциплін.

Міждисциплінарний підхід у підготовці майбутніх фахівців розглядається як основа методологічної стратегії системного вивчення певного об’єкта пізнання. Його впровадження в педагогічний процес дозволяє засвоїти зміст основних понять щодо між- культурного діалогу на основі різних дисциплін, сформувати необхідні вміння та навички майбутнього фахівця за допомогою соціогуманітарних дисциплін. Розвиток у студентів здатності до цілісного бачення й сприйняття загальнолюдської, національної культури відбувається на підґрунті міждисциплінарного підходу. Він формує в студентів здатність розпізнавати культурні відмінності представників різних країн, уміння вирішувати складні завдання, виявляти моральні аспекти культури через послідовну й поступову активізацію в студентів знань до повної їх самореалізації в навчанні.

Українські дослідниці Г. Гарбар, М. Черезова доводять, що зміст підготовки майбутнього фахівця слід зосередити на вивченні таких соціогуманітарних дисциплін, як культурологія, психологія, а особливо

підвищити рівень знань іноземних мов (сучасний фахівець має володіти двома-трьома іноземними мовами).

Безумовно, найбільш вагомими в підготовці майбутніх фахівців сфери туризму є дисципліни соціогуманітарного циклу, які інтегровані до системи професійної підготовки. До основних дисциплін гуманітарного циклу в підготовці фахівця туризму належать такі: історія України, історія української культури, культурологія, психологія, психологія спілкування, філософія, іноземна мова (за професійним спрямуванням), друга іноземна мова, українська мова та інші.

Слід зазначити, що в процесі розробки турів і маршрутів та їх пропозиції клієнтам менеджера з туризму допомагають знання з історії, історії культури, обізнаність щодо політико-економічних ситуацій країн туристичних маршрутів, особливостей менталітету населення цих країн та інше. Установленню ж контактів, налагодженню доброзичливих, толерантних взаємин, їх професійному й діловому розвитку, націленості на результативний обмін інформацією з клієнтами, колегами, представниками інших країн, керівництвом та підлеглими має допомогти вивчення таких дисциплін як “Психологія”, “Психологія спілкування” та інші. При цьому вивчення іноземних мов максимально сприятиме ефективному проведенню переговорів, установленню й налагодженню робочих контактів з іноземними партнерами, розробці нових туристичних напрямків тощо. Опанування такою дисципліною як “Філософія” дозволить фахівцю туризму критично оцінювати та узагальнювати світові процеси, користуватися різноманітними джерелами інформації, аналізувати їх, робити стратегічні висновки, самостійно приймати рішення. Курси “Українська мова”, “Іноземна мова” підвищують загальний мовний рівень майбутнього фахівця, знайомлять з особливостями ділового мовлення та його практичним застосуванням у професійній сфері, сприяють всебічному розвитку особистості як культурно освіченої людини, сприяють усвідомленню національної й “іншої” культури та їх цінностей [2].

М. Галицька визнає іноземну мову для менеджера сфери туризму одним із інструментів, який допомагає не тільки діяти, переконувати, приймати рішення, а й створювати сприятливу професійну й ділову атмосферу праці, розуміти культуру представників іншої країни та національно-культурні особливості їхнього народу.

На думку О. Артем'євої, соціогуманітарні дисципліни підвищують загальнокультурний рівень, допомагають студенту реалізувати прагнення до творчої свободи, застосовувати гуманітарні здібності у вирішенні складних питань, а також підвищувати вмотивованість до професійної підготовки, унаслідок чого студент отримує системну освіту.

Е. Холл у своїх наукових роботах з міжкультурної комунікації розглядає успішну підготовку як цілеспрямоване міжкультурне навчання, що ґрунтується на міжкультурному спілкуванні людей, яке виникає безпосередньо під час контактів з іноземцями. Процес такої підготовки автор розглядає як аналіз певних прикладів, ситуацій міжкультурного діалогічного спілкування, у результаті якого набувається досвід і долаються труднощі в діалозі з представниками інших культур. У дослідженні вченого наголошується на діалогізації процесу підготовки студентів під час виконання практичних завдань професійного характеру [3].

Праці науковців дозволяють виокремити, що саме дисципліни соціогуманітарного циклу становлять змістово-методичне підґрунтя в професійній підготовці майбутніх фахівців сфери туризму до МД, оскільки вони спрямовані на формування світоглядних цінностей у глобалізованому світі, набуття досвіду професійної взаємодії в міжкультурному середовищі, підвищення рівня іншомовного спілкування.

Отже, міждисциплінарний підхід у процесі підготовки майбутніх фахівців туризму до МД дав змогу констатувати, що викладання різних аспектів у педагогічному процесі здійснюється як єдине ціле. Такий підхід стимулює студентів на позитивну мотивацію до навчання, сприяє формуванню ключових освітніх компетенцій, розвиває свідомість і самостійність. Міждисциплінарний підхід слугує розумінню міжкультурних процесів, засвоєнню основних категорій, певних понять із різних дисциплін щодо МД (наприклад, такі дисципліни, як “Ділова іноземна мова”, “Українська мова”, “Культурологія”, “Філософія”, “Психологія”, “Історія” тощо). Тому побудову підготовки майбутніх фахівців туризму до МД слід здійснювати на основі міждисциплінарних зв'язків у спектрі вивчення соціогуманітарних дисциплін, що забезпечить набуття студентами міжкультурного досвіду.

Список літератури

[1] Галузевий стандарт вищої освіти України. Освітньо-кваліфікаційна характеристика бакалавра 1401 “Сфера обслуговування”. 6.140103 “Туризм”. [Online]. Available: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG9466.html.

[2] Л. А. Євдокімова-Лисогор, “Поняття готовності майбутнього фахівця сфери туризму до міжкультурного діалогу”, Stav, problémy a perspektívy pedagogického štúdia a sociálnej práce. Vysoká škola Danubius, Faculta sociálnych štúdií. Sládkovičovo, Slovenská republika, 2016, с. 103-105.

[3] Hall Edward, *Beyond culture*. Garden City, N.Y Anchor Press / Doubleday, 1981, 298 p.

ЕВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ ВЕКТОР ФОРМУВАННЯ КУЛЬТУРНОЇ ПОЛІТИКИ СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ

У ході становлення та зміцнення України як незалежної держави відбуваються суттєві зміни, насамперед, у соціально-економічній сфері та політичній організації, що дозволило прискорити культурно-духовну трансформацію суспільства в напрямку його осучаснення. Вирішуючи актуальні завдання розбудови громадянського суспільства в нашій державі, до найважливіших проблем слід віднести реформування соціально-культурної сфери, а саме модернізацію культурної політики із застосуванням досвіду розвинених країн.

Стан культурного розвитку кожної держави є одним з найбільш об'єктивних показників не тільки духовного здоров'я суспільства, але й повноти вирішення його соціально-економічних проблем. Важливим чинником, що спонукає сьогодні до змін і реформ у культурі, є європейський вибір країни та відкритість українського культурного простору до впливів світової глобальної культури. Намагання України інтегруватись в Європейське співтовариство спонукає державні органи до впровадження європейських стандартів у різні сфери державного управління. Не виключенням є і галузь культури.

Роль держави у формуванні культурної політики є вагомим. Держава формує інфраструктуру культури, забезпечує її бюджетне фінансування, сприяє розвитку національної наукової і творчої інтелігенції, створенню належних матеріальних і духовних умов для її життєдіяльності, розвитку міжнародних культурних зв'язків. Значна роль у цьому процесі належить також громадським та іншим організаціям, підприємствам, комерційним структурам, які матеріально підтримують діяльність наукових, освітніх та культурних установ.

Культурна політика розглядається як сукупність ідеологічних принципів та практичної діяльності щодо регулювання тенденцій розвитку духовно-ціннісних аспектів суспільного буття та сприяння діалогу культур й культурному прогресу держави. До культурної політики відносять комплекс науково обґрунтованих заходів для всебічної соціокультурної модернізації суспільства, структурних реформ у всій системі культуротворюючих інститутів, утвердження нових принципів пропорціонування участі держави і громадськості в соціальному і культурному житті [1, с. 17]. Сфера культурної політики і стратегія дій значно змінилися в Європі протягом сторіч, що супроводжувалося поширенням впливу європейських народів і націй. На початку ХХІ століття проблема культурної політики стає особливо гострою у зв'язку з процесом загальної глобалізації у світі і тому роль культури і пов'язаної з нею діяльності все більше виявляється в центрі уваги на національному і міжнародному рівні. Європейський

Союз демонструє нам сучасні підходи до управління у сфері культури, коли культура стає конкурентноздатним і самостійним елементом, що ідентифікує націю.

Західні фахівці з економіки культурної сфери виокремлюють чотири головних аспекти у сучасному культуротворчому процесі: по-перше, культурне планування – формування культурної політики, по-друге, фінансування, або ширше економічна підтримка культури, по-третє, адміністрування – організація управлінських заходів та інституцій, по-четверте, фактичне творення культурно-мистецьких цінностей, культурне виробництво [1, с. 49–50].

Сучасний етап розвитку України визначає нагальним завданням формування нової культурної моделі, з урахуванням як економічних можливостей нашої держави, так і специфіки її багатоетнічного соціального складу, а значить – і менталітету, і традицій. Розробляти її потрібно, на нашу думку, звернувшись до тих моделей, які вже ефективно функціонують в світовій практиці. Як відомо, у сучасному світі виокремлюють три основні моделі взаємовідносин держави з культурною сферою: американську, британську, французьку. Вони відрізняються рівнем державного втручання в процеси підтримки культури, обсягами й механізмами недержавної підтримки культури. Американська модель відзначається децентралізацією підтримки культури, провідною роллю приватних спонсорів і фондів, високим рівнем власної господарської ефективності культурно-мистецьких закладів. Британська модель передбачає підтримку культури державою за «принципом витягнутої руки», шляхом розподілу бюджетних коштів через автономні недержавні й напівдержавні інституції. Французька модель зорієнтована на централизовану підтримку національної культури, що, правда, вона надається під певні культурно-мистецькі проекти [2, с. 50–52]. Поеднує усі моделі те, що вони підтримують політику залучення до сфери культури недержавних коштів.

На думку багатьох вітчизняних дослідників, для України, з цілою низкою соціально-економічних, політичних, релігійних, культурних, національних проблем, найбільш доцільною можна вважати британську модель. Перевага означеної моделі полягає у наданні державі змоги бути об'єднуючою силою в полікультурному суспільстві через підтримку культурної політики в цілому, а крім того, дозволить залучати кошти не тільки з державного бюджету. Британська модель сприяє відстороненості держави від прямого фінансування, і, як результат, це зменшує ризик маніпулювання культурою з боку владних структур. Окрім того, ця модель дозволяє запобігти надмірній опорі на доміну-

юче джерело фінансування (у Франції та Німеччині – державне, в США – приватне), що також підвищує інтерес до “принципу витягнутої руки”. Сьогодні Європа стала дійсним перехрестям культур. Ефективна культурна політика повинна бути відкрита для нових форм творчості, входити у світовий культурний обмін і в той же час в обов’язковому порядку підтримувати традиційну національну культуру. Культурна програма Ради Європи спрямована на сприяння усвідомленню і розвитку багатогранної європейської культурної самобутності; пошук відповіді на такі проблеми, що постають перед європейським суспільством, як, наприклад, глобалізація ділової області та вплив, який подібна глобалізація здійснює на культурну політику в державах-членах.

Важливе місце в культурній політиці ЄС займають питання культурних прав, дотримання яких сприяє різноманіттю та багатокультурності Європи. Реалізація особистості не можлива без культурного елементу, що відкриває нові горизонти для творчості. Зв’язок між культурою і правами людини є двигуном для культурного різноманіття, завдяки чому участь громадян в оцінці та реалізації культурної політики є не лише звичайною можливістю реалізації прав, а й характерною ознакою демократії [3, с. 6].

Можливо виокремити головні традиції в області підтримки культури: задачі влади в області культури – надати підтримку, а потім відійти убік; витрати на культуру можуть обернутись соціальними благами тільки в тому випадку, якщо супроводжуються відповідними мірами в області економіки й соціальної політики; культурні аспекти надають додаткову цінність цілому ряду областей державної діяльності, тому культурна політика повинна виступати координуючим початком і прагнути до поширення на інші сфери діяльності; влада повинна проводити три стратегії фінансування: безпосередньо, через місцеві органи влади, через приватний сектор; пожертвування і спонсорська допомога є додатковими ресурсами для бюджетів установи культури; установам культури повинна бути гарантована свобода від бюрократичного втручання; культурна політика повинна враховувати творчу діяльність окремих особистостей і всього населення [1, с. 92].

Європейський вибір в динаміці державотворчих процесів України ставить пріоритетним завдання побудови громадянського суспільства на основі ліберальних та демократичних цінностей. У сфері культурної політики держави це передбачає орієнтацію на культурний плюралізм, ринковий сектор культури, демократизацію та децентралізацію культурної політики. У сучасному науковому дискурсі актуалізуються питання необхід-

ності орієнтації на гуманістичний вимір культурної політики – підхід, який здатний розкрити культурну політику в якості суб’єктно-формулюючого фактора, необхідності визначення нових принципів державної культурної політики, пошуку нових засобів фінансування культурної політики [2, с. 85].

Безперечно, Україна є європейською країною з надзвичайно багатими і різноманітними культурними традиціями. Саме тому вона потребує нової культурної політики та процедур вироблення рішень, які створили б умови для розквіту культури і творчості. Сьогодні, коли ми стали перед проблемою самоідентифікації в полікультурному суспільстві, Українська держава повинна посилити свою роль у підтримці сфери національної культури для піднесення національного престижу; створення освітньо-виховної галузі культури з метою відродження у свідомості народу духовно-моральних рис та побудови індустрії культури. Враховуючи європейські та світові принципи культурної політики в постіндустріальному суспільстві, потрібно перетворити українську політику в галузі культури в один із ключових елементів стратегії розвитку, заохочувати творчість громадян і участь їх у культурному житті, нарощувати зусилля зі збереження культурної спадщини, сприяти розвитку культурної індустрії та створенню art-ринку, виділяти більш значні фінансові ресурси на розвиток культури.

Отже, створення позитивного іміджу України у світі – шлях, який пролягає через український культурний простір. Тому формуванню культурної політики в Україні має відводитись провідна роль. Продуктом культурної політики повинно стати нове соціокультурне середовище, яке оточує людину та надає їй можливості для засвоєння сучасного світобачення, нових навичок та моделей поведінки. Звернення до досвіду успішних країн допоможе створити результативну культурну стратегію, яка дозволить вивести вітчизняну культуру на якісно новий щабель.

Список літератури:

- [1] Л. П. Саракун, *Культурна політика сучасної України : монографія*. Ніжин, Україна: Видавець ПП Лисенко М. М., 2016.
- [2] С. В. Дрожжина, *Культурна політика сучасної полікультурної України: соціально-філософський та правовий аспекти. Монографія*. Донецьк, Україна: ДонДУЕТ, 2005.
- [3] В. Г. Чернець, «Держава і культура: онтологічний аспект», *Вісник Державної академії керівних кадрів культури і мистецтв* : наук. журнал, № 4, с. 3-8, 2012.

ТЕЛЕЖУРНАЛІСТИКА: КІБЕРНЕТИЧНИЙ ХАРАКТЕР СУСПІЛЬНО-ЕТИЧНОГО ДИСКУРСУ

Для сучасної людини природною є візуалізація навколишнього світу, тому довіра до рухомого візуального образу була і залишається значно більшою, ніж до друкованого тексту. Найефективнішим і найпопулярнішим каналом суспільних комунікацій є телебачення, яке відіграє провідну роль у процесах становлення інформаційного суспільства.

Ключові ознаки поняття телебачення закріплені законодавством [1] і включають процес “виробництва аудіовізуальних програм та передач і їх поширення незалежно від технічних засобів розповсюдження, які приймаються необмеженою кількістю осіб”. Тобто, сучасна журналістика створює візуальний контент засобами телебачення для певної цільової аудиторії. Універсальність телебачення як засобу масової комунікації пов’язана з можливістю прямого звернення журналістів до телеаудиторії та швидкого поширення інформації, зокрема показу події в момент її вчинення.

Теза про орієнтацію на зображення була представлена у статті Умберто Еко “Від Інтернету до Гутенберга”, який пропонував не протиставляти вербальну та візуальну комунікації, а теоретизувати в обох напрямках, бо “візуальні комунікації мають співіснувати з вербальними, у першу чергу з письмовими” [2].

У. Еко, полемізуючи з М. Мак-Люеном, зазначає, що телебачення продукує “готові образи і судження про світ”, які глядач повинен пасивно споживати, на відміну від друкованих текстів, тим більше гіпертекстів, які залишають місце для самовизначення. “В образах є “платонічна сила”, вони перетворюють поодинокі ідеї в загальні. <...> за допомогою візуальних комунікацій, легше проводити стратегію переконання, сумнівну в іншому випадку” [2].

Для переконання будь-якої аудиторії тележурналістам необхідно привернути увагу глядачів шляхом приведення вражаючих аргументів під час викладання і роз’яснення інформації. Причому, як доводять науковці [3], процедура переконання укладається в чотири види впливу: інформування, роз’яснення, доказу основних положень, поглядів, вчинків або спростування тієї чи іншої інформації.

Дослідження науковцями [4, с. 104] інформаційного простору на телебаченні доводять, що сприйняття контенту “відрізняється особливою мозаїчністю, представляючи навколишню дійсність переважно у вигляді коротких за тривалістю, різних за змістом фрагментів, що відбивають різноманітні явища, найчастіше не пов’язаних між собою логічними або темпоральними зв’язками. Документальні відеокадри і фотографії, вставлені у телевізійний твір, сприймаються аудиторією як саме життя в її реальності і дійсності, що

сприяє зниженню критичності сприйняття телепоказу, притупленню здатності аудиторії до аналізу і верифікації одержуваної при цьому інформації”.

Сферу лінгвосоціотичного регулювання суспільних емоційних відношень можна називати публічним дискурсом або суспільно-політичним дискурсом, у якому люди намагаються створити такий суспільний порядок, що забезпечить їхню життєдіяльність у публічній сфері, тобто за межами приватного життя. Таке спілкування може набувати різних функційно-прагматичних форм у залежності від сфери суспільно-етичного досвіду (громадське дозвілля, мораль, політика, медіасфера тощо). За такої комунікації може бути використана низка прийомів дискурсивного впливу одного суб’єкта на інший. Йдеться про безліч мовленнєвих стратегій у ході маніпулятивної комунікації (пропозиція, прохання, критика, наказ тощо) [5]. Тобто, маніпулятивність телебачення є в тому, що інформація, отримана з телепередач, переважно є для аудиторії більш переконливою, ніж будь-які інші, раціональні аргументи.

Основою суспільно-етичного досвіду є сфера суспільної моралі, тобто сфера безпосередньо-синергетичної суспільної безпеки людини. Саме у цій сфері люди намагаються суспільне благо зробити цінним для життя, а життя серед інших зробити моральним, тобто виправданим у межах авторитетної системи цінностей. Якщо йдеться про кібернетичну версію суспільно-етичного дискурсу, то метою такого дискурсу є поширення власних уявлень про добро і зло серед інших людей, а якщо є така можливість, то й в усьому суспільстві.

Такого роду діяльність називаємо вихованням. Вона не здійснюється у формі чистого етичного впливу однієї людини на іншу. Виховання у суспільному досвіді проходить неявно, непомітно, за побутових, економічних чи релаксаційних інтеракцій. У явній кібернетичній формі дорослу аудиторію за допомогою суспільного дискурсу виховують держава, церква, масмедіа та інститути громадянського суспільства. Як вважає професор О. Лещак, “суспільно-етичний дискурс <...> стає одночасно засобом і простором етичного й правового регулювання громадської свідомості” [6, с. 15]. Ця ідеологічна функція виховання значно посилюється, коли у реципієнта немає можливості заперечити, почути відмінну думку, перевірити подані йому факти або критично проаналізувати аргументи. Так відбувається у всіх монологічних формах суспільно-етичного дискурсу, які заповнені останнім часом т.зв. фейковими новинами і прийомами постправди. Найбільш простим і ефективним, а одночасно найжорсткішим способом розвитку у людей етичної рефлексії

є використання функцій права (державної влади) і ідеології. Роль посередника між ідеологією влади і суспільною мораллю в демократичних країнах виконує громадська думка, виразником якої є мас-медіа.

Законом України [1] закріплені положення щодо недопустимості випадків поширення в телепрограмах відомостей, які порушують права і законні інтереси громадян, принижують їх честь і гідність тощо. Що стосується суспільно-етичної складової, то тележурналісти, під час створення контенту, мають дотримуватися вимог законодавства України про захист суспільної моралі. Треба також наголосити, що на якість сучасного суспільно-етичного дискурсу впливає відповідальність кожного журналіста, який готує будь-яку телевізійну передачу.

Тележурналіст під час створення контенту несе соціальну відповідальність перед суспільством. Існують соціальні норми відповідальності, які спрямовані на: звичаї, традиції, норми моралі, релігійні (канонічні) норми, етичні норми, політичні норми, корпоративні норми, норми громадських організацій, технічні норми, норми культури, норми права тощо [7; 8]. Врахування тележурналістами таких норм сприятиме формуванню у суспільстві довіри й бажання переглядати телевізійні передачі.

Глядачі чекають від телевізійних журналістів виконання стандартів якості контенту, які закріплені Кодексом професійної етики українського журналіста, Етичним кодексом українського журналіста, Декларацією принципів поведінки журналістів (Міжнародної федерації журналістів), та міжнародними стандартами та принципами журналістської етики [9, с. 11–13]. Виконання цих стандартів забезпечить глядачам отримання інформації, представленої з різних точок зору. Будь-яка телевізійна передача потребує такої інформації, яка є актуальною для аудиторії в момент її споживання, яка містить посилення на компетентне джерело, відокремлює факти від власних міркувань журналіста, містить ретельну перевірку назв, імен, цифр, понять.

Отже, телебачення є однією із найголовніших сучасних інтерактивних медіаплатформ для кібернетичної форми управління усіма процесами виховання (у широкому сенсі) за допомогою суспільно-етичного дискурсу.

Журналіст Ігор Бенцал зазначає, що існує кілька тенденцій сучасного розвитку інформаційного простору. Однією з тенденцій є розуміння того, що сьогодні не просто організувати і провести культурно-мистецькі заходи так, щоб зацікавити і журналістів, і глядачів. “Людей складно здивувати, вони вміють порівнювати. Ті, хто проводять заходи, повинні бути креативними, шукати можливість подання будь-якої культурної події крізь призму чинників сприйняття такої інформації. Не можна це робити так, як ми це робили не тільки десять років тому, але й так, як рік назад” [10]. Усе швидко змінюється, подання куль-

турних подій також, але все ж таки ми не можемо не зазначити, що культури (або ж її відсутності) стосується будь-яка телевізійна передача. Інтерпретативні спільноти – групи людей (молодь, лікарі, спортсмени, журналісти тощо), “які мають спільний культурний досвід, схильності, ідентичності та дискурси” [11, с. 10] є цільовою аудиторією культурно-просвітницьких заходів, репрезентованих на телебаченні.

Список літератури

[1] Закон України “Про телебачення і радіомовлення”. Документ 3759-ХІІ, чинний, поточна редакція – Редакція від 30.11.2019, підстава – 158-ІХ. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3759-12>. Дата звернення: Лист. 11, 20198.

[2] У. Еко. *От Интернета к Гуттенбергу : текст и гипертекст* [Отрывки из публичной лекции в МГУ 20 мая 1998 года] [Електронний ресурс]. Доступно: <http://blog.i.ua/user/887228/107982/>. Дата обращения: Апр. 04, 2008.

[3] С. О. Заветний, О. С. Пономарьов, С. М. Пазиніч, О. В. Кострікін. *Психологія впливу: навч.-метод. посібн.* Харків, Україна: НТУСГ ім. Петра Василенка, 2011.

[4] О. Т. Баришполець, О. Л. Вознесенська, О. Є. Голубева, Г. В. Мироненко, Л. А. Найдьонова, Н. О. Обухова, та Н. І. Череповська. *Медіапсихологія: на перетині інформаційного та освітнього просторів.* Київ, Україна : Міленіум, 2014.

[5] О. Зима, О. Просяник. “Маніпулятивність у дискурсі соціальних медіа”, на *Міжнар. наук.-практ. конф. Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця*, 30-31.05.2019 р. Харків: ДІСА ПЛЮС, 2019, с. 321-322.

[6] О. В. Лещак. “Современный русский общественно-этический макродискурс” у *Współczesny dyskurs rosyjski*. Martyna Król-Kumor i Irina Rolak, Red. Kielce, Polska: Wydawnictwo Uniwersytetu Jana Kochanowskiego, 2020, pp. 11-49.

[7] В. К. Гришук. *Соціальна відповідальність: навч. посібн.* Львів, Україна: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2012.

[8] О. О. Охріменко, Т. В. Іванова. *Соціальна відповідальність: навч. посібн.* Київ, Україна: Національний технічний університет України “Київський політехнічний інститут”, 2015.

[9] В. Ф. Іванов, С. В. Штурхецький. *Практикум із журналістської етики [Текст]: навч. посібн.* Київ, Україна : видавець О. Зень, 2012.

[10] І. Бенцал. “Культура та журналістика” – тема он-лайн дебатів “Медіа-пазл-шоу”. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://gurt.org.ua/news/recent/17798/>. Дата звернення: Квіт. 04, 2013.

[11] О. В. Лаврик. *Основи журналістики: навч.-метод. посібн. для студ. зі спец. “Журналістика”.* Харків, Україна: ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2010.

МЕДІАОСВІТА СЬОГОДНІ: ШЛЯХ ДО РОЗВИТКУ ГРОМАДСЬКОЇ ЖУРНАЛІСТИКИ

Дотримання комплексного підходу в навчанні забезпечує уявлення про громадянську позицію як цілісну систему зі складною структурою, де всі елементи пов'язані між собою, злагоджено функціонують у межах різних форм комунікації. Таким чином реалізуються функціонально-стилістичний, соціокультурний та комунікативно-діяльнісний підходи до навчання. Актуальність проведення такої виховної політики визначається необхідністю реалізації соціокультурної змістової лінії навчання, яка представлена у Державному стандарті вищої освіти.

Необхідність підвищувати рівень медіаграмотності майбутніх спеціалістів усіх напрямів, пов'язаних із соціальними комунікаціями, робить важливим формування комплексу навчальних дисциплін, призначених для підвищення рівня медіаграмотності студентів гуманітарного корпусу. Особливого значення набуває низка навчальних дисциплін предметів з журналістики та реклами, що мають корелювати, співвідноситися між собою [1]. Ґрунтуючись на власному досвіді роботи зі студентською молоддю, що майбутньою професією обрали медіа середовище, представимо декілька напрямів роботи викладачів, студентів та працівників медіа, професіоналів-практиків. Саме такі програми виявилися ефективними та виховали відповідального журналіста зі сталою громадянською позицією [2].

Участь у програмах з медіаграмотності.

Участь у створенні виставок, фестивалів та відкритих заходів, конкурсів.

Вміння самостійно створювати медійні проекти широкого тематичного спектру.

Волонтерська діяльність в Україні не новий, але сьогодні дуже актуальний і необхідний соціальний рух, який довгий час представляв громадську позицію людини [3]. Це можливість власними силами, створивши спільну групу за інтересами та переконаннями, робити корисні справи, реалізовувати перспективні проекти самостійно, без диктату від держави, посадових осіб, владних структур [4].

Частина ідей та задумів виявляється не реалізованою, бо власними коштами волонтерські проекти здійснити не можливо. Вважатимемо за необхідне для сучасного журналіста [5] навчитися знаходити грантові пропозиції потрібного спрямування, вірно заповнювати документацію, знати усі нюанси спілкування з грантодавцями.

Сьогодні українськими представниками громадських медіа здійснюється розбудова регіональної мережі активістів-фактчекерів, а також підвищення професійного рівня таких спеціалістів, створення менторської системи з підтримки їх діяльності. Фактчек – інструмент

контролю та перевірки політичної риторики, білбордів, подій, інформаційних повідомлень, створення і менторство журналістської платформи з фактчеку та медіаграмотності, спрямованої на об'єктивне висвітлення внутрішньополітичного життя країн з метою підвищення загальної інформаційної гігієни та відповідальності за оприлюднену інформацію.

Метою діяльності таких лабораторій є навчання технологіям протидії пропагандистським впливам, інформаційним війнам, комунікативним; створення якісного медійного продукту тощо.

Програма допомагає реалізувати декілька спеціальних навчально-виховних цілей.

1. Ефективно взаємодіяти українськими ЗМІ та освітні заклади. Це допомагає навчити створювати майбутніх медіа-спеціалістів якісний інформаційного продукт на базі фактчекінгової агенції, лабораторії кафедри.

2. Навчати основним правилам моніторингу публічних заяв, гасел, інформаційних повідомлень, програм від представників влади, політиків та чиновників за допомогою інструментів фактчекінгу. 3. Створювати на постійній основі відео-версії найбільш вдалих фактчек-викриттів, що призначені цільовим групам з метою спростування фейків, виявлення викривлених фактів.

4. Поширювати публікації, відео версії фактчеків, що виявляють факти зловживань, потужні маніпуляції, останні ж впливають на ставлення громадян-виборців, майбутніх виборців до певних подій, осіб, заходів, сприяють спотворенню демократичного волевиявлення під час виборів

5. Створювати потужності для системної перевірки на наявність маніпуляцій, обіцянок, повідомлень, гасел від чиновників та політиків України та публікація відповідних фактчек-розслідувань в медіа.

6. Фактчекери навчаються виявляти факти діяльності депутатів та чиновників під час перевірки їх попередньої та поточної діяльності, публікувати відповідні фактчек-розслідування. Створюються можливості для здійснення самостійної діяльності, участі у волонтерських групах.

7. Працює програма з підвищення критичного мислення громадян шляхом надання їм у вигляді фактчек-матеріалів якісної, перевіреної, неупередженої інформації про події, заходи та осіб, що тим чи інших шляхом є фігурантами політичного та громадського життя міст та областей.

Конкурси медіа проектів мають стати частиною не тільки структури самостійної роботи студентів, але й частиною контролю за набутими знаннями та

навичками. Робота над проектом більшою частиною стосується самостійної роботи студента і є одною з найбільш складних форм організації навчального процесу тому, що може бути малокерованою ззовні.

Але треба враховувати, що найбільш ефективно навчальний матеріал засвоюється саме таким чином. Тому, якщо самостійна робота організована раціонально, виважено, відповідно до соматично-психологічних особливостей особистості, вона залишається одним з найбільш ефективних способів самовдосконалення професіонала. У корпусі дисциплін аудіовізуального спрямування виставкова, конкурсна, фестивальна діяльність є однією з можливих форм самостійної роботи. Це продукт навчально-пізнавальної активності студента. Найбільш бажаними та зручними в такій ситуації стають матеріалізовані результати, а ідеальні можуть розглядатись як проміжні в процесі творчої самостійної діяльності студента.

Студент під час здійснення проектної, фестивальної діяльності має працювати над собою, вміло використовувати особисті якості та надану інформацію самостійно, здатен найбільш ефективно використовувати всі нові та традиційні форми аудиторного навчання (лекції, семінари, практичні заняття, тренінги, майстер класи). Але необхідно враховувати, що найбільшої користі від самостійної роботи можна досягнути за умови творчої, самостійної праці викладача.

У процесі створення і застосування засобів проектної діяльності варто враховувати зовнішні умови здійснення такої роботи. Різні засоби використовуються для досягнення різних цілей, впливають на проекту діяльність також зовнішні. Засоби стають головними факторами, що визначають ефективність самостійної роботи.

За умови правильного поєднання всіх названих вище компонентів може здійснюватись проектна робота як форма самостійної діяльності. Необхідно забезпечувати різноманітність компонентів, багатство змісту, максимально можливий рівень розвитку, ступінь свободи діяльності та творчості.

Робота у галузі соціальної журналістики, а особливо робота з соціально незахищеними вразливими верствами населення передбачає вміння самостійно діяти. Слід серйозно поставитися до проблеми інформаційних війн, де громадська журналістика озброєна навичками з фактчекінгу, має бути дієвою частиною українського медіапростору [6].

Сучасне інформаційне суспільство ставить перед молодими спеціалістами та викладачами в галузі медіа багато завдань, виконання яких – це крок уперед до нової вільної та гармонійної творчості. В Україні впроваджено низку авторських програм, що мають на меті покращити якість сучасної журналістики, відкриють нові можливості в еволюції сучасних медіа, в рекламній індустрії, покращать зв'язок з волонтерським рухом та громадською журналістикою.

Серед засобів протидії пропагандистським впливам громадська журналістика має такі:

Можливість проаналізувати факт, визначити його достовірність. Завжди слід перевіряти нову інформацію до того, як вона буде оприлюднена.

Тестування на достовірність усіх варіантів візуальних та аудіовізуальних повідомлень, враховувати можливість їх «вірусного» поширення. Для ефективності таких дій треба тестувати матеріали швидко, до їх поширення в соціальних мережах і медіа.

Швидко виготовлення контрповідомлення. Вчасно виявлена дезінформація може бути нейтралізована через переконливе спростування.

Новаторські методики у галузі медіапедагогіки мають забезпечити якісну підготовку молодих спеціалістів у галузі медіа. Серед новаторських заходів варто назвати он-лайн курси, майстер класи від провідних спеціалістів, творчі експерименти із жанрами та стилями в медіа, взаємодію з волонтерськими рухами, громадськими організаціями тощо. Саме так можна забезпечити підвищення якості сучасного українського медіапродукту.

Список літератури

- [1] В. В. Детинкина. “Рекламный дискурс как способ создания социального мифа”, автореф. канд. филол. наук, Удмуртский гос.ун-т, г. Ижевск, 2010.
- [2] М. Кравчук. “Політична пропаганда як засіб утвердження і розвитку демократичного режиму”, *Сучасна українська політика. Політики і політологи про неї*, с. 303-308, 2005. [Електронний ресурс]. Доступно: dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/59692/41-Kravchuk.pdf?sequence=1. Назва з екрану.
- [3] В. Л. Цвик. *Реклама как вид журналистики: уч. пособие*. Москва, Россия, 2001. [Електронний ресурс]. Доступно: eartist.narod.ru/text16/001.htm. Назва з екрану. Дата звернення: Груд. 04, 2002.
- [4] Т. Л. Лях, Т. Ф. Алексеенко, Т. П. Басюк, О. В. Безпалько, та ін. *Волонтерські групи як ресурс соціально-педагогічної діяльності державних і громадських організацій. Соціальна педагогіка: теорія і технології*: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.]. Київ, Україна: Центр навчальної літератури, 2006.
- [5] І. Л. Михайлін. *Основи журналістики*: підручн. Київ, Україна: Центр учбової літератури, 2011. [Електронний ресурс]. Доступно: http://pidruchniki.com/1584072024050/zhurnalistika/osnovi_zhurnalistiki. Назва з екрану. Дата звернення: Лют. 19, 2020.
- [6] Г. Г. Почепцов. “Фейки и другие гибридные коммуникации”, вып. № 5, 10-16 февраля 2018. [Електронний ресурс]. Доступно: https://zn.ua/socium/feyki-i-drugie-gibridnye-kommunikacii-274856_.html. Дата звернення: Лют. 09, 2018.

INFLUENCE OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE KHARKOV REGION ON THE ENVIRONMENT AND THE TRANSITION TO THE GREEN ECONOMY

Many countries, including Ukraine, outlined the transition to a green economy as an urgent practical task. The very concept of such an economy has developed as a mechanism for solving the problems of sustainable development. Given various interpretations of the concept of the “green economy”, its broadest definition was given in a general report of the United Nations Environment Program published in 2011. According to this report, the green economy is an economy that improves the well-being of people and ensures social justice, while significantly reducing the risks of environmental degradation and depletion [1].

At the 40th World Economic Forum in 2010, held in Davos under the slogan *Improve the planet: rethink, redesign, rebuild the world*, a new global course on the green economy was announced as the only way forward [2].

South Korea is the first country to announce the implementation of the green growth concept as a national strategy.

For the country's transition to a green economy, it is necessary to consider the current trends in the impact of industry on the environment, taking into account economic development. The aim of the research was to assess the impact of economic development of Kharkov on the environment in the context of the transition to a green economy.

In Ukraine, after the RIO+20 conference, appropriate organizational measures were not taken to form a managerial mechanism for the transition to a green economy. So far the concept of “green economy” has not been embodied enshrined in legislation. To be certain, a number of strategic documents and acts of law are being passed to create the basis for environmental approaches, but there are no mechanisms that would encourage business to implement them. For example, the law on sorting household waste *de jure* has been in force for two years, but so far there are no conditions that would make collecting recyclables a profitable business. The problem is the lack of specialists involved in green economy issues in various ministries and departments.

In 2018 the Cabinet of Ministers supported the “Low Carbon Development Strategy of Ukraine until 2050”, which was developed in accordance with Ukraine's international obligations in accordance with paragraph 19 of Article 4 of the Paris Agreement, paragraph 35 of Decision 1 / CP.21 of the Conference of the Parties to the UN Framework Convention on Climate Change, as well as on the implementation of the CMU orders “On approval of the Concept for the implementation of state policy in the field of climate change for the period up to 2030” and “On approval of the Government's priority actions plan for 2018”.

The Inter-Fractional Association of People's Deputies of Ukraine “Green Energy of Changes” presented the main theses of the concept of green development of Ukraine on March 19, 2019.

This strategy should lead Ukraine to a green and circular economy with sustainable organic agriculture by 2030. The strategy has become a kind of roadmap that will allow Ukraine to ensure sustainable green development and solve environmental problems.

The concept of Ukraine's green development strategy until 2030 includes the development of renewable energy, efficient waste management, and environmental protection, which will increase energy efficiency and energy saving and intensify the fight against climate change. Given the agro-industrial direction of development of Ukraine, important attention is paid to the sustainable development of rural communities and organic agriculture [3].

On April 22, 2019, experts presented a volume of recommendations for government bodies and businesses for the implementation of the green economy in Ukraine. To write the analytical report, they used data from scientific institutions and specialized public organizations. The publication contains green growth indices – the data can be used to measure, compare, and analyze the situation in various sectors of the economy.

One of the basic tasks of regional policy is the formation of “growth points” and areas of economic development. At the local, regional level, it involves the revival of economic activity, the creation of new jobs, the growth of competitiveness of regional economic complexes, and the increase in human well-being. The experience of the developed countries confirms the active use of the resource potential of the green economy for the formation of “growth points”, including by:

- introducing innovative technologies in industry, agriculture and in the housing and communal services system (housing and communal services);
- reducing the cost of production, increasing the efficiency of enterprises by involving alternative types of natural resources (including through the development of green energy);
- creating new jobs (which is especially important for stimulating the development of depressed territories);
- ensuring stable domestic demand for environmentally friendly production [4].

Opportunities and difficulties for introducing a green economy in Kharkov are considered by analyzing specific economic processes taking place in the city, namely through the transformation of space (city development), production and consumption, distribution (trade and transport)

and urban ecosystem productivity indicators (ecosystem, social and information services).

Understanding how to make these processes green can have huge social, economic, and environmental consequences for Kharkov and the region.

The main directions in the work to protect the environment is the development and implementation of environmental measures for the consistent comprehensive improvement of the ecological state of the city, reducing the negative environmental impact on the living conditions of the population.

Implementation of measures is being carried out, which are provided for by Kharkov Environmental Protection Program for 2013–2020 pp., The Program for the Treatment of Pets and Regulation of Their Number in Kharkov for 2018–2022 pp. and the Development Program of the system for the management of municipal solid waste in Kharkov for 2015–2026 pp.

The proximity of the location of industrial facilities to the most important sources of drinking water and the concentration of pollution sources in Kharkov and the industrial regions of the region require immediate resolution of environmental issues that have accumulated over the years. Green innovation is the path to environmental protection. Examples of such innovations are the creation of Sharukan regional landscape park in the suburbs of Kharkov and the Slobodskoy National Natural Park, which is part of the eco-industry of green innovations in Krasnokutsky district of the Kharkiv region. These parks must be considered as elements of the recreation area around the city of Kharkov.

An important area affected by the green economy is also the optimization of the territorial structures of the Kharkiv region in order to ensure balanced sustainable development.

The Kharkiv region has huge agricultural potential, which also needs to be taken into account in the tasks of green regulation. Intensive development of agricultural land and the global chemicalization of agriculture have led to critical pollution of the fertile black soil of the region. On the territory of Slobozhanshchina, land development has long exceeded the permissible limit and is approaching 90%. In this area, the experience of introducing a green economy is interesting on the example of the territory of Chistovodovsky Village Council of Izyumsky District of the Kharkov Region, as well as the Biolik LLC company,

which has introduced a type of small-scale farming in Novovodolazhsky District of the Kharkov Region.

There are a lot of opportunities in Kharkov and the region. The green economy means, as a rule, innovative programs for the medium and small business firms, and they need support tools. These may be tax benefits, providing information and the priority of obtaining certain opportunities.

The most promising areas of the green economy system, which are already partially beginning to be implemented in Kharkov and the Kharkov region, are:

- 1) introduction of renewable energy sources;
- 2) improvement of the waste management system;
- 3) improvement of the water resources management system;
- 4) development of “clean” transport;
- 5) organic farming in agriculture;
- 6) energy efficiency in housing and communal services;
- 7) conservation and effective management of ecosystems.

Green innovation in small and medium-sized businesses, as one of the methods of the green economy, is an effective way to environmental-economic protection of the environment.

References

- [1] Navstrechu “zelenoy” ekonomike: puti k ustoychivomu razvitiyu i iskoreneniyu bednosti : obobshchayushchiy doklad dlya predstaviteley vlastnykh struktur. – Sen-Mart·eNBel’vyu : YUNEP, 2011. – VI, 42 p. : tsv. il.; 30 sm. – (DTI/1367/GE).
- [2] N. I. Ivanova, L.V. Levchenko Green economy: the essence, principles and prospects [Electronic resource]. Available: <https://cyberleninka.ru/article/n/zelenaya-ekonomika-suschnost-printsipy-i-perspektivy/viewer>
- [3] Rost VVP bez vreda ekologii, – gruppa nardepov predstavila kontseptsiyu zelenoy ekonomiki. [Electronic resource]. Available: <https://delo.ua/mezhfrakcionnoe-obedinenie-deputatov-predstavilo-351166/> (accessed 25.01.2020)
- [4] Resursniy potentsial zelenoi yekonomiki yak pidruntia dlya formuvannya “tochok zrostannya” na regional’nomu rivni. Analitichna zapiska [Electronic resource]. Available: <http://agroportal.ua/publishing/infografika/organicheskaya-ukraina-v-infografike> (accessed 07.02.2020)

ПРО НОРМАТИВНЕ ВЖИВАННЯ ТЕРМІНА ДИДЖИТАЛІЗАЦІЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ГАЛУЗІ

Електронний словник сучасної української мови і сленгу “Мислово”, дописувачем якого може стати кожен охочий, визначив лексему *диджиталізація* словом 2019 року. Цікаво, що позаминулого року таким словом стала мовна одиниця *томос*, перед цим – *безвіз*, а ще раніше – *корупція*, тобто узус українців миттєво реагує на найбільш важливі та значущі події, що відбуваються в соціальній, економічній, освітній та культурній сферах життя країни.

Визначимося з правильним написанням цієї лексеми. Запозичене з англійської мови (*digitalization*), це слово потрібно писати через *И* – *диджиталізація*, а не *діджиталізація*, як ми можемо побачити на багатьох українських сайтах, адже згідно з чинним українським правописом у словах іншомовного походження пишемо літеру *И* після приголосних *д, т, з, с, ц, ч, ш, ж, р* перед наступним приголосним, наприклад: *дивіденд, дилер, дискаунт, дистриб'ютор, диферент, дискримінація, диджей* та ін. [1].

Спробуємо з'ясувати, що означає слово *диджиталізація* і в якому контексті його слід уживати. З англійської цей термін перекладається як “оцифровування”, “цифровізація”, або “приведення в цифрову форму” [2]. Навряд чи можливо встановити точну дату появи цього неологізму в сучасній мові українців, проте вже згадуваний електронний словник “Мислово” зафіксував таку дату допису цієї лексичної одиниці – 24 вересня 2014 року. Запропоновано й тлумачення нового слова: “*Діджиталізація ... у широкому сенсі означає перехід інформаційного поля на цифрові технології, тобто те, що відбувається зараз. іноді вживається на позначення конкретного акту переведення певної інформації з аналогового у цифровий формат для її легшого подальшого використання на сучасних електронних дівайсах*” [3].

Українська Вікіпедія витлумачує цей термін як “переведення інформації в цифрову форму” [4].

Відомий онлайн-словник американського видавництва “Merriam-Webster” подає дві дефініції досліджуваної лексеми (зауважимо, що в другому значенні цей термін використовується лише в медичній літературі):

1. *Диджиталізація* – процес перетворення чогось у цифрову форму (наприклад: оцифровування друкованих книжок);

2. *Диджиталізація* – призначення наперстянки, за допомогою якої проводять потрібну фізіологічну корекцію [5].

Активне впровадження слова *диджиталізація* в живе мовлення українців спричинене, очевидно, створенням у вересні 2019 року Міністерства та Комітету цифрової трансформації України – державного органу, основна діяльність якого полягає у формуванні та реалізації державної політики у сфері цифровізації, циф-

рової економіки, цифрових інновацій, електронного урядування та електронної демократії, розвитку інформаційного суспільства. Окрім того, новостворене міністерство має сприяти розвитку цифрових навичок та цифрових прав громадян, а також формувати та реалізовувати політику держави у сфері відкритих даних, розвитку інфраструктури широкосмугового доступу до Інтернету та телекомунікацій, електронної комерції та бізнесу; визначати державну політику у сфері надання електронних та адміністративних послуг і розвитку ІТ-індустрії [6].

Прикладами вживання лексеми *диджиталізація* в мові українців можуть слугувати заголовки (підзаголовки) статей, що наповнюють сьогоdnішній медійний інтернет-простір (табл. 1).

Таблиця 1
Приклади вживання лексеми *диджиталізація* в сучасній мові українців

Дата допису	Джерело	Приклади
16.06.2019	Інтернет-видання “Судово-юридична газета”	“Діджиталізація як нова ера розвитку корпоративного права”
30.10.2019	Портал роздрібно-ї та оптової торгівлі Trademaster	“Діджиталізація в логістиці. Чи дійсно вона має такий сильний вплив на галузь”
19.11.2019	Сайт Міністерства та Комітету цифрової трансформації України	“Як проходить діджиталізація на місцях”
30.12.2019	Сайт Телеканал Новин 24	“Діджиталізація на уроках: яких інновацій слід чекати українським школам у новому році”
27.01.2020	Сайт Дивись.info	“Діджиталізація у Церкві: священник з Тернопільщини з'ясував, як повернути вірян за допомогою Instagram”
06.02.2020	Сайт “Юридичної Газети онлайн”	“Діджиталізація в земельних відносинах: як спростити життя за допомогою ІТ”
24.02.2020	Сайт НВ	“Цифрова країна: Час забути про паперові документи? Діджиталізація неминуча. Як йдуть справи в Україні?”

Уживаючи лексему *диджиталізація*, мовці, як правило, говорять про нові можливості, що можуть стати доступними для громадян нашої країни завдяки розвитку сучасних інформаційних технологій. Так, диджиталізація освіти – це насамперед надання якісних освітніх послуг кожному учневі / студенту незалежно від його місцезнаходження та проживання. Задля цього Міністерство освіти і науки України має створити на електронній платформі мультимедійний контент: скани підручників для завантаження, навчальні ігри, електронні підручники, інтерактивні лабораторії, віртуальні музеї і т. ін.

Як зазначають фахівці, сутність диджиталізації економіки полягає в перетворенні сучасної економіки, що споживає ресурси, на економіку, яка здатна створювати якісно нові ресурси. Затвердження Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018 – 2020 роки передбачає:

- “усунення законодавчих, інституційних, фінансальних та інших перешкод, які заважають розвитку цифрової економіки;

- впровадження стимулів та мотивацій для заохочення бізнесу та індустрій економіки в цілому до цифровізації;

- створення попиту та формування потреб серед громадян до цифровізації, насамперед через впровадження державою масштабних проєктів цифрових трансформацій, зокрема на базі сучасних моделей державно-приватного партнерства;

- створення та розвиток цифрових інфраструктур як основи використання переваг цифрового світу у повсякденному житті та платформи для досягнення ефективності економіки взагалі;

- розвиток та поглиблення цифрових компетенцій громадян для забезпечення їх готовності до використання цифрових можливостей, а також подолання супутніх ризиків;

- розвиток цифрового підприємництва, створення відповідних (у тому числі аналогових) інфраструктур для підтримки та розвитку інноваційної діяльності, впровадження механізмів фінансування, стимулювання та підтримки” [7].

При використанні слова *диджиталізація* в економічній галузі слід звертати увагу на деякі моменти.

На сьогодні поряд з уже більш-менш узвичаєним терміном *диджиталізація* в синонімічному значенні вживається ще один термін – *диджитизація*. Проте, на думку фахівців, ці два терміни мають певні відмінності. Як зазначає Б. Тетерятник, посилаючись на Ж.-П. де Клерка, *диджиталізація* “полягає у використанні цифрових технологій та даних з метою одержання

прибутку, поліпшення бізнесу, зміни / трансформації бізнес-процесів (відмінних від суто диджитизації останніх) та створення належного середовища для їх реалізації, в основі якого – використання цифрової інформації” [8]. Фахівці переконують, що диджиталізація потрібна насамперед для того, щоб оптимізувати бізнесові процеси, які можуть стати набагато якіснішими, простішими та економнішими. Цілком очевидно, що така оптимізація краще задовольнятиме потреби клієнтів.

На думку дослідників, *диджитизація* – це “створення цифрової (заснованої на байтах та бітах мінімально адресованих одиниць інформації в системах та їх складових) версії аналогових / фізичних речей на кшталт паперових документів, відео- та фотозображень, звуків тощо” [8]. Отже, під цим терміном, очевидно, слід розуміти перетворення чогось нецифрового в цифровий формат задля виконання конкретних задач за допомогою обчислювальних систем.

Список літератури

[1] Витяг із протоколу № 3. Рекомендації щодо правопису. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/37697/31-Recomendations.pdf?sequence=1>.

[2] В.І. Дичка, Г.Р. Положий, “Безпека життєдіяльності”. Київ, Україна : ЦУЛ, 2001.

[3] Словник, який пишеш ти! Діджиталізація. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://myslovo.com/?dictionary=%d0%b4%d1%96%d0%b4%0%b6%d0%b8%d1%82%d0%b0%d0%bb%d1%96%d0%b7%d0%b0%d1%86%d1%96%d1%8f>.

[4] Українська Вікіпедія. Оцифровування. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Оцифровування>.

[5] Digitalization. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/digitalization>.

[6] Питання Міністерства цифрової інформації. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.kmu.gov.ua/npras/pitannyaaministerstvacificrovoyit180919>.

[7] Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації : розпорядження Кабінету міністрів України від 17.01.2018 № 67-р. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/67-2018%D1%80>.

[8] Б. Тетерятник, “Діджитизація та діджиталізація в контексті віртуалізації господарської діяльності”. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://ndipzir.org.ua/wpcontent/uploads/2018/03/Teteriatnyk.p df>.

ОСОБЛИВОСТІ ІНШОМОВНОГО НАВЧАННЯ ІНОЗЕМНИХ ГРОМАДЯН

Організація мовної підготовки іноземних громадян пізнього заїзду вимагає внесення коректив у навчальний процес. Іноземні студенти стикаються з проблемою опанування великого обсягу навчального матеріалу в стислий термін. Інофону для практичного володіння нерідною мовою потрібно розуміти усну та письмову мову, вміти висловлювати свої думки. Необхідно досягнути максимуму ефективності за мінімально допустимий час. З огляду на це інтенсивне навчання набуває важливого значення.

Навчання освітніх мігрантів іношомовному спілкуванню в короткострокових умовах має свої особливості. Враховуються такі фактори, як вік інофонів, їх індивідуальні особливості, попередній досвід і рівень володіння компетентностями.

Під час організації прискореного навчання повинні усвідомлюватися специфічні цілі, завдання, принципи й методи навчання, потрібно гнучко вибудовувати навчальний процес, орієнтуючись на конкретну групу іноземних студентів, на певний результат оволодіння комунікативною компетентністю.

Активізація навчальної діяльності досягається різними засобами. Таке навчання визначається прискоренням темпу, прагненням до оптимізації, активізацією не тільки навчального процесу, але й потенційних можливостей колективу, особистості, тобто характеризується інтенсивністю.

За визначенням А. Щукіна інтенсивним є таке навчання, яке спирається на невикористовувані у звичному традиційному навчанні психологічні резерви особистості учня, що передбачає управління соціально-психологічними процесами в групі та сприяє оволодінню усним мовленням у стислий термін у процесі значної щоденної концентрації навчальних годин [2]. Актуальною стає усна комунікація. Інтенсивна форма навчання, ґрунтуючись на комунікативно-особистісному та діяльнісному підходах, розглядає опанування іношомовною комунікацією як соціально-психологічну задачу. Оскільки іношомовне спілкування є змістом такого навчання, метою його, засобом й умовою досягнення, є підстава розглядати такий вид освітньої діяльності як особливим чином розроблене навчальне спілкування, в ході якого відбувається активізація окремої особистості й всього колективу. Від академічного навчання інтенсивне відрізняється способом проведення занять, підвищеною увагою до різних форм педагогічної взаємодії щодо утворення позитивно-госоціально-психологічного клімату в групі та створення умов для посилення навчальної мотивації, зняття психологічних бар'єрів у ході засвоєння мовного матеріалу й мовному спілкуванні [2].

Інтенсивному навчанню притаманне:

- 1) усна форма спілкування;
- 2) наявність мовного середовища;
- 3) комплекс навичок і вмінь, необхідних для здійснення діяльності у різних сферах спілкування, відборі мовного матеріалу, тем і ситуацій;
- 4) насиченість занять (аудиторних та самостійних) видами й формами роботи, які активізують навчальну діяльність;
- 5) формування мовленнєвих умінь;
- 6) колективні форми роботи;
- 7) особливі прийоми навчання.

Мовне середовище сприяє успішній реалізації інтенсивного курсу, надає освітнім мігрантам можливість вдосконалювати навички й вміння мовленнєвої діяльності у процесі комунікації з носіями мови, що підвищує мотивацію навчання й має суттєвий виховний вплив. Соціокультурна потреба й мотивація трансформуються в план інтелектуально-пізнавальної та комунікативної потреб. Мотивація значно впливає на ступінь оволодіння мовою, яку повинно стимулювати й підтримувати.

Як відзначають дослідники [1; 2], принцип особистісного спілкування є одним з найбільш важливих в інтенсивному навчанні. Особистість формується та функціонує в постійній взаємодії з іншими людьми в основних видах діяльності: грі, навчанні, праці. Її гармонійний розвиток багато в чому забезпечується єдністю навчальної діяльності й спілкування. Слід стимулювати їх максимальне злиття. Комунікація стає навчальною, коли виконує освітню й розвивальну функції, що призводить до найбільш продуктивного оволодіння мовою в процесі особистісного розвитку. У поняття “особистісне” вкладається психологічний зміст: довірливість, підтримка, доброзичливість. Адже діалогічне спілкування з точки зору соціальної психології має на увазі встановлення відносин взаємної довіри, відвертості. Під час особистісного спілкування в навчальній групі відбувається обмін індивідуально значущою інформацією й створюються умови для реалізації власних можливостей кожного. Щоб спілкування було ефективним на уроці, потрібно їм керувати. Треба навчити іноземних студентів орієнтуватися в спілкуванні, його планувати та здійснювати. Комунікативні орієнтири повинні задаватися з самого початку. Це дозволить варіювати ситуації та перейти до нових умов і форм. Саме ці модифікації навчання враховуються в інтенсивній методиці: тренування в спілкуванні та практика комунікування. Необхідна серйозна робота з підготовки засобів навчання. Вправи й завдання, які використовує викладач, повинні мати яскраво виражену “особистісну спрямованість”.

Принцип колективної взаємодії залежить від соціально-психологічних особливостей студентів-іноземців і вимагає від кожного включення в спільну інтелектуальну діяльність. Оскільки вміння працювати в колективі формуються ще в період дошкільного та шкільного навчання та виховання, ефективність колективної діяльності виявляється через зміни, яких зазнає особистість студента. В інтенсивній методичній системі використовуються різні способи навчальної взаємодії, що доповнюють один одного і надають навчальній діяльності колективний характер. Групова комунікативна діяльність, яка організовується на взаємній симпатії та опосередковується значущим для кожного змістом спільної навчально-пізнавальної діяльності, виступає як загальна мета.

Настанова на доброзичливість обумовлена спільним прагненням долати труднощі спілкування. Опора на принцип колективної взаємодії сприяє активному спілкуванню учнів, обміну навчальною інформацією, через те кожен з них розширює свої знання, удосконалює вміння й навички. Внаслідок чого між учасниками складаються сприятливі взаємини, які служать умовою та засобом ефективності навчання і творчого розвитку кожного, а умовою успіху кожного є успіх інших. Розвитку творчої індивідуальності учнів у колективній навчальній роботі сприяють довірчі відносини між викладачем і учнями, заохочення з боку викладача і товаришів, організація навчальної діяльності в спільних ігрових формах та ін.

Принцип сконцентрованості знаходить своє втілення в трирівневої моделі оволодіння іншомовним спілкуванням (синтез, аналіз, синтез). Концентрованість навчального матеріалу іноземною мовою (продуманого, системно поданому та відпрацьованому) активізує вплив на пізнавальні процеси того, якого навчають, перебудовуючи на новий, більш активний режим діяльності.

Принцип поліфункціональності вправ припускає водночас опанування мовним матеріалом і мовленнєвою діяльністю. Згаданий принцип базується на тому, що для висловлювання комунікативного наміру в залежності від мети завдання, підбираються відповідні граматичні форми, де кожне граматичне явище вимагає адекватного лексичного наповнення. Для іноземця виконання такої роботи стає спробою опанувати монофункціональну задачу (розв'язує комунікативне завдання), для викладача іноземної мови – поліфункціональною. Він вирішує декілька завдань: у тренуванні комунікативної задачі, у вживанні граматичної форми, в лексиці, фонетиці. Особлива увага в методі активізації приділяється організації навчального середовища й використання додаткових навчально-методичних засобів, що передбачає постійне забезпечення їх інфор-

маційною підтримкою, яке сприятиме самостійній роботі, а також більш ефективному самоконтролю.

В умовах інтенсивного курсу важливим є постійний контроль ефективності навчання, тобто об'єктивна оцінка тих чи інших мовних навичок. Контролюються як навички та вміння, отримані в процесі навчання, так і навички та вміння вживання мовного матеріалу. Об'єктами контролю є мовний матеріал і мовленнєві навички. В інтенсивній методиці контроль проводиться здебільшого в різних формах. Але необхідне розумне підвищення вимог на основі поступового ускладнення завдань, змісту, методів діяльності. Що стосується корекції помилок, то варто відзначити, що на першому етапі пропонується коригувати практично усі помилки, а надалі у студента-іноземця слід розвивати вміння виправляти свої помилки самостійно.

Значна увага належить педагогічному спілкуванню та розширенню функцій викладача, оскільки йому доводиться справлятися з більш місткими психолого-педагогічними завданнями. Викладач є джерелом інформації, виступаючи в ролях сценариста, режисера, актора; лідером навчального колективу з подальшою функцією члена колективу, наділеного особливим авторитетом; зразком мовної поведінки; моделлю майбутньої мовленнєвої діяльності учнів; організатором психологічного клімату в групі; керівником міжособистісних відносин. Тональність спілкування зі студентами повинна бути емоційно-позитивною.

Отже, інтенсивне навчання – це організація засвоєння знань формування мовленнєвих умінь та навичок через сукупність спеціальним чином організованих навчально-пізнавальних дій, пов'язаних з мобілізацією можливостей колективу, особистості кожного учня й ефективного їх використання в концентровано організованому навчальному процесі. Зовнішньою формою та одночасно засобом реалізації системи інтенсивного навчання є свідоме й цілеспрямоване керівництво з боку викладача процесом спілкування в навчальній групі. Умовою ефективного протікання цього процесу є підвищення активності та творчої ролі викладача, реалізація його особистісних і професійних можливостей, навчання та виховання учнів у колективі й через колектив.

Таким чином, управління діяльністю освітніх мігрантів в процесі інтенсивного іншомовного навчання дозволяє досягти успіхів, стимулює їх саморозвиток.

Список літератури

- [1] И. А. Зимняя, *Педагогическая психология*. Москва : Логос, 1999.
- [2] А. Н. Щукин, *Современные интенсивные методы и технологии обучения иностранным языкам*. Москва : Филоматис, 2010.

L'UTILISATION DES TECHNOLOGIES INFORMATIQUES AU COURS DE L'ENSEIGNEMENT DES LANGUES ETRANGERES

Les processus de la globalisation et de l'intégration qui sont caractéristiques pour l'étape actuelle du développement des processus informatiques et culturels à l'échelle mondiale, et en Ukraine en particulier, déterminent la nécessité de la modernisation de l'enseignement. Les progrès scientifique et technique rentrent dans tous les domaines de la vie de l'homme et de la société. Alors les innovations orientées vers un but pratique précis, celles qui sont argumentées du point de vue théorique deviennent nécessaires et incontournables: elles dérivent de la logique elle-même du développement de l'humanité à l'ère de la révolution scientifique et technique.

Les moyens techniques modernes ainsi que les possibilités que l'internet nous donne sont de plus en plus utilisés dans le domaine de l'enseignement secondaire et supérieur où "les technologies innovantes (les ensembles de méthodes et de moyens qui supportent les étapes de la réalisation des innovations) augmentent l'efficacité de la formation et de l'instruction de la personnalité, sont orientés à la formation des spécialistes hautement qualifiés qui ont obtenu les connaissances fondamentales et appliquées. L'utilisation des technologies innovantes dans le processus de l'enseignement favorise la qualité de la formation des spécialistes et l'intensification du rôle du travail individuel des étudiants" [1]. Ainsi, l'attention particulière est prêtée à la mise au point et l'utilisation des technologies informatiques nouvelles pour l'évaluation des étudiants en licence et master, en particulier des tests électroniques.

On observe constamment les processus de la modernisation dans le système de l'enseignement. Il s'agit des innovations argumentées au point de vue théorique ainsi que des innovations orientées vers un but pratique précis qui sont engendrées par des changements dans la société et la logique du développement de la révolution scientifique et technique. A l'époque actuelle l'ordinateur accompagne étroitement tous les domaines des activités humaines. Pratiquement chaque logiciel est multimédia. Il reçoit, transforme et produit l'information de toute sorte. Tout cela amène à ce que les technologies informatiques modernes, y compris celles de tests, sont fréquemment utilisées dans l'enseignement et le changent considérablement du point de vue de nouvelles formes de l'enseignement ainsi que du point de vue de nouvelles approches de l'obtention du résultat.

Dans l'enseignement du russe comme langue étrangère (RLE) les technologies innovantes augmentent l'efficacité de ce processus et de la formation de la personnalité. L'utilisation des technologies innovantes, notamment toute sorte de tests électroniques contribue à l'augmentation de la qualité de la formation des spécialistes et favorise le travail

individuel des étudiants. Habituellement les technologies innovantes essentielles dans l'enseignement sont :

- les technologies informatiques qui permettent d'augmenter l'efficacité de l'enseignement (les technologies basées sur l'utilisation de l'ordinateur, les programmes éducatifs et ceux d'évaluation). Il est à noter que l'évaluation des connaissances en forme des tests est la plus efficace pour le traitement électronique des résultats);
- les ressources de l'internet;
- les méthodes informatiques de l'enseignement qui contribuent à l'augmentation de la qualité de l'enseignement;
- les formes innovantes permettant d'améliorer l'assimilation des informations chez les étudiants.

La théorie et les méthodes de l'enseignement du RLE dans les établissements supérieurs non-spécialisés en langues a une série de particularités et des résultats positifs. Nous nous appuyons sur les moyens électroniques de l'enseignement. Les technologies informatiques modernes élargissent le diapason des possibilités pour l'apprentissage et l'enseignement du russe comme langue étrangère. Ce fait est lié à ce que :

- l'utilisation des moyens multimédia rend plus efficace la présentation du matériel éducatif ;
- les devoirs interactifs éducatifs (dans la plupart des cas sous forme des tests) et les logiciels éducatifs permettent de développer toutes les compétences de l'activité dans toutes les formes du langage;
- l'accès à une énorme quantité des ressources électroniques permet de lier les textes et les supports audio et vidéo et de favoriser la formation des compétences de langue et celle socio-culturelle des étudiants étrangers;
- les moyens de la communication électronique (courriels, chats, icq, forums, etc), la possibilité de la publication des travaux des étudiants sur internet permettent de rendre la communication réelle en langue apprise un composant essentiel du processus de l'enseignement ;
- l'accès à distance aux ressources éducatives permet de rendre l'organisation de l'apprentissage plus mobile et souple, faire l'apprentissage plus individuel, augmenter le volume du travail créatif et individuel des étudiants, renforcer le rôle du professeur comme coordinateur du processus de l'enseignement et consultant. A côté de ça, il s'avère très important d'élaborer les devoirs innovants pour les étudiants étrangers, car le but essentiel de ces devoirs est d'activer l'activité mentale régulière de l'étudiant à l'étape de l'initiation.

En particulier, une des formes des devoirs innovants, ce sont des tests qui se font après un certain bloc grammatical et lexical. Les ressources du texte qui s'emploient à la fabrication des tests sont les manuels de

RLE ce qui permet d'éliminer la possibilité des fautes liées à l'incompétence en matière des étudiants.

Les tests du contrôle courant sont visés à vérifier les connaissances, les compétences et les savoir-faire dans les chapitres différents de la matière "le russe comme langue étrangère".

Le test est bien sûr utilisé non seulement pour le contrôle intermédiaire, mais aussi à l'étape finale de l'apprentissage. La particularité du test consiste à ce qu'il peut être fait en classe et lors du travail individuel des étudiants, hors classe, pour l'autocontrôle.

L'apparition de l'internet, l'utilisation active de ses ressources a donné de nouvelles possibilités dans l'enseignement des étudiants. Par exemple, les ressources internet sont utilisées pour la recherche indépendante de l'information et l'autocontrôle à l'aide des tests en ligne. Ces tests peuvent être élaborés par le professeur du RLE sur le site de l'université et être recommandés aux étudiants pour le travail individuel hors classe et ensuite pour l'autocorrection.

Ainsi, les approches innovantes dans l'enseignement du russe comme langue étrangère sont basées sur la mémoire émotionnelle de l'étudiant, sur la formation des compétences communicative et professionnelle, sur l'entraînement régulier de l'activité créatrice de l'étudiant. Il est à savoir que les plus répandues sont les innovations liées à l'organisation du processus de l'enseignement et à l'introduction des nouvelles technologies dans le processus de l'enseignement.

Les tests en ligne élaborés par les professeurs de notre université permettent d'activer le processus de l'acquisition des connaissances et de se préparer à la passation de l'épreuve ou l'examen en matière étudiée.

À l'époque actuelle les établissements d'enseignement supérieur en Ukraine et dans le monde entier commencent à introduire de nouvelles formes et méthodes de l'enseignement et du contrôle des connaissances des étudiants.

À ce but à l'université nationale d'économie de Kharkiv Simon Kuznets sur la base du système Moodle a été élaboré le site des systèmes personnels d'enseignement (SPE). Chaque professeur de l'UNEKh a sa propre page où il peut placer les matériaux interactifs des types différents: Enquête, Base de données, Supplément extérieur, Glossaire, Devoirs, Cours théorique, Interrogation, Dossier SCORM, Tests, Forum, Chat, Liens, Livre, Dossier du contenu IMS, Fichier, Explication, Page, Dossier etc. Le professeur entre sur sa page à l'aide d'un mot de passe et de son login, il peut faire sa rédaction, ajouter ou éliminer les composants du cours. Les étudiants ont un accès Lecture Seule, c'est-à-dire ils ne peuvent y rien changer, par contre, ils peuvent

se servir de tous les contenus : lire, enregistrer les textes des cours et des livres, faire des devoirs et passer des tests en recevant de suite leurs résultats etc. Cela favorise considérablement le travail individuel des étudiants, contribue à leur motivation en apprentissage de la matière, renforce le feed-back entre le professeur et l'étudiant et augmente l'objectivité de l'évaluation des connaissances, et alors "la formation du système de l'informatisation de l'enseignement favorise l'amélioration de la qualité des processus de l'enseignement" [2] en gros.

L'importance particulière du site des systèmes personnels d'enseignement (SPE) pour les étudiants étrangers consiste à la possibilité d'assimiler l'information à distance. Les étudiants étrangers peuvent se mettre aux études à temps lors de la rentrée (dès le 1 septembre) ou reprendre leurs études après les vacances d'hiver que la plupart des étudiants passent dans leurs pays malgré de certaines difficultés dûs au déplacement entre les pays. Les étudiants qui ne peuvent pas revenir à temps ou sont malades en se servant du site SPE ont la possibilité non seulement de prendre connaissance du programme de chaque matière et assimiler les connaissances nécessaires, mais aussi d'autoévaluer à l'aide des tests électroniques. Dans ce cas-là "l'utilisation des technologies à distance SETC (système électronique des tests des connaissances) devient le moyen essentiel d'évaluation" [3] grâce au traitement électroniques des résultats des tests.

Le programme du site des systèmes personnels d'enseignement (SPE) donne aux professeurs du RLE la possibilité de choisir la quantité d'essais de la passation du test, de limiter le temps de cette passation, de montrer les réponses à un moment déterminé et de choisir d'autres paramètres du test.

Le programme permet d'utiliser 5 types de devoirs de différents niveaux de complexité: tests au choix multiple, vrai-faux, devoirs sur correspondance, réponse courte, devoirs "combien de".

Ainsi, on peut constater que l'utilisation des technologies informatiques dans l'enseignement du russe comme langue étrangère (RLE), en particulier des tests électroniques, est très efficace et prometteuse.

La littérature

[1] N. Martirosian, *Certaines technologies innovantes dans l'enseignement du RLE*, [Ressource électronique]. Lien d'accès : http://mami.ru/science/mami145/scientific/article/s12/s12_26.pdf.

[2] T. Mischenko, "Les technologies électroniques de tests et d'évaluation de l'enseignement des étudiants en économie". *Espace des finances*. № 3 (7). pp.79-83. 2012.

[3] V. Fetisov, *Les technologies électroniques en tests*, Nijin : Editeur Lysenko M. M., 2011.

INTERKULTURELLE KOMPETENZ IN DER AUSBILDUNG VON WIRTSCHAFTSSTUDENTEN

Weltumspannende Kontakte von Unternehmen, Institutionen, Lehranstalten sowie Privatpersonen werden zur Selbstverständlichkeit. Mit der Internationalisierung des Handlungsfeldes Wirtschaft treffen Geschäftspartner mit national spezifischem Kommunikationsverhalten, verschiedenen kulturell gebundenen Handlungsnormen und Werten aufeinander. Das verursacht, dass bei internationalen Wirtschaftsbeziehungen oft sprachlich und kulturell bedingte Kommunikationsprobleme auftreten. Für künftige Fachleute ist es sehr wichtig, zu wissen, welche Faktoren die grenzübergreifende Kommunikation negativ oder positiv beeinflussen.

Anfang der 90-er Jahre wurde ein Anforderungsprofil des idealen Europamanagers formuliert, das folgende Kompetenzen umfasst: *Fachkompetenz auf dem Gebiet der Wirtschaft* (Kenntnis der wirtschaftsbezogenen Landeskunde nicht nur des eigenen, sondern auch der Partnerländer); *Sprachkompetenz* (Fähigkeit zur Kommunikation oder Verhandlungsführung nicht nur in der Muttersprache, sondern auch in zwei Fremdsprachen); *Kommunikative Kompetenz* (persönliche Eigenschaften und Einstellungen wie Flexibilität, Toleranz, Humor, Kreativität und Sensibilität für andere Kulturen und Mentalitäten; praktische Führungseigenschaften wie Motivations- und Kommunikationsfähigkeit, Entscheidungsfreude, Verhandlungsgeschick, Überzeugungsfähigkeit, Teamfähigkeit, Präsentationstechniken u.a.) [4].

Die Motivation der Studenten, interkulturelle Kompetenz zu erwerben, hat verschiedene Ursachen: größere Chancen auf dem Arbeitsmarkt und dadurch bessere Verdienstmöglichkeiten, Mobilität im Ausland, Erweiterung des eigenen geistigen Horizonts, Kennenlernen fremder Kulturen, Menschen anderer Kulturkreise kennenlernen und mit ihnen kommunizieren.

In dieser Hinsicht besteht die Aufgabe des fach- und berufsbezogenen Fremdsprachenunterrichts darin, den Studierenden fremdkulturelle Kenntnisse anzueignen (bei solchen Themen wie Verhandlungen, Telefonieren, landeskundliche Wirtschaftsfragen, Geschäftsbriefe etc.) und für interkulturelle Denk- und Verhaltensweise der Vertreter einer anderen Kultur zu sensibilisieren. Gute Fremdsprachenkenntnisse bildet dabei eine sichere Grundlage für die Konkurrenzfähigkeit eines Wirtschaftlers in der globalisierten multikulturellen Welt.

Für das Erlernen der Besonderheiten des interkulturellen Kommunikationsprozesses ist der Begriff "Kultur" von großer Bedeutung. "Kultur ist ein universelles, für eine Gesellschaft, Organisation und Gruppe aber sehr typisches Orientierungssystem. Dieses Orientierungssystem wird aus spezifischen Symbolen gebildet und in der jeweiligen Gesellschaft usw. tradiert. Es

beeinflusst das Wahrnehmen, Denken, Werten und Handeln aller Mitglieder und definiert somit deren Zugehörigkeit zur Gesellschaft. Kultur als Orientierungssystem strukturiert ein für die sich der Gesellschaft zugehörig fühlenden Individuen spezifisches Handlungsfeld und schafft damit die Voraussetzungen zur Entwicklung eigenständiger Formen der Umweltbewältigung" [3, S. 380]. Es ist zu berücksichtigen, dass jede Kultur eigene Standards für ihre Zugehörigen, für ihr Denken und Handeln, für ihr Fühlen, Wahrnehmen und Werten entwickelt. Sie prägen das Arbeits- und Kommunikationsverhalten ebenso wie Bekleidungs- und Essgewohnheiten, zwischenmenschliche und familiäre Beziehungen, Sitten und Gebräuche.

Unter dem Begriff "interkulturelle Kommunikation" im Handlungsfeld Wirtschaft verstehen wir eine Form des sozialen Zusammenwirkens der Geschäftspartner – Vertreter verschiedener Kulturen – mit dem Ziel, ein bestimmtes Berufsproblem zu lösen [2]. In diesem Prozess erfolgt das gegenseitige Erlernen eines "Anderen", auf der persönlichen Ebene findet ein Austausch von Informationen, Meinungen, Werten, Gefühlen und Erfahrungen statt. Die gegenseitige Verständigung wird nur im interkulturellen Dialog erzielt, dessen Wesen Subjekt-Subjekt-Beziehungen und interkulturelle Toleranz bilden. Interkulturelle Toleranz als eine persönliche Eigenschaft eines Fachmannes gründet sich auf der Anerkennung der Gleichberechtigung aller Kulturen und wird durch folgende Merkmale charakterisiert: Offenheit in der Wahrnehmung des "Anderen", Respekt vor den Werten einer anderen Kultur; freundliche und taktvolle Einstellung zu ihren Trägern; Bereitschaft zur Verständigung; kommunikative Aktivitäten, die auf die Realisierung der Ziele des Zusammenwirkens gerichtet sind.

Die Besonderheit der interkulturellen Kommunikation besteht darin, dass der Sender seine Mitteilung in den seiner Kultur eigenen Bedeutungen und Formen kodiert und der Empfänger in seinem eigenem Kulturcode dekodieren muss. Dadurch entstehen viele psychologische Probleme (Unruhe, Unsicherheit, Enttäuschung, Stress, Angst, "Kulturschock"), die sowohl durch wesentliche Unterschiede in der Weltanschauung, in den Kulturwerten, im kommunikativen Verhalten, als auch durch ungenügende oder mangelnde Fertigkeiten im Umgang mit verbalen und nonverbalen Mitteln verursacht werden. Als Folge sind Missverständnisse, Bildung von nationalen Stereotypen und Vorurteilen einer anderen Kultur und ihrer Angehörigen gegenüber [1].

Daraus ergeben sich Anforderungen an die Studierenden der Fachrichtung Wirtschaft. Sie haben Kenntnisse über Kulturen ihrer potentiellen Geschäftspartner anzueignen und Erfahrungen in deren Wahrnehmung, Analyse,

Vergleich und Auswertung zu sammeln; sie müssen auf Besonderheiten der interkulturellen Kommunikation psychologisch vorbereitet sein, in dieser Hinsicht wäre es für sie von großem Nutzen, Erfahrungen in der emotionalen Einstellung zu den mannigfaltigen Fakten einer fremden Kultur anzueignen, um ihre Gefühle und psychologische Reaktionen kontrollieren zu können.

Die Studierenden müssen imstande sein, Kulturunterschiede richtig zu interpretieren und mit Empathie darauf zu reagieren, sich anhand der allgemeinen menschlichen Werte zu kommunizieren. Im Fremdsprachenunterricht muss man sie dazu motivieren, die Sprache eines anderen Volkes tiefer zu erlernen; das wird ihnen ermöglichen, das Wesen einer anderen Kultur, deren Werte, das kommunikative Verhalten deren Vertreter zu erkennen.

Die Fähigkeit des Menschen, mit der Sprache als Kommunikationsmittel flexibel umzugehen, bedeutet, dass er die Besonderheiten der Kultur, die in der Sprache widerspiegelt werden, erkennt. Die Aneignung von verbalen und nonverbalen Sprachmitteln fördert bei den Studierenden die Schaffung des Weltbildes einer nationalen Kultur, was für das tiefe Verstehen deren Inhalte unerlässlich ist.

Für die Organisation des pädagogischen Prozesses der Formierung der interkulturellen Kommunikation muss man das pädagogische System entwerfen, dessen Komponenten (Ziele, Prinzipien, Inhalte, Methoden und Organisationsformen der Lerntätigkeit der Studenten) die Besonderheiten der Berufstätigkeit künftiger Wirtschaftler widerspiegeln. Für die Steuerung der Lerntätigkeit der Studenten ist es erforderlich, eine handlungsorientierte kommunikative pädagogische Technologie einzusetzen; für das effektive Zusammenwirken muss man dialogische Subjekt-Subjekt-Beziehungen im Unterricht gewährleisten.

Die benötigte interkulturelle Erfahrung wird in den kommunikativen Situationen, die ein bestimmtes Fragment der sozial-wirtschaftlichen Realität widerspiegeln und die erwünschten Aufgaben in der Berufstätigkeit und soziale Beziehungen während deren Erfüllung modellieren, angeeignet. Unter diesen Bedingungen können die Studierenden, ihre Fertigkeiten, wirtschaftlich begründete Entscheidungen in einem interkulturellen Team zu treffen, vervollkommen.

Eine außerordentliche Bedeutung im Prozess der interkulturellen Kommunikation, der mit den fremdsprachlichen Mitteln realisiert wird, hat die Formierung des "Orientierungsmechanismus", weil fortlaufend veränderliche Umstände erfordern, dass der Mensch dazu fähig ist, sich in der kommunikativen Situation schnell zu orientieren und schlagartig zu reagieren, nötige Worte und andere Kommunikationsmittel auszusuchen. Die Studenten müssen sich mit der "Kulturgrammatik" von

E.T. Hall und mit den Kulturparametern von G. Hofstede bekanntmachen, was ihnen ermöglicht, die Besonderheiten jeder Kultur zu verstehen.

G. Hofstede bestimmte Kulturdimensionen, in denen nationale Unterschiede erfasst werden können: Machtdistanz (Wie ist die Macht in Institutionen verteilt?), Unsicherheitsbewältigung (Wie bedroht fühlt man sich in einer unstrukturierter Situation?), Individualismus↔Kollektivismus (Wie wichtig ist der Einzelne und die Gruppe?), Maskulinität↔Feminität (Umfang der traditionell männlichen oder weiblichen Werte in der Gesellschaft) [1].

Die Studenten müssen verstehen, dass einige Faktoren entscheidend den Prozess der interkulturellen Kommunikation begrenzen und beeinflussen (z.B.: Zeit- und Raumerleben bei vielen Kulturen sind sehr unterschiedlich; das Wahrnehmen der Zeit merkt man beim Arbeitstempo, bei der Frage, was als pünktlich oder unpünktlich gilt, auch beim ganzen Lebenstempo eines Volkes). Es ist wichtig, anhand theoretischer Kenntnisse auch konkrete Berufssituationen in der interkulturellen Kommunikation zu analysieren und interpretieren.

Also die interkulturelle Kompetenz setzt nicht nur die Vermittlung der Fremdsprachenkenntnisse, sondern auch das Informieren über theoretische Grundlagen bezüglich des Prozesses der interkulturellen Kommunikation voraus. Das schafft bei den Wirtschaftsstudenten das Orientierungsvermögen und ermöglicht die bewusste Aneignung der Erfahrung der interkulturellen Kommunikation.

Die Umsetzung dieser Ziele benötigt die Gewährleistung von solchen allgemeinen psychologisch-pädagogischen Bedingungen wie Organisation des pädagogischen Prozesses, seine Steuerung und dialogische Kommunikation seiner Teilnehmer.

Literatur

[1] G. Hofstede, *Lokales Denken, globales Handeln. Kulturen, Zusammenarbeit und Management*. München, 1997.

[2] T. Kolbina, O. Oleksenko, "Formation of Students' Creative Personality by Means of Foreign Languages", *International Journal of Education and Science: Social Sciences: Education and Educational Research*, 2 (1), p. 7-13, 2019. doi:10.26697/ijes.2019.1.01.

[3] A. Thomas, *Kulturvergleichende Psychologie. Eine Einführung*. Göttingen, 1993.

[4] Schlüsselqualifikation Interkulturelle Kompetenz. Ein Handbuch für die Aus- und Weiterbildung. [Online]. Zugang: <https://docplayer.org/1846535-Band-8-leitfaden-fuer-die-bildungspraxis-schlüsselqualifikation-interkulturelle-kompetenz-arbeitsmaterialien-fuer-die-ausund-weiterbildung.html>. Computerdatei im Fernzugriff: 13. Februar, 2020.

ПУБЛІЧНА ДИПЛОМАТІЯ ЯК ОСНОВНИЙ ІСТРУМЕНТАРІЙ ЛЕГІТИМІЗАЦІЇ ДЕРЖАВИ У СВІТОВОМУ ПРОСТОРІ

Міжнародна легітимність має велике значення для країни як і внутрішня легітимність. Міжнародна легітимність держави досить часто означає, у якій мірі вона може відстояти свій суверенітет від зовнішніх зазіхань, гарантувати недоторканість власної території та безпеку своїх громадян, реалізувати свої національні інтереси у міжнародному просторі, тобто наскільки вона має владу впливати на світову політику. Як зазначає Ф. Закарія, “легітимність дає можливість встановлювати порядок денний, визначати кризу та мобілізувати підтримку політики як серед країн, так і неурядових сил, таких як підприємницькі та масові організації” [7, р. 247]. Іншими словами, зовнішня легітимність держави, як і внутрішня, виступає одним із необхідних та вирішальних ресурсів влади, посилення якого забезпечують технології легітимації. Тут слід звернути увагу на те, що здебільшого оцінюється нелегітимність держави як такої (за винятком невідомих держав), а її політика, як зовнішня, так і внутрішня. Здійснення державою технологій легітимації саме і спрямовується на легітимацію її дій у сприйнятті інших держав як повноправних представників світової громадської думки. Як зазначає К. Коулман, “...дії держав часто публічно оцінюються як легітимні чи нелегітимні іншими державами” [4, р. 23]. На рівні міжнародного співтовариства ознаками нелегітимності дій держави можуть виступати гучний осуд, глобальні економічні санкції, контрзаходи військового характеру.

Однією з основних технологій легітимації влади держави на міжнародній арені, на які покладається політичне керівництво низки країн, є формування зовнішнього іміджу держави.

Ще з 1993 р. в руслі зміцнення політико-владних позицій України у світі українські правлячі сили надавали формуванню її позитивного іміджу (образу) неабияку значущість. Про це свідчать “Основні напрями зовнішньої політики України”, які були затверджені Верховною Радою 2 липня 1993 р. У цьому документі, зокрема, ставилось завдання “поширення у світі образу України як надійного й передбачуваного партнера”, що разом з реалізацією інших завдань мало зробити Україну «впливовою світовою державою» [2, с. 935–936].

Тенденція останніх десяти років у світовому просторі стає все більшим інтересом до формування та особливостей функціонування іміджів держав. Виходячи зі специфіки іміджу держави, слід підкреслити таку закономірність – чим вище ступінь відповідності внутрішньої та зовнішньої політики держави основним потребам та інтересам її населення, тим більш позитивний імідж країни у світовій політиці.

Імідж держави визначає ставлення до країни на різних рівнях зовнішньополітичної діяльності. Відповідно до існуючого іміджу, іноземні інвестори визначають привабливість депозитів та нового бізнесу в державі. Більш того, імідж також впливає на громадську думку жителів інших країн, що, у свою чергу, безпосередньо впливає на ставлення їх політичних лідерів

Незважаючи на весь комплекс внутрішньополітичних причин, які багато в чому зумовлюють імідж України на міжнародній арені, головна проблема полягає, на нашу думку, у самому застосуванні іміджмейкінгових технологій та їхня нездатність ефективно забезпечувати міжнародну легітимність держави.

Замість іміджмейкінгу, багато країн світу як технологію легітимації держави на міжнародній арені успішно використовують публічну дипломатію (public diplomacy). Публічна дипломатія, як відомо, є варіацією м’якої влади (soft power). Концепцію м’якої влади обґрунтовував Дж. Най-молодший. За його словами, “здатність країни приваблювати інших виникає з її культури, її цінностей та внутрішніх практик, а також сприйнятої легітимності її зовнішньої політики” [6, р. 5].

Публічна дипломатія будується на нових комунікативних технологіях, що відкривають нові (та, можливо, безпрецедентні) можливості взаємодії з широкою громадськістю на основі мережного підходу з максимальним використанням поліцентричної глобальної, взаємозалежної системи. Як зазначає П. ван Гам, “публічну дипломатію здебільшого розглядають як основний постмодерністський інструмент управління державою (statecraft), який виробляє легітимність та підтверджує, що в нашому глобалізованому світі держава втратила свою монополію на вироблення та розповсюдження інформації” [5, р. 57].

Термін “публічна дипломатія” з’явився в 1965 р., коли даний інструмент інформаційного впливу з метою встановлення сприятливих для США відносин у світі в американській дипломатії вже існував і розвивався. Його авторство приписують Е. Гулліону, кадровому дипломатові і декану Дипломатичної школи Флетчера в Університеті Тафта (однієї з найбільш престижних і впливових в США). Е. Гулліон запропонував уряду США позначити всі існуючі міжнародні програми пропаганди, академічних обмінів, навчання політиків, бізнесменів та представників армії, а також програми в галузі культури загальним терміном – public diplomacy. За іншими джерелами, термін був вперше офіційно використаний в тексті доповіді Комісії Мерфі – комісії палати представників Конгресу США з реорганізації урядового зовнішньополітичного

апарату – тільки в 1977 р. Публічна дипломатія США на сучасному етапі включає кілька елементів, які є інструментами впливу на зарубіжні країни та вирішення різних зовнішньополітичних завдань. Перш за все це інформаційні програми, програми в галузі культури і програми в галузі освіти. Основні зовнішньополітичні завдання, які стоять перед публічною дипломатією:

- поліпшення іміджу країни серед найбільш активної та впливової частини зарубіжного суспільства;
- вплив на еліту зарубіжних країн, в першу чергу на ту її частину, яка приймає рішення;
- створення сприятливого економічного та інвестиційного клімату для США в зарубіжних країнах [3].

Американські теоретики розвивають ідею “публічної дипломатії” та успішно використовують її інструментарій на практиці. На відміну від традиційної дипломатії, здійснюваної на рівні урядів і часто прихованої від громадської думки, публічна дипломатія є відкритим комунікаційним процесом, спрямованим на розвиток контактів і взаєморозуміння на рівні урядів, неурядових організацій та пересічних громадян зарубіжних країн у цілому. Публічна дипломатія охоплює доволі широку цільову аудиторію та суттєво посилює можливість участі громадян у прийнятті рішень не тільки із сфери внутрішньої, а й зовнішньої політики. Основними інструментами поширення такого типу дипломатії є широке використання інформаційних, культурних та освітніх програм. Сьогодні уряд США вважає, що “публічна дипломатія здатна забезпечити національну безпеку та інші інтереси шляхом інформування зарубіжної аудиторії, а також впливу на уряди та громадян інших країн”. Американська модель публічної дипломатії, головне, зосереджена на двох основних завданнях, а саме інформувати іноземних громадян про політику США та її засади, а також інформувати іноземних громадян про американський спосіб життя [1, с. 124].

Сьогодні публічна дипломатія є однією із важливих технологій забезпечення міжнародної легітимності для багатьох держав та інших суб’єктів міжнародної політики, зокрема, ЄС. В основі публічної дипломатії як технології лежить просування ідей та цінностей, які можуть бути сприйняті світовою громадськістю як привабливі та такі, що заслуговують на повагу, довіру та схвалення. У складі технології публічної дипломатії можна виділити декілька етапів. На першому етапі відбувається знайомство світової громадськості з важливими для соціального, культурного та політич-

ного життя певної держави ідеями та цінностями, на другому етапі – у ході обговорення, діалогу, певного аргументованого дискурсу доводиться їхня значущість та корисність, на третьому етапі – пропонується та стимулюється у партнерів із інших країн оцінювання на основі цих ідей та цінностей соціальних та політичних практик держави, що ініціює їх втілення, та перспектив інших держав у контексті реалізації цих ідей та цінностей. У результаті, об’єкти впливу публічної дипломатії несвідомо стають агентами впливу іншої держави в своїх країнах, добровільно та за власною ініціативою і переконанням пропонуючи своєму оточенню, громадськості чи уряду своєї країни прийняти запропоновані ідеї та цінності як орієнтири в суспільно-політичних та культурних перетвореннях. Головною умовою вдалого здійснення технології громадської дипломатії для досягнення міжнародної легітимності є правильний вибір та формулювання ідей та цінностей, які не лише не повинні в цілому суперечити соціальним та політичним практикам у державі, що виступає суб’єктом громадської дипломатії, а й мають дозволяти вигідно інтерпретувати її внутрішню та зовнішню політику

Список літератури

- [1] Д. С. Коротков, «Інституційна матриця політики «м’якої сили» США», *Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна «Питання політології»*, № 1132, с.123-128, 2014.
- [2] «Основні напрями зовнішньої політики України від 2 липня 1993 року», *Відомості Верховної Ради України*, № 37, Ст.379, с. 935-948, 1993.
- [3] М. В. Трофименко «Нова публічна дипломатія США» [Електронний ресурс]. Доступно: http://repository.mdu.in.ua/jspui/bitstream/123456789/482/1/nova_public_diplomatiia.pdf. Дата звернення: 23.02. 2020.
- [4] К. Р. Coleman *International Organisations and Peace Enforcement: The Politics of International Legitimacy*. New York, USA: Cambridge University Press, 2007.
- [5] Ham van P. Power, “Public Diplomacy, and the Pax Americana”, *The new public diplomacy: soft power in international relations* / ed. J. Melissen. – New York: Palgrave Macmillan, vol.3, p. 47-66, 2005.
- [6] J. S.Nye *Power in the global information age: from realism to globalization*. London; New York: Routledge, 2005.
- [7] F. Zakaria *The post-American world*. New York, USA; London: W. W. Norton & Company, 2008.

TECHNOLOGY FOR IMPROVING HUMAN POTENTIAL: GAMIFICATION IN EDUCATION AND TRAINING

The economy of the 21st century is the economy of knowledge. In modern conditions, the success of the development of a particular enterprise, industry and the country as a whole depends not so much on the quantitative indicators of the labor force as on its quality. The quality of the country's labor potential is such an important characteristic that in 2004 the World Bank, within the framework of the program Knowledge for Development [1], developed a comprehensive indicator KEI (The Knowledge Economy Index). This indicator allows you to assess the country's ability to create, accept and disseminate knowledge. So, Ukraine in 2012 (the year of the last indexation) took 55th place among 144 countries. Knowledge economy index for Ukraine was 5.73, while for Sweden, which ranked first, this index was 9.43 [1].

The development of human capital is one of the main tasks of the country, which aims to build a strong competitive economy. Approaches to solving this problem must be sought both at the level of the state as a whole, and at the level of each enterprise and each person. In this regard, education reform is currently underway in Ukraine. The main trend of the modern education system is the competency-based approach. The competency-based approach provides that the content of education does not come down only to a knowledge-oriented component, but involves the acquisition of holistic experience in solving professional problems, performing key functions, and fulfilling a social role [2]. Such a vector of transformations in the field of education is consistent with Ukraine's general course towards European integration [3].

The implementation of the competency-based approach requires a change in the content of education, as well as the use of new technologies for the formation of not only knowledge and skills, but also the acquisition of social experience. One such educational technology is gamification [4]. This technology consists in applying game-based mechanics and game thinking to non-game areas for greater involvement of participants in the learning process. In this case the game can be seen as some fictional reality in which player engage in an abstract challenge, defined by his role, interactivity, and feedback from other players. As a rule it leads to quantifiable outcome, often through an emotional reaction (the thrill of victory). The scope of the implementation of gamification is permanently expanding. Currently, game mechanics are used to educate students, train production personnel and managers. Business games challenge participants to reach goals and outcomes which cannot be considered simple or straightforward [5]. Often they facilitate to the generation of new ideas and new solutions to problems, drive innovation.

We will consider the use of gamification mechanics to enhance the human potential of staff. Moreover, we will focus mainly on building soft skills. At the same time, we will take into account the specifics of using business games to form professional competencies of senior students and to improve the skills of professional managers.

The educational process is often presented in the form of a pyramid, thereby emphasizing its hierarchical structure. However, in the modern world these are rather not separate steps, but the unity and mutual penetration of the three components. A generalization of ideas about the structure of education is presented in Fig. 1.

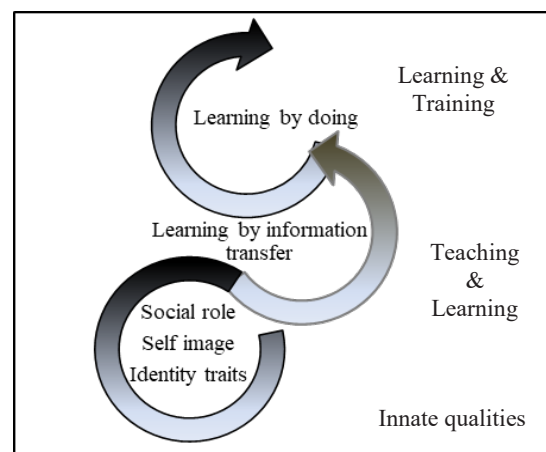


Fig. 1. A conceptual learning model

One of the components is personal natural qualities. They determine how and why we behave in a particular situation, how we identify ourselves. It is believed that these qualities are hard to change. But it is precisely using these qualities that we learn, gain professional knowledge and skills. This is the second component of the learning process. Its completion until recently was considered the completion of education. The third component is continuous improvement, learning through doing. This component meets the modern paradigm of Lifelong Learning. Gamification of the learning process due to its emotional coloring can be used both to increase the effectiveness of each of the components of this process, and the entire learning process as a whole.

In Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics various interactive techniques are used throughout the entire learning period [6]. These techniques require a dialogue during which the lecturer and student interact. Game techniques imply a dialogue not only with the lecturer, but also with other students. For 1st and 2nd year students, game mechanics can be used to study specific disciplines. For bachelors and masters, it

is advisable to conduct business games that implement an interdisciplinary approach. Elements of business games can also be effectively applied in the process of postgraduate retraining of specialists.

If as an example we consider the teaching of mathematical disciplines for future economists and managers, then in the first year students can make their own presentations in front of an audience. In the process of studying Higher Mathematics, the topics of such a presentation may be the use of functions in economics or the use of matrices for operations with large databases. And when studying Probability Theory and Mathematical Statistics, the topics of presentations can be any statistical research. In the study of Further Mathematics, i.e. courses of Econometrics, Operations Research or Decision Science, etc., studied in addition to standard mathematics courses, individual topics can be posed as topics for brainstorming. It should be emphasized that in the process of discussing the problem, the manager is not a lecturer, but a group of experts chosen by students from themselves. Such discussions are built on the basis of interdisciplinary relations, since the actual economic problem is considered, for the solution of which methods of mathematical modeling are used.

Full-fledged business games are held as trainings for bachelors and masters. The plot of the game is elements of the professional activities of future specialists. Imitation of a real situation allows future specialists to get not only their knowledge and skills in the professional field, but also gain experience in finding solutions in situations of conflict or information uncertainty. During the game, the student improves the skills of searching and processing information using modern software, his analytical thinking, the ability to speak and convince. In addition, the student can try to apply a type of behavior that is not peculiar to him in life. A wow effect arises, positive or negative. That is, within the framework of the competency-based approach, a business game contributes to the improvement of not only knowledge and skills that are easy to change, but also natural qualities that are hard to change (see Fig. 1). Such a business game, including preparation for it (this background is also part of the game's plot), can continue 3–5 days.

As an example, let's take a look at the author's training [7] "Development of BSC as an Instrument for Strategic Enterprise Management" for masters, which are majored in Management. Balanced scorecard (BSC) is a strategic performance management tool that allows managers to evaluate employee capacity realization. Along with financial indicators, one of the elements of the BSC is the key performance indicators (KPI) of the use of human capital. It is the study of the principals of these indicators formation based on the mission of the company that is the goal of the business game.

The success of a company depends on its ability to use human potential as much as possible, so KPI should be understood not only by managers, but also by employees.

In accordance with the plot of the business game, students united in two groups of experts, each of which offered its own KPI:

$$KPI = \sum_{i=1}^k w_i * PI_i \quad (1)$$

where PI_i is the i th particular indicator that characterizes the process ($i = \overline{1, k}$); k is the number of processes related to the competence of this specialist; w_i is a weighting coefficient which determines the relative value of the i th particular indicator.

$$\sum_{i=1}^k w_i = 1, w_i > 0. \quad (2)$$

Each group of experts carried out the selection of particular indicators and the contribution of their weight coefficients using the analytic hierarchy process.

It should be noted that gamification as a technology of training can be used by enterprises belonging to everyone industry or service sector. The use of gamification in the process of training employees increases their involvement and motivation, contributes to a better understanding of organizational values and goals. Analyze, assess, evaluate, and develop your human potential! The goal of the game can be both an increase in professional qualities, and personal growth. The latter is largely related to the creation of a managerial reserve.

References

- [1] Индекс экономики знаний [Online]. Available: Accessed on: February 1, 2020.
- [2] W. Hutmacher. "Key Competencies for Europe" [Online]. Available: <https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED407717.pdf>. Accessed on: February 2, 2020.
- [3] О. В. Овчарук. Компетентнісний підхід у сучасній освіті: світовий досвід та українські перспективи. Київ: К.І.С., 2004.
- [4] К.М. Kapp, The Gamification of Learning and Instruction: Game-based Methods and Strategies for Training and Education. San Francisco: Pfeiffer, 2012.
- [5] D. Ėrgle, and I. Ludviga, "Use of gamification in human resource management: impact on engagement and satisfaction". [Online]. Available: https://www.researchgate.net/publication/327738322_use_of_gamification_in_human_resource_management_impact_on_engagement_and_satisfaction. Accessed on: February 1, 2020.
- [6] Тренінгове навчання в закладі вищої освіти. / За заг. ред. М. В. Афанасьєва. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018.
- [7] С. С. Лебедев і В. С. Хвостенко "Тренінг: Збалансована система показників в оцінюванні капіталізації людського капіталу", Свідоцтво про реєстрацію авторського права на твір № 85760 від 13.02.2019. Авторське право і суміжні права. Офіційний бюлетень, № 52, с. 701, 2019.

A MAPPING STUDY ON BUILDING MATHEMATICAL COMPETENCIES OF ECONOMIC STUDENTS

The modern educational policy of Ukraine provides that the priority for the development of education is its compliance with international standards, the integration of the national education system in the European educational space. This applies to all levels of education, from primary to higher education, including postgraduate diplomas and degree awards. In this regard, the general task of higher education institutions is the implementation of a competency-based approach in the training of professionals which would be competitive not only nationwide, but also in the globalized labor market. In competency-based education, the emphasis is on what graduates know and can do, rather than what is included in the curriculum.

The conceptual learning model provides for such a structure of competencies: knowledge, abilities, and skills (which are developed in the learning process) and social role, self-image, traits, and motives (which are foundation). But these characteristics are only the basis (the lower levels) of the conceptual model of learning, which is customarily represented as a pyramid. The upper levels of this pyramid are competencies and demonstration. Standard criteria already exist for assessing the level of knowledge, skills, and abilities, whereas the degree of development of each of competencies needs to be evaluated. In the USA, for example, several organizations deal with these problems. So, the Lumina Foundation for Education were developed standards for what bachelor's, and master's degrees should know and be able to do along five dimensions [1]: applied learning, intellectual skills, specialized knowledge, broad general knowledge, civic learning. The Degree Qualifications Profile has already been developed for disciplines such as physics, chemistry, biology, education, history, etc. Specialists in the field of economics and management also need such approach that would allow us to evaluate the quality of acquired competencies.

In developed countries, STEM technology [2; 3] has become increasingly popular when the study of natural Sciences (which include the economy) involves the use of Technology, Engineering, and Mathematics. The importance of the formation of mathematical competence in the training of economists and managers is emphasized in a number of works [4; 5] etc. Focusing the learning process on the interdisciplinary integration of mathematics and economics allows us to bring the learning process closer to the students' future professional activity and to increase their motivation for learning and self-development. In addition, Project-Based Learning [3; 6] in the framework of STEM technology means not only the application of knowledge from related areas in the process of working

on a project, but also the development of creative, critical thinking. Skills critical thinking allows people of 21st century to better understand complex information and helps them make the right decisions and solve problems in real-world applications. The agglomeration of modern learning technologies as a foundation stone of the educational process is presented in Fig. 1.

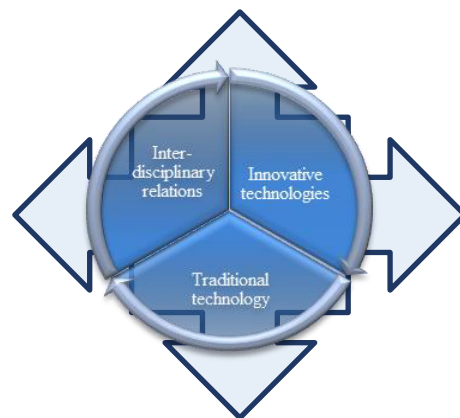


Fig. 1. Agglomerate of modern learning technologies

The purpose of this study is to analyze the structure of the mathematical training of economists and managers, its properties and its possible implementation in the framework of the competency-based approach pertaining to higher education. We are presenting a mapping study of scientific work of students that not only considers the results, but also indirectly reflects the activities activity related to the their finding. This is a review that seeks not so much results as linkages.

In our study, we proceeded from the concept that the formation of competencies requires the use of methods to enhance quality the learning process. Such innovation methods can be business games, trainings, performing own research under the guidance of a lecturer, etc. The most promising area of application of mathematical methods in economics is data analysis using mathematical models, statistical methods and software. The teaching of mathematical disciplines should be designed so that students not only gain knowledge which is included in the curriculum but also understand the need to apply mathematical methods to the study of patterns of real economic processes.

In this study, as a method of improving the quality of education, we consider introducing students to writing scientific articles that summarize the results of their own research. The student chooses the topic of the article and research methods independently and independently

collects statistics and processes them with the help of a software program.

We analyzed the students' articles, which were published in the journal "Youth Economic Bulletin KhNUE of S. Kuznets" [7]. The total number of articles was 5,402 articles, but only 1,524 articles contained one or another mathematical research. This amounts to slightly more than 28% of the total number of articles. These articles were analyzed on the level of mathematical processing of research results in students' creative works and also on topics that excite students. Assessment of the level of use of mathematics was carried out on a 5-point scale. One point was assigned to the article in which statistical data were provided, but there were no calculations. Five points were assigned to the article in which the mathematical model of the process was built and the reliability of this model was analyzed. These studies were carried out separately for each year of study. The results of the distribution of scientific articles by these scores are shown in Fig. 2

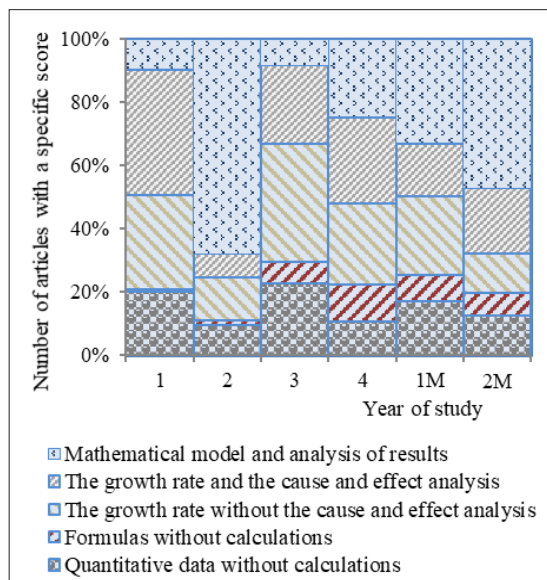


Fig. 2. Distribution of scientific articles by the quality of mathematical data processing

The analysis shows that most of the articles that were assigned the maximum score were written by students of the 2nd year of study (almost 65%). This is due to the fact that it is the 2nd year students who study such applied mathematical disciplines as econometrics and the operations research. Articles in which mathematical models are considered are practically absent among students of the 1st and 3rd year of study. Then their number begins to increase again. The level of use of the software corresponds to the volume of calculations. But it should be noted that some articles (about 15%) contain statistical data only as an illustration, and their quantitative analysis is not carried out. We estimated the range $[\bar{x}-\sigma; \bar{x}+\sigma]$ to which the average score $\bar{x}$ for using of mathematical methods belongs, taking into account the standard deviation σ (see Fig. 3).

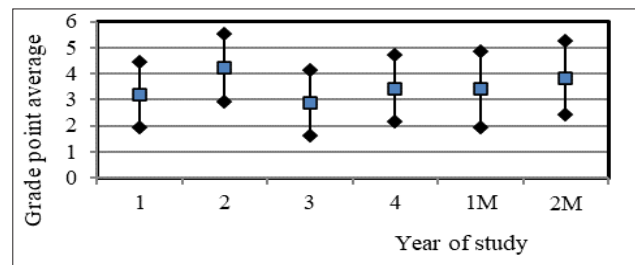


Fig. 3. Distribution of the quality of mathematical data processing by year of study

Last but not least, an analysis of the topics students choose for their research shows the following. Students of the 1st and 2nd courses choose more general social topics, which involve the consideration of any indicators in dynamics. 1M and 2M students (Masters) choose more specific topics that are directly related to the subjects they are studying.

Thus, the practical significance of the competency-based approach is to develop students' ability to use the mathematical apparatus in solving real economic problems. It is the use of innovative forms of training, the professional orientation of the disciplines of the mathematical cycle that is an effective means of eliminating the existing contradiction between the needs of society in qualified specialists and the current state of training students of economic specialties.

References

- [1] L. Soares. "A 'disruptive' look at competency-based education. How the innovative use of technology will transform the college experience". [Online] Available: <https://www.americanprogress.org/issues/education-postsecondary/reports/2012/06/07/22680/a-disruptive-look-at-competency-based-education/> Accessed on: February 10, 2020.
- [2] K. Becker, & K. Park. "Effects of integrative approaches among science, technology, engineering, and mathematics (STEM) subjects on students' learning: A preliminary meta-analysis". *International journal of STEM education*, vol.12, Issue 5&6, p. 23-38, 2011.
- [3] S. M. Stehle & E. E. Peters-Burton. "Developing student 21st Century skills in selected exemplary inclusive STEM high schools". *International journal of STEM education*, vol. 6, Article number 39, p. 1-15, 2019.
- [4] V. G. Zakirovaa, & Z. V. Shilova. "Integrative connection of mathematics and economics". *IEJME – Mathematics education*, vol. 11, No. 8, p. 3021-3036, 2016.
- [5] Г. Я. Дутка. "Математична компетентність як основа професійної підготовки майбутніх економістів", *Вісник Черкаського університету. Педагогічні науки*, № 16, с. 3-30, 2017.
- [6] C. P. Dwyer, M. J. Hogan, & I. Stewart. "An integrated critical thinking framework for the 21st century". *Thinking Skills and Creativity*, vol. 12, p. 43-52, 2014.
- [7] Архів видань журналу "Молодіжний вісник" [Online]. Available: <https://www.hneu.edu.ua/naukovi-vidannya/arhiv-vydan-molodizhnyj-visnyk/>

PROBLEMS OF THE SOCIETY SOCIAL POLARIZATION IN UKRAINE

In recent decades, changes in the external environment of enterprises, institutions and organizations have been taking place at a very rapid pace. To quickly adapt to the changing conditions of the competitive environment and today's readiness for tomorrow's changes, enterprises should monitor not only the level of compliance of tangible assets with the requirements of the NTP, but also the condition and change of intangible assets. Modern organizations that operate in a complex socio-economic environment must constantly create and implement various kinds of innovations that ensure their effective operation in the modern economy. In turn, innovation is often preceded by the generation of new ideas and the search for new solutions.

These problem is extremely relevant for Ukraine, which confirms the relevance of the chosen research topic, because today many experts believe that the economy of all countries in its development goes through six stages (epochs), which are determined by the main industries, resources and goods that characterize economic growth.

The low level and quality of innovation of domestic enterprises, leads to the leveling of key reserves of their competitiveness in the domestic and world markets. Innovative development is a crucial prerequisite for ensuring the economic growth of enterprises, which will help to bridge the gap with the world leaders. First of all, it is about activating innovative processes of entrepreneurs on the basis of creativity. Thus, the search for new drivers of accelerating the economic dynamics of innovative enterprises, adequate to the challenges of today, has become a permanent task, which determines, first of all, the formation and development of creative management, based on the use of modern management technologies, models and mechanisms. That is why a manager must form the conditions for creativity at the enterprise by organizing creative teams and involving them in the decision-making process.

For successful management of the company, managers need to know the methods of psychological activation of human thinking, methods of systematic search for ideas and methods of purposeful solution of creative problems. With every passing year, the ability to take an irrational approach to solving problems becomes increasingly in demand.

The society social polarization claims more attention of scientists every year as one of the urgent problems of our days. The mass development of polarization around the world began in the USA and Great Britain upon the Second World War, and some other countries subsequently experienced this problem. In Ukraine, the society mass stratification process began upon changing the economic system, notably upon transiting

to the capitalist market system. This transformation had some positive consequences, such as free entrepreneurial activity, knowledge of international standards of living, but also entailed the society rapid polarization.

Such foreign scientists as P. Drucker, A. Toynbee, D. Bell, Y. Yakovets, J. Stiglitz and others thoroughly considered the essence, problems as well as the social and economic inequality intensification in the world.

Such Ukrainian scientists as L. Cherenko, O. Makarova, V. Heyets, P. Sabluk, L. Shepotko, H. Kupalova, S. Hudzinsky and O. Tsvetkova considered the polarization problem. Their works are devoted to the research and justification of some causes of poverty, the comparison of incomes of Ukrainians and residents of some other countries as well as the formation of some strategies and directions of investments within the country [1].

The object of the Article is to evaluate polarization in Ukraine in accordance with some international criteria, to highlight some problems related to the research, to formulate and implement some strategies that will contribute to the development of social policy as well as diminish this negative phenomenon.

The social polarization is a process when a society is divided into some classes and groups and which entails some conflicts due to different financial situations, views, values and interests.

The stratification, a phenomenon caused by the emergence of institutions and the division of labour, constitutes the basis of the social polarization. Our modern society is represented by a complex differentiated mechanism as well as by a system of significant influence of status on the society division. It is due to the fact that certain statuses are perceived as desirable and prestigious while some other ones – as humiliating [2]. The social stratification has many reflections and forms. The inequality constitutes the main fact and is divided into [1]:

the economic one – income inequality, restricts access to resources, certain benefits and the exercise of fundamental rights. The inability of children from poor families to obtain a higher education, which subsequently reduces their chances of finding a good job and ultimately leads to poverty in their adult life, serves as an example;

the social one – one of the types of differentiation when individuals or social groups are on different steps of the social hierarchy as well as have unequal opportunities to meet their needs;

the political one – limitation of influence on political situations due to certain factors and conditions;

the ethnocultural one – a set of ideological views basing on the inequality of human races and cultures. Racism serves as a relevant example thereto.

Although some Western scientists are convinced that the emergence of the social polarization is due to some differences in people's talents, education and commitment to work. Max Weber distinguished three criteria of inequality: wealth, prestige and power [2].

B. Barber supplemented his classification with the following three important inequality criteria. Firstly – the level of education which further influences the difference in income between individuals with and without a higher education. Secondly – the degree of religiosity, the difference in respect and attitude. Thirdly – the ranking of related and ethnic groups.

Having analyzed the state of modern Ukrainian society, one may observe the disintegration process intensification in the social space. This term shall mean the components separation process, notably the society disintegration into some individual communities. This phenomenon captures the economic side as well. In this regard, some factors contributing to the society social disintegration and reflecting the ranking system are distinguished in the table 1 [3].

Table 1

Modern Society Division Factors Hierarchy

Division factor	% of influence	Rank
Income	24	1
Education	23	2
Property	16	3
Power	13	4
Profession	10	5
Talent	19	6
Origin	3	7
Religion	2	8

For this table, the factors that cover the main three factors of polarization, namely economic, political and professional, have been selected.

At the same time, income and education are almost at the same level, it can be concluded that the amount of income depends on the level of education, and therefore the subsequent life of a person and its expression in society. Therefore, the economic component is the main cause of delamination in society, and this again emphasizes the relevance of this problem. Control over changes in the dynamics of economic stratification makes it possible to assess the extent and intensity of transformation of the structure of society, and to determine the social direction of these processes.

Attention should be paid to the inequality in the allocation of resources. Under conditions of growth of imperfect distribution mechanisms in societies there is an excessive concentration of resources and capabilities in the hands of certain people or groups of people [6].

In turn, population inequality leads to a deterioration of the socio-psychological state, namely, the limitation of perspectives and the hopeless social situation. Thus,

it affects the physical and moral health of society, their education and culture.

In order to combine practical [4] and scientific [5] concepts that define the principles of division into classes, class differences and ways of controlling economic resources, it is necessary to formulate the concept of economic polarization in a broader and narrower dimension [6]. Economic polarization in the broadest sense is a process of hierarchy over potential volumes of consumption. Economic polarization in a narrow sense is the process of dividing up by projected profit.

One of the conditions for solving the evident dilemma in Ukrainian society can be a complete understanding of the causes and peculiarities of social inequality. It is the quantitative and qualitative components that can serve as a guide for national policy making.

The main tasks of social policy in order to reduce the polarization of society should be: implementing policies to help homeless and poor families; assistance in case of job loss; protecting and maintaining living standards through the creation of offsets in the face of sharp price increases; development of education, health care, as well as conservation and improvement of the environment at the expense of the state; social policy on qualifications; social security measures and a minimum wage for all employees.

Finally, it can be noted that the socio-economic situation in Ukraine after the transition to the economic system, namely the transition to the capitalist market system, has caused some problems of studying the state of polarization of society, the main ones being the lack of completeness and reliability of the data obtained during the analysis and incorrect assessment and processing source data. This encourages scientists to study this problem more closely and in detail. Further research in this area should include concrete ways, forms and strategies for minimizing the stratification of society.

References

- [1] О. В. Цветкова, "Особливості та проблеми соціальної стратифікації в Україні", *Часопис економічних реформ*, № 3, с. 97–103, 2013.
- [2] З. Т. Голенкова, "Система ранжування суспільства". [Електронний ресурс]. Доступно: <http://studepedia.org/index.php?vol=1&post=40236>. Дата звернення: Бер. 10, 2020.
- [3] О. В. Макарова, *Соціальна політика в Україні*, Київ, Україна: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН, 2015.
- [4] Е. Лібанова, "Сталий людський розвиток: забезпечення справедливості". [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.nas.gov.ua/text/pdfNews/27%2003%202013.ppt>. Дата звернення: Бер. 10, 2020.
- [5] World Economic Forum. [Online]. Available: <http://reports.weforum.org>. Acctssed on Mar.10, 2020.
- [6] С. Х. Lixin, "Income Distribution, and Growth", *Economics and Politics*, vol. 12, no. 2, pp. 155-181, 2015.

FEATURES OF ASIAN MODELS ORGANIZATIONAL CULTURE

With the intensification of global competition and the rapid development of the knowledge economy, the basic assumptions of organizational operations and the external environment have undergone fundamental changes, and innovation and change have become the theme of the times for the survival and development of enterprises.

Transnational operations are conducive to the effective allocation of resources, can fully and effectively use the international market, participate in international competition, and improve international competitiveness.

The cross-cultural differences in the environment is a realistic background for multinational operating companies. Looking at the development history of many multinational organizations, the reasons for the failure of multinational organizations are different, but the most fundamental conflict is the same-cultural conflict.

Corporate goals of cultural conflicts and maintaining a common code of conduct for employees of different cultural backgrounds to meet the needs of foreign publics, media and customers, so that business operations can run smoothly and competitiveness can be enhanced.

Due to differences in values, thinking methods, and habitual style, corporate personnel often have different attitudes on some basic issues of business management, thereby burying the crisis for the overall operation of an enterprise. However, from other side organizational culture could form the competitive advantage of enterprises.

At the same time, the organizational culture at different levels shows different cultural characteristics, and each has its own personality representative, that is, the cultural adoption at different levels to specific interest groups in the organization.

So-called organization refers to a group of people in order to achieve a set organizational goal. The organization has its own employees who work together, have a clear business philosophy, organizational goals, and have a common code of conduct, and an organization system and its own unique organizational culture.

Organizational culture is formed by the management and in management process of an enterprise. Organizational culture, as a subculture of social culture, should have the same origin as the world civilization and the history of cultural development.

Until the first half of the 20-th century, the role of organizational culture in the development of the entire enterprise was not significant, and a large number of corporate managers did not realize the important role of organizational culture for the enterprise.

As Li Yongtai and Li Wei mentioned it was only in the second half of the 20th century when the power of corporate culture was gradually being used by people

known and emerged a group of companies that have won with excellent corporate culture [1].

In 1979 A. Pettigrew in his research paper proposed to discover the term “organizational culture” [2].

In modern cultural studies, the term “organizational culture” is also known as and mentioned as “corporate culture” and “management culture”.

In the 1980s, organizational culture has quickly gained the attention of organizational management researchers and became the focus of organizational research.

According to incomplete statistics, there are about 400 definitions of corporate culture at home and abroad, and almost every management scientist has defined organizational culture.

Organizational culture is the yardstick to distinguish between organizations and the differences between organizations, and it is the key to excellent organizational success. Organizational culture is a thinking model formed by some basic assumptions.

J. B. Barney in his research mentioned that organizational culture of the company could bring lasting competitive advantages for the company as an its important intangible resource [3].

A multinational company is a multicultural organization, and cultural differences and conflicts are typical cultural characteristics of all multinational companies.

The environment that transnational corporations face is affected by a combination of factors such as people's livelihoods, religious beliefs, education, and attitudes to life in the countries and regions where transnational corporations are located.

In multinational company employees come from different countries and cultures and that is why employees have different cultural backgrounds.

The concentration of employees with different cultural backgrounds will inevitably lead to cultural conflicts, which are an objective existence.

These cross-cultural problems are specifically reflected in the diversity of the cultural values, beliefs and employees' behavior, diversity in management methods, in the complexity of the company's production and operating environment, in difference of the process of cultural identification and integration between employees and the company, and employees themselves.

Therefore, management of multinational company face up to the cultural differences of company's employees and has to shape good cultural adaptation and cultural integration and solve many cultural problems.

The foundation of cultural construction is also the basis for multinational companies to adopt different cross-cultural management methods and solve cross-cultural conflicts.

The organizational culture of multinational company must not only be tolerate to cultural diversity, but also make good use of cultural diversity for multinational company employees themselves in different countries, cultures and regions.

Under the new global situation in the international economic system, transnational operations of companies become an important trend in China's economic development.

Transnational operations are conducive to the effective allocation of resources, can fully and effectively use the possibilities of international market, participate in international competition, and improve international competitiveness level of Chinese economic system [4].

In the mid-1980s the strong idea of emulation Japanese industrial model as organizational model that is the most efficient is analyzed in Chinese textbooks on management and organizational behavior [5; 6].

As S. K. Herath and T. M. Walls mentioned in their research [7] comparing differences in national culture with differences in organizational culture, the correlations are significantly stronger for language barriers and national cultural differences.

"In contrast, the correlations are significantly stronger for differences in corporate (organizational) culture compared with differences in national culture for corporate cultural differences, and differences between partners' objectives and priorities" [8, p. 198].

S. Bing is the first Chinese scientist who start to create organizational culture network in China. The scientist believes that organizational culture is the business philosophy, business purpose, management policy, value concept, business behavior, social responsibility, business image, etc. formed in the business activities of the company. Moreover, the sum of all these components is the fundamental manifestation of company personalization and the soul of the survival and development of the company [9].

L. Changhai in his monograph "Corporate Culture" noted that organizational culture is the consciousness of group competition that wins through civilization "that enterprises strive to implement and actually manifest in various activities" [10].

L. Yongtai and L. Wei in the monography "Cultural Ladder of Enterprise Management" mentioned that organizational culture is a kind of center of all members to cultivate a systematic, complete, and adaptive management function. They notices that spiritual culture is the content to form a highly cohesive and dynamic management thinking system and organize methods for enterprises [11].

Most Chinese scholars believe that organizational culture is divided into narrow sense and broad sense. The broad sense of organizational culture refers to the sum of the material wealth and spiritual wealth created by an enterprise, including corporate.

Organizational hard culture is the material state of an enterprise. The main body of hard culture is things.

The soft organizational culture of an enterprise refers to the ideology, ideology, concepts and other ideologies that are characteristic of the enterprise formed in the course of its development, as well as the performance of enterprise systems, organizations, business operations, and other behaviors, corporate image. The subject organizational soft culture is people.

On our opinion general definition of organizational culture in Chinese management can be described as "presuppositions, beliefs, norms and a system of values which are accepted and jointly interpreted by the members of the organization" and through its stability and its systemic effect on the individual behavior result to (a certain degree) the predictability of the individuals and organizations behavior.

References

- [1] L. Yongtai, and L. Wei, *Cultural Ladder of Enterprise Management*. Beijing, China: Sichuan People's Publishing House, 2003.
- [2] A. M. Pettigrew, "On Studying Organizational Cultures", *Administrative Science Quarterly, Qualitative Methodology*, Vol. 24, No. 4, pp. 570-581, Dec., 1979.
- [3] J. B. Barney, "Firm Resources and Sustainable Competitive Advantage", *Journal of Management*, Vol. 17, No. 1, pp. 99-120, 1991.
- [4] Ch. Xiaoping, "On the shaping and transformation of corporate culture", *China Human Resources Development*, Vol. 5, pp. 26-27. 2001.
- [5] G. Z. Xu, and D. N. Han, et al., *A Conceptual Discourse on Chinese Corporate Culture*. Beijing: China: China Economic Press, 1994 (in Chinese).
- [6] A. Chan, "Chinese Enterprise Reform: Convergence with the Japanese Model?" in: *China After Socialism – In the Footstep of Eastern Europe or East Asia?* B. L. McCormick, and J. Unger, New York, USA: M. E. Sharpe, 1996, pp. 181-202.
- [7] S. K. Herath, and T.M. Walls, "Defining Corporate Culture and Identifying Its Role in Asian Countries: A Review of Literature", *American International Journal of Humanities and Social Science*, Vol. 3, No. 3, June 2017. [Online]. Available: https://www.researchgate.net/publication/319026615_Defining_Corporate_Culture_and_Identifying_Its_Role_in_Asian_Countries_A_Review_of_Literature.
- [8] L. Dong, and K.W. Glaister, "National and corporate culture differences in international strategic alliances: Perceptions of Chinese partners", *Journal of Asia Pacific Management*, Vol. 24, No. 1, pp. 191-205, 2007.
- [9] S. Bing, *Research and Exploration of Language and Culture*. Beijing, China: Paperback, 2004 (in Chinese).
- [10] L. Changhai, *Corporate Culture*. Beijing: China: Renmin University of China Press, 1999.
- [11] L. Yongtai, and L. Wei, *Cultural Ladder of Enterprise Management*. Beijing, China: Sichuan People's Publishing House, 2003.

MODERN TRENDS OF PRICING IN EDUCATIONAL SERVICES MARKET

Almost every citizen needs high-quality education in order to keep up with progress, find the desired job or create his/her own business, which will allow him/her to successfully realize his/her potential and skills.

Top skills which are in demand in the labor market are changing every year. Today the most popular are those skills that are paid well by the employers. According to the results of research of McKinsey Global Institute the specific workforce skills are basic cognitive skills, higher cognitive skills, social and emotional skills, technological skills. Rating of skills is presented in such a way: advanced IT skills and programming (91%), basic digital skills (69%), creativity (40%), leadership and managing others (33%), entrepreneurship and initiative taking (33%), technology design and engineering and maintenance (31%), interpersonal skills and empathy (30%), scientific research and development (28%), advanced communication and negotiation skills (27%), advanced data analysis and mathematical skills (25%), adaptability and continuous learning (24%), complex information processing and interpretation (18%), critical thinking and decision making (17%), teaching and training others (14%), project management (2%) [1]. The popularity of top skills in the labor market will also influence the process of formation the trends of pricing in educational services market. According to the presented rating of skills advanced IT skills and programming, basic digital skills and creativity, leadership and managing others are in demand. This means that the pricing policy in these spheres is more open to quick changes. Students will be oriented to choose these specialties, because they are well paid by the employers and they correspond to future professions, indicators of life expectancy of consumers.

The education indicator, along with indicators of life expectancy and per capita income, underlies the assessment of the human development index (HDI) in the country. This index is used to identify differences between developed, developing and underdeveloped countries. In addition, it is used to assess the impact of economic policy on the quality of life of the country's population. Such an assessment is carried out annually by the UN. According to the UN Human Development Report for 2018, Ukraine took the 88th place in the ranking of 193 countries and largely due to the high level of education [2].

According to the World Economic Forum, Ukraine occupies the 10–12th position in the world by the rate of enrollment in higher education. It is received by 79% of people aged 20 to 26 years [3].

Today there are over 650 institutions of higher education in Ukraine. Most of them are state-owned. According to the data of the Ministry of Education and Science of Ukraine, the training of specialists

by institutions of higher education is concentrated in five regions: Kyiv and Kharkiv, Lviv, Dnipropetrovsk and Odessa regions. These regions account for 50% institutions of higher education that receive funds from the state budget. At these universities, over 59% of students study under state order, i.e. using budget funds [4].

According to the State Statistics Service, at the beginning of the academic year 2018–2019, there were 1.522 million students in Ukraine. In the same academic year, 51.2 thousand applicants were enrolled to Institution of Higher Education (IHE) on the basis of tuition free program funded by the state.

Based on the number of population, Ukraine has an average of 6.35 universities per 1 million people, which is significantly more compared to the European countries. For example, in the UK there are only 160 universities, 48 of which are included in the world ranking of top 400. In relation to the population in Britain there are 2.48 university per 1 million people. Sweden and Germany have 4.95 and 5.28 university per 1 million people, respectively [3].

According to the analysis of 167 institutions of higher education, the Ministry of Finance of Ukraine determined that the total expenditures of the state budget to pay the fees for training specialists in these institutions in 2018 amounted to over 15 billion UAH. According to the Ministry of Finance, the average estimated cost of training one student on a state order in 2018 amounted to 44.6 thousand UAH. However, at some universities this indicator exceeded the national average by 2–3 times [5].

As for tuition fees on a contractual basis, it is significantly less than the specified amount. So, for example, the cost of the contract for training specialists in economic specialties in 2019 amounted to an average of about 20 thousand UAH in Ukraine [5]. The cost of training depends largely on the university and language of training. For example, studying in English is more expensive than in Ukrainian. Prices for economic specialties for foreigners start from \$ 1,500 a year and up to \$ 2,500 a year, depending on the specialty and language of training [6].

In connection with the current situation, when a university student is paid twice as much from the budget as a contract student, the Ministry of Education and Science of Ukraine planned to set optimal prices for contracted studies at universities for the period of the 2020 entry campaign. Such a restriction applies to about a third of all specialties, including economics, sociology, journalism, management, law, medicine, international relations, philology, etc. [7].

The use of the indicative cost of training is planned to be introduced gradually: 2020 – 60%, 2021 – 70% and 2022 – 80% of state funding per student. At the same

time, it is envisaged that the cost of training will correlate with the incomes of the population in the region. The IHE may not raise the price for contract education, if it exceeds the size of three average wages in the region [5].

As noted in the Ministry of Education and Science of Ukraine, the introduction of indicative cost (minimum tuition on the contract) will bring the tuition in line with actual costs. Establishing indicative costs will help to restore the conditions for fair competition among institutions of higher education and will prevent the risks of underfunding.

In addition, the Ministry of Education and Science notes that increasing the cost of the contract will contribute to a more responsible attitude of students towards their studies and will open up the possibility for IHE to update the material base and raise teachers' salaries [8].

At the same time, the increase in the cost of training has serious negative consequences as well – a decrease in the number of students due to the inability to pay for tuition.

A serious problem for higher education and the Ukrainian state as a whole is the outflow of Ukrainian students to study at foreign universities. More and more of young Ukrainians choose universities in Poland, Germany, USA and even China. At the same time, tuition prices in many leading foreign universities are quite comparable with tuition prices in Ukraine. In addition, some foreign universities offer foreign students free tuition in the language of their country (for example, Prague University of Economics (Czech Republic), Erfurt University of Applied Sciences (Germany).

Many Ukrainian graduates, having received a modern education abroad, do not return to Ukraine, but remain to work and live in Europe. Almost 70 thousand Ukrainian students study abroad (that is, every 20th), and, according to the Institute of Public Relations (ISP), only 7% of Ukrainians studying outside the country plan to return. Among the main reasons for choosing education abroad, according to the research results, they call obtaining a European diploma (about a third of Ukrainian students abroad plan to go to other EU countries after graduation), unsatisfactory living conditions in Ukraine, as well as obtaining the better knowledge [9].

It should be noted that domestic universities also attract the attention of foreign students.

In the 2019–2020 academic year, 63,820 foreign students study at institutions of higher education of Ukraine. Among them: 14,860 students from India, 6,046 students from Morocco, 4,858 students from Azerbaijan and 4,541 students from Turkmenistan [10]. Foreigners choose Ukraine for getting higher education for the following reasons: state accredited universities; attractive tuition fees dormitories for international students; simple procedure for submitting documents; low prices for a living; many international programs with universities in Europe and America; tolerant society [11].

Thus, when setting the price for the contracted form of training at universities, it is necessary to take into account all the consequences of the overstated or understated cost of the contract and choose the best option that would attract both domestic and foreign applicants.

In conclusion it should be said that the main trends of pricing in educational services market are the following: adaptation, flexibility and stereotype. Adaptation is associated with the students' plans to go to other EU countries. Flexibility is connected with setting optimal prices for contracted studies at universities. Stereotype is explained by the choice of foreign students Ukrainian universities, because they are state accredited.

References

- [1] The Top Skills to Learn to Defend Against Automation. [Online]. Available: <https://www.greycampus.com/blog/others/the-top-skills-to-learn-to-defend-against-automation?fbclid=IwAR2eGiH-UIXTd7bwtDWLdm-3H1ftius0GPAg0EXu-IvBfOdVxQDWKIE6cgU>.
- [2] Индекс человеческого развития. [Электронный ресурс]. Доступно: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BF%D0%B8%D1%81%D0%BE%D0%B>.
- [3] Высшее образование в Украине – путь в неизвестность. [Электронный ресурс]. Доступно: <https://golos.ua/i/560097>.
- [4] Освіта в Україні. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://thetabel.com.ua/news/38466-u-minfini-rozpovili-skilki-vitrachayut-na-studentiv-byudzhetskiv-naybilshe-koshtiv-yde-na-lotnu-akademiyu-nau>.
- [5] Мінфін повідомив вартість витрат на навчання студентів-бюджетників. [Електронний ресурс]. Доступно: https://zaxid.net/ministerstvo_finansiv_povidomilo_skilki_derzhava_vitrachaye_na_navchannya_studentiv-byudzhetskiv_n1493367.
- [6] Стоимость обучения в ВУЗах Украины в 2019 году. [Электронный ресурс]. Доступно: <https://pytachok.dp.ua/obrazovanie/489-stoimost-obucheniya-v-vuzax/>.
- [7] В українських ВНЗ стрімко зростає вартість навчання. [Електронний ресурс]. Доступно: https://vgolos.com.ua/news/v-ukrayinskyh-vuzah-strimko-zroste-vartist-navchannya_1179939.htm.
- [8] Вартість контрактного навчання у вишах зростає. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://osvita.ua/vnz/69082/>.
- [9] Украинские студенты за рубежом. [Электронный ресурс]. Доступно: <https://kr.ua/life/617405-ukraynskye-studenty-za-rubezhom-70-tysiach-kotorye-ne-sobyrautsia-vozvrashchatsia>.
- [10] Стало известно сколько иностранных студентов учатся в Украине. [Электронный ресурс]. Доступно: <https://www.unn.com.ua/ru/exclusive/1834227-stalo-vidomo-skilki-inozemnikh-studentiv-navchayetsya-v-ukrayini>.
- [11] Образование в Украине. [Электронный ресурс]. Доступно: <https://www.fdstudy.com/ru/obrazovaniye-v-ukraine>.

МОВЛЕННЄВІ ФОРМУЛИ ДИПЛОМАТИЧНОГО ЕТИКЕТУ

На сьогодні дипломатичний етикет є важливою частиною нашого життя. Сформовані норми морально-етичності є результатом тривалого за часом процесу становлення взаємин між людьми. Без дотримання цих норм неможливі політичні, економічні культурні відносини, тому що не можна існувати, не поважаючи один одного. Завдання роботи полягає у вивченні реалізації мовленнєвих формул етикету в діловій сфері, зокрема у сфері ділового листування. Ділова сфера є доволі консервативною й вимагає знання чіткого протоколу поведінки. Оскільки в мовознавчих студіях бракує структурованих й охоплених розвідок із зазначеної теми, уважаємо її актуальною.

Неухильне розширення зв'язків між країнами, організаціями та людьми, що представляють різні національності, культури, традиції, конфесії, зажадало вироблення єдиних правил і норм поведінки як в офіційній, так і в неофіційній ситуації спілкування. Ці правила становлять основу протокольної практики будь-якої країни, з поправкою на особливості її національної культури, традицій і звичаїв.

Етикет – установлені норми поведінки і правила ввічливості в якому-небудь товаристві [4, с. 490]. Сучасний етикет успадковує звичаї практично всіх народів від давніх часів до сьогодні. Ці правила поведінки є загальними, оскільки їх дотримуються представники не тільки певного суспільства, але й представники соціально-політичних систем, що існують у сучасному світі.

Одним з основних видів етикету є дипломатичний етикет – правила поведінки дипломатів й інших офіційних осіб при контактах один з одним на дипломатичних прийомах, візитах, переговорах.

Дипломатія – діяльність уряду та спеціальних органів зовнішніх зносин щодо здійснення зовнішньої міжнародної політики держави [4, с. 281]. Це засіб здійснення зовнішньої політики держави, який становить сукупність невійськових практичних заходів, прийомів і методів, що застосовуються з урахуванням конкретних умов та характеру завдань, які виконуються; офіційна діяльність глав держав і урядів, міністрів закордонних справ, дипломатичних представництв за кордоном, делегацій на міжнародних конференціях відповідно до цілей і завдань зовнішньої політики держави, захист прав та інтересів держави, її установ і громадян за кордоном. Будь-яка зовнішньополітична акція держави, її представництва чи представника реалізується через дипломатичний протокол. У цьому полягає політичний зміст і значення дипломатичного протоколу. Досвід організації ділових зустрічей підтверджує, що для успішного ділового спілкування між партнерами, особливо представниками різних країн,

необхідно чітко дотримуватись визначених протокольних звичаїв і правил. Дипломатичний протокол – це сукупність правил поведінки, норм і традицій на офіційних і неофіційних міжнародних зустрічах.

У науковій літературі офіційно-діловий стиль окреслено досить докладно. Зокрема пояснено сферу його застосування: він обслуговує правову й адміністративну діяльність державних установ, ділові й дипломатичні переговори, взаємини ділових партнерів під час офіційного спілкування тощо [3, с. 380]. У сучасному українському мовознавстві виокремлюють кілька різновидів офіційно-ділового стилю: 1) власне офіційно-діловий (канцелярський); 2) юридичний (мова законів та указів); 3) дипломатичний [3, с. 378].

Саме дипломатичний різновид офіційно-ділового стилю як специфічний його підстиль потребує детального дослідження в молодій Українській державі, яка лише здобуває новий досвід дипломатичного спілкування. Важливою ознакою офіційно-ділового стилю є нейтральна тональність висловлення, яку порушують тексти дипломатичного підстилю. Адже виражаючи прохання чи подяку, висловлюючи невдоволення чи здивування, звертаючись зі словами вітання чи співчуття, неможливо говорити неемоційно. На відміну від нейтральної тональності офіційно-ділового стилю, дипломатичне мовлення характеризується пошанною тональністю. Діапазон протокольних формул ввічливості надзвичайно широкий і за його допомогою можна підкреслити суворіший тон або більшу теплоту офіційного документа.

Дипломатичне мовлення часто послуговується обов'язковими виразами-компліментами, які виконують досить специфічну комунікативну функцію – підкреслюють ввічливість, шанобливість. Компліментарна лексика створює особливу тональність дипломатичного документа: *засвідчуємо високу пошану; прийміть запевнення у глибокій повазі; маємо за честь повідомити*. Відсутність комплімента в дипломатичних документах може бути лише у разі вираження протесту, пов'язаного з діями співробітників посольств або держави, які трактуються як незаконна діяльність чи грубе порушення норм поведінки, а також у нотах про оголошення трауру в країні, у нотах із висловлюванням співчуття.

Актуальними для дипломатичних текстів є прикметники, що характеризують ставлення до адресата як до людини поважної і шанованої: *високоповажний, вельмишановний, високошановний* тощо; якісні прикметники в ролі епітетів: *прикий інцидент, добрі взаємини, глибока повага, щира вдячність* або прислівники з подібним значенням: *прикро довідатися, щиро вдячні, глибоко вражені* тощо. Також у дипломатичному листуванні використовують високу книжну

лексику, яка надає документам урочистого звучання, відповідно до їхньої значущості та важливості: *високий гість, візит увічливості* тощо. До цієї ж групи належить етикетна та компліментарна лексика. Правила міжнародної ввічливості вимагають використання певних лексичних одиниць, які сприймаються як історизми української мови: *Його величність, Ваша високість, Королева, Принцеса* та ін. Інформаційна частина текстів дипломатичного листування також може містити ознаки пошанної тональності, застосовуючи стилістично піднесені, синтаксично повні структури, які засвідчують підкреслене дотримання протоколу та норм увічливості. Особливо продуктивно в дипломатичному листуванні використовують такі конструкції: *маю честь* + інфінітив (*маю честь повідомити, скерувати, просити, повернути* тощо) та *дозвольте люб'язно* + інфінітив (*дозвольте люб'язно повідомити, подякувати, скерувати, привітати, запросити* тощо).

Усі жанри офіційно-ділового стилю дотримуються певної стереотипності, тобто широко застосовують мовні і текстові стандарти. Дипломатичний підстиль теж значною мірою дотримується цієї норми. На рівні лексики ознакою належності до офіційно-ділового стилю є високий рівень насиченості текстів дипломатичною термінологією і термінологією міжнародного права, а також стандартизованими мовними зворотами. До спеціальної лексики можна зарахувати назви дипломатичних установ, органів, процедур, посадових осіб, дипломатичних документів та їх частин тощо. Наперед заданий параметр дипломатичного тексту складають мовні формули. Саме завдяки мовним формулам текст дипломатичного документа є закритою мовленнєвою підсистемою, що працює за усталеними правилами і вкладається у дозволені форми. Наприклад, у текстах міждержавного спілкування обов'язковими є мовні формули номінації країн. Кожен суб'єкт міждержавного спілкування має свою офіційну назву, яка обов'язкова для вживання в текстах. Найпоказовішим типом дипломатичних мовних жанрів є дипломатичне листування (особисті ноти; вербальні ноти; пам'ятні записки; меморандуми; приватні листи напівофіційного характеру).

Важливою ознакою офіційно-ділового стилю є документальність, наявність реквізитів, що дає змогу довго зберігати традиційні стабільні норми. Дипломатичний документ своїми реквізитами й оформленням практично не відрізняється від будь-якого іншого ділового документа. Це і є головною підставою вважати дипломатичне мовлення підсти-

лем офіційно-ділового стилю української літературної мови.

Структуру мовного етикету визначають такі основні елементи комунікативних ситуацій, які властиві всім мовцям: звертання, привітання, прощання, вибачення, подяка, побажання, прохання, знайомство, поздоровлення, запрошення, пропозиція, порада, згода, відмова, співчуття, комплімент, присяга, похвала. Відрізняють ті, що вживаються при зав'язуванні контакту між мовцями – формули звертань і вітань; при підтриманні контакту – формули вибачення, прохання, подяки та ін.; при припиненні контакту – формули прощання, побажання тощо. Названі елементи мовного етикету покликані репрезентувати ввічливість співрозмовників. У результаті численних повторів вислови стають стійкими формулами спілкування, стереотипами, типовими, повторюваними конструкціями, що використовуються практично в усіх ситуаціях спілкування. Дипломатична діяльність є двосторонньою, тому дипломатичне мовлення характеризується значними політичними і соціальними обмеженнями чи навіть табу.

Отже, етикет означає правила поведінки, установлені для певного суспільства в певних умовах. Структуру мовного етикету визначають такі основні елементи комунікативних ситуацій, які властиві всім мовцям: звертання, привітання, прощання, вибачення, подяка, побажання, прохання, знайомство, поздоровлення, запрошення, пропозиція, порада, згода, відмова, співчуття, комплімент, присяга, похвала тощо.

Однією зі сфер етикету є дипломатичний протокол – сукупність правил поведінки, норм і традицій на офіційних і неофіційних міжнародних зустрічах. Цей підстиль відрізняється підвищеним самоконтролем мовця у всіх комунікативних ситуаціях, високим рівнем соціальної культури співрозмовників; значними політичними й соціальними обмеженнями чи навіть табу; документальністю, наявністю реквізитів; обов'язковими для всіх видів документів вимогами.

Список літератури

- [1] Н. Ф. Венжинович, *Ділова українська мова*. Ужгород, Україна : Мистецька лінія, 2002.
- [2] Н. І. Гончарова, *Документаційне забезпечення менеджменту*. Київ, Україна : Центр навч. літератури, 2006.
- [3] І. М. Кочан, та О. С. Токарська. *Культура рідної мови*. Львів, Україна : Світ, 1996.
- [4] І. К. Білодід та ін. *Словник української мови*. Київ: Наук. думка, Т. 2, 1971.

ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ

Досвід функціонування економік багатьох розвинутих країн свідчить про те, що застосування інструментарію державного регулювання повинне мати багатоаспектну спрямованість, різні організаційні форми. В економічній науці досить широко використовується аргумент про наявність негативного зв'язку між масштабом активності держави і економічним зростанням [1].

Однак емпіричні дослідження показують, що немає необхідності в компромісі між макроекономічним розвитком, з одного боку, і розміром держави добробуту – з іншого. Так, емпіричне дослідження залежності витрат на соціальне забезпечення від економічного зростання, показало, що там, де виявлена залежність між ними, вона позитивна. Приклад країн Північної Європи, економіка яких найбільш конкурентоспроможна, показує: наявність масштабного суспільного сектора не обов'язково завдає шкоди конкурентоспроможності держави. Набір інструментів державного регулювання визначається пріоритетними галузями розвитку економіки [2, с. 152]. Відповідно, стан реального сектора економіки, як матеріальної основи розвитку, багато в чому залежить від економічної політики держави.

На думку автора, сьогодні в Україні основним принципом державного втручання в економіку повинен стати принцип: “конкуренція – де можливо; державне регулювання – де необхідно”. При цьому пріоритет у реалізації державної політики повинні мати непрямі міри – кредитно-грошова політика, бюджетна, фіскальна тощо – тобто створення умов для нормального, самостійного розвитку суб'єктів господарювання.

У даному контексті пріоритетними (першочерговими) можуть бути такі заходи. Насамперед, держава повинна направити ресурси на збереження й розвиток наявного виробничого, науково-технічного потенціалу. За сучасних умов, при дуже обмежених можливостях виробничого нагромадження підприємницького сектора, модернізація, зростання завантаження наявних потужностей призведе до зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції. Особливим напрямом промислової політики повинна стати послідовна реалізація державної підтримки приватизованих підприємств [1].

Наступний аспект – амортизаційна політика. Світовий досвід свідчить, що законодавство формує тільки основні умови амортизаційної політики. Безпосередні рішення щодо вибору дозволених методів приймаються суб'єктами господарювання, що, в остаточному підсумку, призводить до прискореного відновлення устаткування й, можливо, до зростання зайнятості.

Існуюча податкова система повинна бути спрямована на стимулювання інвестицій, підтримку реального товаровиробника, сприяння розвитку реального сектора економіки.

У такому контексті зниження ставки податку на прибуток підприємства, або, що частіше використовується у світовій практиці, надання відстрочки за податковими сплатами на два-три роки, приведе до того, що багато підприємств, потенційно, будуть більше коштів реінвестувати у свої виробництва, розширювати їх та оновлювати [3, с. 218].

Наступний, але не менш важливий напрямок державної політики, це розвиток малого підприємництва. Мале підприємництво (бізнес) значно розширює коло людей – активних власників, веде до зростання рівня життя й, потенційно, розширює середній клас суспільства. Немаловажну роль у цьому процесі грають місцеві органи влади. Зокрема у Харківському регіоні на постійній основі розробляється та однією з перших затверджується Програма підтримки розвитку малого підприємництва в Харківській області.

Розвиток малого підприємництва в Харківському регіоні є об'єктом особливої уваги з боку влади, що забезпечує стійкі темпи зростання економічних показників у Харківській області навіть у останні складні роки, а за показниками щорічної комплексної оцінки соціально-економічного розвитку регіонів України (рейтинг регіонів), що проводить Адміністрація Президента України, Харківська область займає вже традиційно одне з провідних місць.

Останній аспект промислової політики, що вимагає особливої уваги, розвиток банківської сфери та, особливо, проблеми акумулювання коштів населення й кредитування. Безсумнівно, зростання реального добробуту широких мас населення потребує від держави, з одного боку, створення умов для того, щоб економічні суб'єкти могли робити заощадження, а з іншого боку, необхідно заощадження перетворювати в інвестиції.

Таким чином, більш повне використання наявного потенціалу, модернізація виробництва, стимулювання розвитку малого й середнього підприємництва й т. і. здатні в самий найкоротший час створити додаткові робочі місця, поліпшити ситуацію з виплатою зарплати, соціальних виплат, підвищити купівельну спроможність населення, стимулювати формування заощаджень й їхнє перетворення в інвестиції. [4].

Але ці аспекти фіксують лише зовнішні прояви, не зачіпають глибинних протиріч, отже, не розкривають сутність явищ. Продуктивні сили більшості розвинутих країн постійно розвиваються на базі досягнень

науково-технічної революції. НТП у суспільстві, автоматизація виробництва, транспорту, зв'язку тощо проявляється через трудову діяльність працівників різних професій.

Сучасний етап розвитку продуктивних сил характеризується перенесенням акцентів у суспільному поділі праці на розумову працю. Ця тенденція безпосередньо пов'язана з якісною зміною місця й ролі людини у виробництві. Проста, монотонна, низькокваліфікована, фізично важка, шкідлива для здоров'я праця витісняється з виробництва. Широке розповсюдження одержують технології, де правилом стає творча діяльність, де людина перестає бути гальмом прогресу (через фізичну обмеженість швидкості своєї реакції, чинності й т. і.) [5]. За таких умов людина витісняється із процесу виробництва, але повністю не замінюється машинами, автоматами, роботами, а стає поруч із таким процесом виробництва, безпосередньо управляє ним, тримає його під контролем весь від першої до останньої стадії, усвідомлює себе причетним до кінцевого результату виробництва, безпосередньо бачить розмір свого трудового внеску й внесок інших. Таким чином, відкривається простір для розвитку різноманітних здібностей працівників. Зміна характеру й змісту праці, наповнення його духовно-розумовим змістом є давно визнаним фактом.

Але існує, на думку автора, одне обмеження, що є непереборною перешкодою для становлення такої праці – відносини власності. Безсумнівно, розвиток нових технологій, перетворення праці працівників у джерело розвитку їхніх здатностей вимагають значних витрат. В умовах панування великої приватної власності, де основна мета – максимізація прибутку, збільшення багатства деяких – збільшення ж витрат на розвиток працівників перетворюється в зменшення прибутку власників, що в ринковій економіці неприйнятно.

Людська діяльність являє собою нескінченне створення та споживання знарядь праці, що має завершального стану. У такому контексті, основною метою (результатом) процесу праці стає перетворення придбаних знань, досвіду, навичок в особисте, багато в чому ексклюзивне, надбання працівника. Це надбання знаходить свою реалізацію у випуску високоякісної продукції, зростання конкурентноздатності. Звільнення такого працівника призводить до певного скорочення прибутку. Іншими словами, сучасна техніка (капітал) не може існувати без подібного працівника.

З іншого боку, більшість працівників не мають іншої альтернативи, як продавати свою здатність до праці, найматися на роботу, стаючи до повної економічної залежності від власників капіталу, одержуючи за свою працю низьку, не відповідному трудовому внеску, оплату.

Елементи інтелектуальної власності нерозривно пов'язані із працівниками. Працівники, здебільшого,

не мають засобів виробництва, на яких би вони могли реалізувати свої здатності, отже, сучасна наймана праця, як і колись, не може існувати без капіталу – ринкова економіка продовжує своє відтворення. У практичній діяльності, не тільки безпосереднє спілкування між людьми, але й спілкування через знаряддя праці, трудову діяльність відбувається соціалізація працівника. Надбання нових знань і прийомів діяльності (через знаряддя праці) є вихідним моментом при включенні особистості в трудове життя. Людина сприймає навколишній світ через накопичений досвід, знання, постійно розширює й удосконалює їх. А, отже, саме цей момент й повинен бути вихідним для формування нової промислової політики держави [6]. Отже, хоча концепція соціальних інвестицій розглядає вільний ринок як основу сучасної економіки, нею визнається необхідність державного втручання і регулювання ринкових сил для того, щоб поліпшити як економічні, так і соціальні результати. Завдання держави полягає в тому, щоб використовувати динаміку ринку, маючи на увазі громадський інтерес. Це має на увазі баланс між економічною і неекономічною життям суспільства. Необхідність дотримання цього принципу не викликає сумніву, особливо в умовах швидкої поляризації світу, де постійно зростаючі диспропорції соціального та економічного розвитку країн ведуть до все більшого відставання рівня їхнього розвитку від провідних держав. Отже, негативні наслідки стають причиною подальшого погіршення ситуації – виникає відоме порочне коло бідності країни, покинути яке можна тільки одним шляхом.

Список літератури

- [1] Н. Куликов, *Проблемы экономического роста в странах Центрально-Восточной Европы в условиях новой реальности в мировой экономике*. Москва, Россия: ИЭ РАН, 2019.
- [2] В. И. Клисторин, *Избранные экономические очерки: исторический подход и эволюция институтов*. Новосибирск, Россия, 2019.
- [3] К. К. Вальтух, *Закон социально-экономического развития. Теория исследования мировой статистики*. Часть II: монография. Новосибирск, Россия: Издательство ИЭОПП СО РАН, 2018.
- [4] А. В. Литвиненко, "Социальное развитие коллективов предприятий: понятие, структура, показатели", *Научно-технич. сб. ХНАГХ. Экономические науки*, № 61, с. 294-300, 2005.
- [5] С. А. Суспицын, *Методы и модели координации долгосрочных решений в системе "национальная экономика – регионы"*. Новосибирск, Россия, 2017. – 296 с.
- [6] Р. С. Гринберг, и А. Я. Рубинштейн, *Urbi et orbi – Экономическая политика*. Санкт-Петербург, Россия: Алетей, 2014.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ САМОРОЗВИТКУ КЕРІВНИКА ЗАСОБАМИ САМОМЕНЕДЖМЕНТУ: СУЧАСНІ ПІДХОДИ

У стрімкому сучасному світі вимоги до рівня компетентності керівника серйозно підвищуються. Крім організаційної лояльності, професійного досвіду і суто управлінських компетентностей, він повинен володіти також особистою ефективністю, яка в значній мірі обумовлена здатністю керівника до саморозвитку. Актуальність саморозвитку керівника в сучасному світі постійно зростає та обумовлена такими чинниками: перелік нагальних проблем, які має вирішувати керівник стає все більшим, і вони постійно ускладнюються, що вимагає пошуку нових засобів їх вирішення; адміністративний вплив стає все менш ефективним (особливо стосовно працівників, які володіють унікальними компетентностями), тому сучасний керівник має більшою мірою використовувати соціально-психологічні та освітньо-виховні методи впливу; сучасний керівник – це командний гравець, тому на перше місце серед складових управлінської компетентності виходить лідерство та здатність до колективної взаємодії, що потребує уваги до характеристик особистості та навичок психологічного характеру; стреси, тиск зовнішнього середовища і не-визначеність, які є постійними супутниками діяльності керівника вимагають підвищення рівня стресостійкості, посилення уваги до стану фізичного та психологічного здоров'я; незважаючи на широкий спектр освітніх, навчальних та інших послуг, сьогодні жодна організаційна система не в змозі забезпечити всі компетентності, які потрібні сучасному керівнику, тому кожна людина повинна сама підтримувати постійне власне зростання і розвиток.

Найбільше уваги дослідженню проблеми саморозвитку особистості та особистісного зростання приділяли у психологічних та педагогічних дослідженнях. Вагомий внесок у вивчення проблеми розвитку і саморозвитку особистості зробили праці Б. Ананьєва, Л. Анциферова, Л. Виготського, Є. Ісаєва, Л. Кулікова, А. Маркова, Б. Мастерова, О. Пехоти, В. Слободчикова та інших. Серед останніх досліджень слід відзначити роботи О. Поліщук [2], О. Штепи [4].

Незважаючи на значну кількість досліджень з даної проблематики, є питання, які потребують більш детальної уваги. Серед них питання саморозвитку та забезпечення особистої ефективності керівника.

Мета статті полягає у дослідженні сучасних підходів до саморозвитку та забезпечення особистого успіху керівника.

Вчені розглядають саморозвиток як вищу форму розвитку. Адже саморозвиток детермінується внутрішніми мотивами, тобто особистість розвивається завдяки тому, що змогла винайти джерела розвитку в самій собі, самоактуалізуватися. Саморозвиток є без-

перервним процесом, в якому під впливом конкретних мотивів, за рахунок внутрішніх психологічних ресурсів ставляться і досягаються конкретні цілі шляхом трансформування власної діяльності, поведінки чи зміни самого себе, використовуються форми самоствердження, самовдосконалення і самоактуалізації [2].

О. Штепа виділяє три вектори саморозвитку: поведінковий, когнітивний та емоційний. У кожному з цих спрямувань саморозвиток доцільно характеризувати у відповідних категоріях, а саме: когнітивний вектор саморозвитку визначають саморозуміння, самоповага, самоактуалізування, самоефективність; поведінковий – самоти-вування, самозміна, самоствердження, самовдосконалення; емоційний напрям розкривають самоінтерес та самоприйняття [4].

Важливу роль у забезпеченні саморозвитку та підвищенні особистої ефективності керівника відіграє оволодіння методами самоменеджменту. Самоменеджмент – цілеспрямоване та послідовне застосування наукових методів і практичних прийомів менеджменту для свідомого управління власною кар'єрою та особистим життям. Головна мета самоменеджменту полягає у тому, щоб максимально використовувати власні можливості, свідомо керувати ходом свого життя, долати перешкоди як у професійній, так і в особистій сфері, досягати успіху найефективнішим шляхом.

Самоменеджмент спрямований на досягнення різноманітних цілей особистості й охоплює безліч різних аспектів професійного та особистого життя, у рамках самоменеджменту вчені також виділяють його окремі напрями: управління часом (time-management), стрес-менеджмент, кар'єрний менеджмент, менеджмент особистих обмежень, управління конфліктами, управління саморозвитком, управління комунікаціями, командний менеджмент, менеджмент справляння враження (impression management), ресурс-менеджмент, лайф-менеджмент. В останні роки було опубліковано значну кількість науково-практичних робіт, присвячених різним аспектам самоменеджменту. Розглянемо деякі з них.

Відома консультантка К. Кінан [1] пропонує свій погляд на самоменеджмент. Складниками успішного самоменеджменту вона вважає: самооцінку, вміння досягати поставлених цілей, уміння управляти стресом, уміння знаходити спільну мову з оточенням, проявляти витримку та самовладання; позитивну життєву позицію. Саме ці чинники дозволяють ефективно керувати собою й отримувати гарні результати в роботі. Результатом застосування самоменеджменту є гарне самопочуття та досягнення поставлених цілей.

Т. Брайант [5] ключовим чинником здатності до саморозвитку та особистого успіху вважає самодисципліну, яка дозволяє людині мобілізувати всі свої ресурси та можливості на досягнення свідомо встановлених цілей. Заважають самодисципліні та досягненню цілей страхи, на подолання яких і має бути спрямована діяльність людини: страх відмови, страх успіху, страх бути знехтуваним, страх перед посередністю, страх перед ризиками.

Цікава система самоуправління – energy management, розглядається у роботі Дж. Лоера та Т. Шварца [3]. Автори вважають, що енергія, а не час є головною валютою високої ефективності, тому вміння ефективно управляти всіма видами нашої енергії є найбільш важливим для досягнення поставлених перед собою цілей. Ключових видів енергії чотири: фізична, емоційна, розумова та духовна. Щоб підтримувати потужний ритм свого життя, людина має навчитися витрачати та відновлювати енергію ритмічно.

При розробці пропозицій щодо успішного розвитку особистості, що включає в себе як професійний, так і особистий успіх, можна керуватися концепцією, запропонованою німецьким дослідником К. Нагелем (рис. 1).



Рис. 1. Три кроки до особистого успіху [6]

Передумовою успішного саморозвитку є самопізнання – усвідомлення своїх сильних і слабких сторін, обдарованості, здібностей і навичок.

Наступним кроком є встановлення шкали цінностей. Система ціннісних орієнтацій визначає змістовну сторону спрямованості особистості і складає основу її відносин до професійної діяльності, до інших людей, навколишнього світу. Чітко сформульовані цінності підвищують стійкість особистості до криз, тому особисті і професійні цінності є чинником, що впливає на успішний розвиток керівника.

Третій крок – саморозвиток – реалізація результатів попередніх кроків в рамках власних можливостей. При цьому автор зазначає, що особистість має зосереджуватись в першу чергу на таких складових як успішне самоуправління, успішне застосування здібностей та успішна орієнтація при роботі з партнерами та клієнтами:

1) успішне самоуправління, яке включає в себе, зокрема:

визначення особистої стратегії життя і планування цілей (фактор успіху 1);

самоорганізацію з використанням методів раціоналізації праці (фактор успіху 2).

2) успішне застосування здібностей за допомогою: оптимального використання інформації і постійного ефективного навчання (фактор успіху 3); позитивної самомотивації і використання здібностей (фактор успіху 4).

3) успішна орієнтація при роботі з партнерами та клієнтами: шляхом ефективної комунікації, оптимального ведення переговорів (фактор успіху 5);

генерування позитивних моментів для оточуючих і орієнтації на партнерів і клієнтів в найширшому сенсі слова (фактор успіху 6).

Кожна з описаних концепцій пропонує немало корисних порад самовдосконалення та саморозвитку, які може застосовувати керівник для підвищення ефективності власної життєдіяльності та професійної діяльності.

Перспектива подальших наукових досліджень у даному напрямі полягає в розробці психолого-педагогічної моделі саморозвитку керівника на засадах самоменеджменту.

Список літератури

- [1] К. Кинан, *Самоменеджмент*. Москва, Россия : Эксмо, 2006.
- [2] О. М. Поліщук, “Ресурси саморозвитку особистості”, *Психологія саморозвитку особистості: збірник наукових праць*, с. 64-82, 2016.
- [3] Т. Шварц, та Д. Лоэр, *Жизнь на полной мощно-сти. Управление энергией – ключ к высокой эффектив-ности, здоровью и счастью*. Москва, Россия: Манн, Иванов и Фербер, 2010.
- [4] О. Штепа, “Тенденції особистісного самороз-витку майбутніх психологів: ресурсний аспект”, *Вісник Львівського університету*. Серія : Філософські науки, Вип. 16, с. 232-240, 2013.
- [5] T. Bryant, *Self-Discipline in 10 Days. How to Go from Thinking to Doing*, Seattle, Wash : HUB Publishing, 2004.
- [6] К. Nagel, *Erfolg: Effizientes Arbeiten, Entscheiden, Vermitteln und Lernen*, München & Wien: Oldenbourg, 2001.

SOCIO-PSYCHOLOGICAL CHARACTERISTICS OF THE ENTREPRENEUR'S PERSONALITY

The modern theory of entrepreneurship views entrepreneurial activity as a catalyst for the socio-economic development of any society. Entrepreneurship is one of the key institutions of a market economy, and an entrepreneur is the main subject of economic activity and market relations. An increase in the activities of business structures solves a number of topical tasks to improve the socio-economic situation in the country and create conditions that contribute to the effectiveness of the market model of development. From a scientific and practical point of view, modern entrepreneurship is regarded as a particular style of innovative management, which is based on the search for new optimal opportunities and focused on innovative activity. For the active functioning and development of entrepreneurship, in addition to a favorable external environment, an important role is played by the entrepreneur's personality. The particular role of entrepreneurship in economic progress, the multidimensional nature of this phenomenon necessitates the study of entrepreneurship, and especially the social and psychological characteristics of the entrepreneur's personality.

The coverage of the essence of entrepreneurship and socio-psychological characteristics of the entrepreneur was reflected in the works of such scientists as M. Butko, A. Nezhivenko, T. Pepa [1], I. Troitskaya [2], G. Shaykhutdinova [4] and others.

The purpose of this study is a theoretical analysis of the socio-psychological characteristics of the modern entrepreneur's personality.

Analysis of scientific sources shows that revealing the essence of the concept of "entrepreneur", most authors focus attention on his personality, certain socio-psychological properties, qualities, personal (subjective) potential. For example, in the work of I. Troitskaya it is stated that an entrepreneur is a person who creates resources for the development of the situation at the expense of his subjective potential when the energy of the environment tends to zero (conditionally exhausted). In this case, a person of action who is able to demonstrate complex individual-personal quality "resilience to hindrance on the social level" can be called an entrepreneur [2].

In this regard, it is proposed to develop a generalized socio-psychological portrait of the entrepreneur, which includes the most important qualities and characteristics inherent in the people of this profession.

In our opinion, it is not necessary to limit the portrait of the entrepreneur only by social and psychological qualities, because motivation and professional self-awareness (conscious attitude to their professional needs and abilities, their inclinations and motives of behavior,

their experiences and thoughts about professional activity) also play an important role in entrepreneurial activity.

Thus, the components of the entrepreneur's socio-psychological portrait can be represented in this form (Fig. 1)

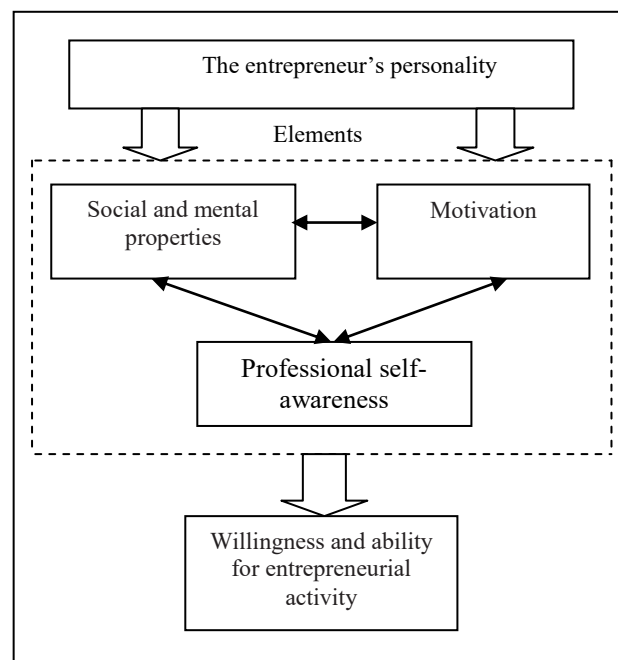


Fig. 1. Components of the entrepreneur's socio-psychological portrait

Consider in more detail social and mental properties and abilities that provide the ability for entrepreneurial activity.

According to I. Troitskaya individual-psychological image of entrepreneurs is characterized by the following features [2]:

- readiness for energy expenditure, work, knowledge expansion; and sensitivity to new incentives;
- responsibility and developed internal control of situation management;
- the concentration of activity boundaries on individual abilities regardless of the conventionality (social recognition) of norms with a deep awareness of their problems and preservation of purpose;
- restraint, exactingness in evaluating performance;
- high emotional and mental tension as an indicator of individual-personal energy resources (high index of emotional integration scale, increased level of anxiety).

M. Butko, A. Nezhivenko, T. Pepa combined into three blocks of important qualities for the psychological portrait of an entrepreneur [1]:

the intellectual block includes: competence, combinational talent, developed imagination, real fantasy, a developed intuition, perspective thinking;

communication block – the talent of the employees' efforts coordinator, the ability and readiness for tolerance in communication with other people and at the same time the ability to go against the flow;

motivational and volitional block – risk appetite, responsibility, desire to fight and win, need for self-realization and public recognition, the severity of the motive of success.

A sufficiently capacious classification of entrepreneurial abilities was proposed by G. Shaykhutdinova. It includes:

1) leadership characteristics: striving for independence, sense of perspective, persuasiveness, perseverance in achieving the goals;

2) special intellectual abilities: competence, insight, originality, analytical mind, ability to generate ideas, developed intuition, erudition;

3) communicative abilities: sociality, willingness and ability to resolve conflicts, ability to pick up partners and performers, the ability to go against the flow;

4) economic characteristics: the desire for obtaining competitive advantages, for innovation and their implementation, the accumulation of wealth, actions to establish market equilibrium;

5) social characteristics: initiative, organizational talent, business culture, ability to organize and reorganize socio-economic mechanisms, willingness to take risks.

6) physical characteristics and abilities: physical, mental and emotional health [4].

An important component of the entrepreneur's personality is his motivational sphere. From a psychological point of view, it is a set of motives that motivate a person to target activities.

According to I. Troitskaya, the motives of entrepreneurial activity include [3]:

maximum control over your future;

hope to combine work and personal life;

opportunity to realize abilities;

the desire to extend their style and lifestyle to the sphere of business activity;

the desire to receive remuneration for work and to increase well-being.

N. Khudyakova identified the following groups of entrepreneurial activity motives:

1) immediate motives (motives of commercial success; motives of freedom and independence; motives of initiative and activity; motives of innovativeness and risk);

2) indirect motives (motives of self-realization; motives of respect and self-respect; motives of social contacts and group belonging; motives of compulsion) [3].

Another element of the entrepreneur's personality that determines the ability for entrepreneurial activity

is professional self-awareness. It is professional self-awareness that regulates the process of becoming an entrepreneur as a professional and is an internal source of his professional development. The result of the processes of self-awareness is the professional "I-concept" of the individual – a dynamic system of ideas about myself as a professional, which includes awareness of my physical, intellectual and other features that ensure the effectiveness of professional activity; self-esteem and subjective perception of the factors that influence it.

The Ukrainian researcher O. Shevtsova defines the basic psychological conditions for the positive development of the professional "I-concept" of the individual, in particular: the awareness of the dependence of the performed professional activity effectiveness on the level of professional and personal development; stable psychological readiness for self-knowledge, cognitive and emotional self-disclosure, dynamic self-changing; the presence of positive adequate self-assessment of professional potential in combination with above-average level of professional claims; awareness of the necessity and own ability to make the desired professional and personal changes.

Thus, the study of the socio-psychological characteristics of the modern entrepreneur's personality is necessary to predict and manage the behavior of the entrepreneur, his professional formation and development.

Further authors' researches will be directed to the development of an effective mechanism of entrepreneurial activity motivation, formation of a positive professional "I-concept" and development of socio-psychological qualities and abilities.

References

- [1] М. П. Бутко, А. П. Неживенко та Т. В. Пепа, *Економічна психологія*. Київ, Україна: Центр учбової літератури, 2016.
- [2] И. В. Троицкая, *Психология предпринимательской деятельности и основы экономической психологии*. Санкт-Петербург, Россия: Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, 2010.
- [3] Н. Ю. Худякова, "Психологічні особливості мотивації підприємницької діяльності" на *IV наук.-практ. конф. з організаційної та економічної психології*, Київ, 2006, с. 14-15.
- [4] Г. Ф. Шайхутдинова, *Формирование личностных, экономических и организационных компонентов предпринимательства в координатах инновационной экономики: научное издание*. – Уфа, Россия: Уфимский государственный университет экономики и сервиса, 2013.
- [5] О. Шевцова, "Професійна Я-концепція як метареультат розвитку аутопсихологічної компетентності майбутніх фахівців", *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Серія "Психологічні науки"*, № 2(20), с. 91-95, 2018.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МНЕМОТЕХНИК В ПРАКТИКЕ ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ

Во все времена иностранный язык относился к числу предметов большого образовательного потенциала. В современном глобализованном мире знание иностранных языков является частью общей культуры человека, а коммуникативные навыки показателем уровня профессионализма. Современные учебные технологии позволяют подготовить высококвалифицированных специалистов, свободно владеющих иностранными языками. Однако для успешного освоения неродного языка студент должен запомнить очень большое количество новых для него слов. А для этого необходимо много времени и хорошая память.

В данной ситуации характерны поиски эффективных “здоровьесберегающих” технологий, развивающих процессы памяти и мышления. Одним из основных способов решения данной задачи является мнемоника (мнемотехника), так как именно использование мнемонических приемов способствует продуктивному усвоению новой информации; развивает коммуникативные, познавательные способности личности, а также творческое, логическое и образное мышление; формирует навыки самообучения; повышает уверенность в своих возможностях, служит повышению учебно-познавательной мотивации студентов и усвоению большего объема лексической информации.

Мнемоника – от греч. *μνημονικόν* искусство запоминания; означает совокупность приемов и способов, “облегчающих запоминание и увеличивающих объем памяти путем образования дополнительных ассоциаций” [1, с. 221].

Эта методика опирается на использование естественных возможностей человека: воображения, внимания, мышления. Мнемонику в первую очередь интересуют вопросы: как перенести информацию из учебника в мозг? Как быстро и эффективно запомнить новые слова, фразы и правила? Как обеспечить долговременное запоминание? Как добиться автоматизации разговорных навыков? Как достичь прямого понимания иностранного языка без внутреннего перевода на родной язык?

К основным мнемическим приемам относятся [2]: группировка (прием, при котором учебный материал группируется по смысловому содержанию, внешним признакам, ассоциациям и т. д.); классификация (основой данного приема является распределение предметов, явлений, понятий по общим признакам); опорные пункты (прием, позволяющий выделять определенные части из целого; к таким частям относятся заголовки, даты, незнакомая лексика, тезисы, примеры, вопросы, сравнения, цифровые данные и т. д.); мнемический план (прием подразумевает совокупность опорных пунктов, состоящих из различных поддержек, которые

отражают внешние и внутренние смысловые связи); ассоциации (данный прием представляет собой установление связей на основе сходства, смежности (или противоположности) и т. д.); аналогия (прием, позволяющий установить сходства (подобия) среди в корне отличающихся предметов, явлений и понятий); схематизация (прием изображения или описания предметов, объектов, явлений в “общих чертах”, в виде схем, т. е. упрощенное или обобщенное представление изучаемого учебного материала); достраивание изучаемого материала (данный прием подразумевает объединение разрозненной информации за счет связей, локальных привязок, вербальных посредников и т. д.).

Важнейшим мнемическим приемом запоминания является перекодирование, которое, в свою очередь, включает в себя процессы вербализации, проговаривания; представление материала в образной форме; преобразование запоминаемого материала, исходя из фонематических, семантических и других признаков. К наиболее же сложным – систематизация и структурирование запоминаемого материала. Данные приемы обеспечивают продуктивное запоминание, сохранение и воспроизведение любой информации (абстрактной, большого объема, неизвестной, запутанной и т. д.) и позволяют значительно увеличить объем запоминаемого материала.

С помощью мнемотехник развивается ассоциативное мышление, зрительная и слуховая память, зрительное и слуховое внимание и воображение.

Как конкретно применять мнемотехники в практике обучения иностранным языкам?

В практике изучения любого языка (и русского как иностранного, в частности) используют различные виды мнемонических опор: таблицы, схемы, рисунки, анимацию, вербальные мнемонические опоры. Для эффективного запоминания, например, падежной системы имен существительных русского языка используются цветные таблицы. Кроме того, расположение материала неизменно при предъявлении каждого падежа, что помогает студентам фиксировать таблицу в зрительной памяти. Опыт показывает, что такой способ существенно облегчает запоминание и дальнейшее “припоминание” данной точной, а, следовательно, сложной для закрепления в памяти информации.

Для быстрого и продуктивного запоминания целесообразно находить яркие, необычные образы, картинки, которые по “методу связки” соединяют с информацией, которую надо запомнить. Например, надо запомнить набор слов: карандаш, очки, люстра, стул, звезда, жук – запомнить это будет легко, если представить их “персонажами”, где стройный франт –

“карандаш” в “очках” подходит к полной даме “люстре”, которая сидит на “стуле”, на обивке которого сверкают “звезды”.

Продуктивность запоминания можно резко увеличить, если отразить смысл учебного материала и выделенные в нем смысловые опорные пункты с помощью зрительных образов в виде рисунков, схем и т.д. Такие образы характеризуются исключительно большой плотностью информации.

Рисунки, как известно, всегда помогают запоминанию, даже если этот процесс непроизвольный. Если же студент нацелен на запоминание новых слов, рисунки являются неоценимыми помощниками. Единственное ограничение тут следующее: не все слова обозначают предметы и понятия, которые можно изобразить. Тем не менее огромный пласт необходимой для уверенного владения языком лексики мы можем с легкостью проиллюстрировать, создавая тем самым устойчивые ассоциативные связи в памяти студентов.

Чтобы облегчить ввод в память информации, которая плохо логически организована, и ее последующее воспроизведение, используется построение словесных мостов. Создание слов и целых предложений из начальных букв запоминаемого материала является хорошим средством вспоминания отсутствующих связей в его структуре, так называемых, семантических связок, об эффективности которых свидетельствует факт, что мы все отлично помним расположение цветов в спектре солнечного света с помощью выражения: “Каждый охотник желает знать, где сидит фазан”.

Весьма эффективный мнемонический прием – организация информации по тематическим группам, которые затем можно использовать как признаки для воспроизведения: город: адрес, аптека, киоск, кафе, магазин, метро, музей, поезд, стадион, театр; учеба: аспирант, аспирантка, декан, деканат, доска, книга, студент, студентка, тетрадь, университет; документы: виза, документ, письмо; люди: друг, семья, сестра, юрист, декан. Или же представить в виде списка необходимых покупок (для запоминания их легче разделить на овощи, фрукты, мясные продукты, хлебобулочные изделия и т.д., или же на продукты, необходимые для завтрака, обеда, ужина).

Также эффективным способом запоминания, применяемым нами на практике, оказался метод сюжетных рассказов, содержащих необходимую для запоминания информацию. Еще одной действенной мнемонической опорой являются различные видеоролики, иллюстри-

рующие, например, разучиваемые песни, столь любимые студентами.

При изучении тем “Имя прилагательное” или “Внешность” тренируем зрительную память, предлагая студентам посмотреть на предмет или на пейзаж, или на человека в течение 3 секунд, стараясь запомнить детально, потом закрыть глаза и представить мысленно этот предмет, задать вопросы по подробностям этого образа, потом открыть глаза на 1 секунду, дополнить образ, закрыть глаза и постараться добиться максимально яркого описания предмета и так повторить несколько раз.

Главный закон в мнемонике следующий: путь, однажды пройденный памятью, вспоминается легко и быстро, если главный предмет или понятие нам хорошо известны. Для соединения представлений и понятий, иностранного слова и его перевода одно из лучших средств – это так называемое внутреннее наблюдение, т.е. составление связи первого слова со вторым, так, чтобы, запомнив первое, вы запомнили и второе, потом возможно присоединить к этой связи другие слова одно за другим. И, вспомнив первое слово, вы могли бы вспомнить все.

Таким образом, любой мнемический (мнемотехнический) прием – это, прежде всего, выявление и организация определенных связей с запоминаемым материалом. Соответственно, чем более разнообразными приемами владеют студенты, тем более продуктивно они запоминают новый материал. Поэтому для максимально эффективной реализации процесса запоминания необходимо изучать и использовать все возможные мнемические приемы. Они будут способствовать не только глубокому пониманию изучаемого материала, но и более продуктивному запоминанию.

Список литературы

- [1] А. В. Петровский, М.Г. Ярошевская, *Краткий психологический словарь*. Ростов-на-Дону : Феникс, 1998.
- [2] Л. В. Черемошкина, “Психология мнемических способностей”, дис. докт. психолог. наук, Ярославль, 2000.
- [3] А. Н. Аль-Кайси, О. М. Кутсони и др. “Использование мнемонических приемов и опор в процессе обучения русскому языку билингвов”, *Полилингвальность и транскультурные практики*, т. 15, № 4, с. 564-572, 2018.
- [4] Словарь мнемотехники (система “Джордано”). [Электронный ресурс]. Доступно: URL: http://mnemonikon.mnemonikon.ru/members/slovar_f.htm Дата обращения: Март 10, 2020.

THE PSYCHOLOGICAL ASPECT OF PREPARING STUDENTS FOR THE INTERCULTURAL COMMUNICATION PROCESS

The thesis covers the main issues that are considered by intercultural psychology, ethno-psychology, social psychology, as well as the causes of stereotypes, their significance and function in the knowledge of cultural characteristics of representatives of different cultures and the occurrence of the cultural shock.

In order to effectively prepare students for the process of intercultural communication, it is necessary to find out what connection exists between psychology and culture. As noted in their writings by Kolbina T.V., Hrushevitskaya T.G., Popkova V.D., Sadokhin A.P., intercultural communication in the broad sense of the word is seen as that happening in special conditions, namely: its participants, firstly, are aware of each other's cultural differences; secondly, they speak a language that is foreign to one of them [1, 2]. In order to understand the psychological features of intercultural communication, one must consider a person as a cultural subject, who accumulates and develops it in the course of their vigorous activity and in interaction with other people. Psychologists are trying to establish universal for the bearers of all cultures of the world characteristics, mechanisms and patterns of human mental activity, as well as their specific manifestations in national cultures.

Inter-cultural (in the terminology of the authors of the book – cross-cultural) psychology is one of the important directions that emerged as a result of the crisis in psychological science. Its representatives see it as a task to identify common psychological patterns of thinking and behavior of the people of the planet, as well as their specific manifestations in each specific culture, by comparing the results of studies conducted in different countries of the world. Scientists are trying to identify the parameters that are universal for all national cultures, and to describe the psychological phenomena of their manifestation in each of them.

In intercultural psychology, culture is seen as a set of permissions and constraints that set the limit on the possibilities of personality behavior (J. Adamopoulos), as well as a prerequisite and consequence of an individual's behavior.

Traditionally, some aspects of the CCC (cross-cultural communication) process have been considered in studies in social psychology and ethno-psychology. The representatives of social psychology study the issues of interaction of people of different cultures in the process of solving common problems in all spheres of people lives, conditions and mechanisms of effective intercultural communication, as well as barriers to successful communication (stereotypes, prejudices, causes of misunderstanding, common mistakes, conflict situations and ways to prevent them). Ethno-psychologists

study the socio-psychological characteristics of national-ethnic communities (national consciousness, national character, national temperament, national mentality, etc.), analyze the influence of the factor of national identity on the behavior of the individual, research the characteristics of the CCC of the representatives of specific peoples.

According to scientists, ethno-psychological characteristics of a person or group of people are only realised by the collision of different cultures. The awareness of their peculiarities, taking into account the value orientations of the representatives of different cultures will help improve the psychological climate in multinational teams, optimize social communication during joint activities (work, study, leisure, etc.).

Psychologists in their research of the CCC issues, find out how cultural differences affect categorization and attribution processes, how they relate to the peculiarities of interpretation and the formation of appropriate behavioral stereotypes.

The main mechanisms in the perception and cognition of the world, as well as the interpretation and processing of information are the processes of categorization and attribution. The classification of objects, phenomena, events, and the like in the real world into specific categories (groups, species, classes, etc.) that is inherent in each national culture helps people, on the one hand, navigate quickly in everyday life and process large amounts of information from the world. Thus, categorization mechanisms develop typical patterns of behavior, reactions, and so on in the people of a particular community. But on the other hand, the generally accepted way of perceiving the world in this national and social environment poses some problems when confronted with another culture, because each culture has a different mechanism of attribution of cultural values, which affects the processing of information and may cause errors in the CCC process. Through the attribution mechanism, a common value can be created for communication partners; it is this mechanism that helps to explain the causes of other people's behavior or reactions.

The main factors influencing the positive or negative evaluation of the representatives of another culture are, first of all, knowledge about the culture of a given people and the experience of intercultural communication [3]. Culture determines the significance of values for a person and the degree of their influence on them. The peculiarities of culture also determine their structure and identity. The overall level of education, upbringing, life experience, personal qualities, etc. plays a significant role in the CCC. The knowledge of cultural differences and the ability to respond adequately in the context of the CCC is the key to

proper attribution, which will eliminate misunderstanding and errors in intercultural communication.

Social psychology studies examine the influence of national and ethnic stereotypes on the process of understanding other people. The nature of stereotypes is explained by people's living conditions when they are forced to repeat the same life situations many times. This is embedded in people's minds as standard thinking patterns. "Knowledge about people accumulated both from their own experience of communication and from other sources, is generalized and consolidated in the minds of people as well-established ideas – stereotypes".

As it is noted in psychological research, stereotypes accumulate the experience of a particular cultural society; they are the type of social attitudes that are widely used in evaluating other people, events, phenomena, etc. Social stereotypes play an important role in people's lives. For a particular ethnic community, social and ethnic stereotypes are commonplace patterns of behavior and the ways of solving problems, but the representatives of another culture may perceive them as something unusual or even strange. Stereotypes for an individual in a particular social group are "their functionally-role qualities, the socio-typic characteristic they will learn about while dealing with another culture".

Therefore, the peculiarities of a stereotype are the simplification, standardization and typification of the perception of certain objects of the outside world. A stereotype is inherently a social perception because it is formed in the process of socialization of the individual, under the influence of social conditions and on the basis of the social experience of a particular nation. It is complemented by stereotypical actions that a person habitually performs without controlling his or her behavior.

Ethno-cultural stereotypes "fix" relations between ethnic groups and are usually associated with a manifestation of a national character – a form of people's mentality (from Latin *Mens* – spirit, mind), it characterizes the "spiritual atmosphere that prevails in a society and manifests itself in patterns of thinking and behavior, that are determined by culture, in standards, value orientations and cultural development products". The national character reflects mental characteristics that are typical for most representatives of a certain nation, a special mindset, a set of values, attitudes, beliefs, ideals characteristic of their lifestyle, communicative behavior in various situations.

Psychologists see the reasons for emerging stereotypes in the general tendency to simplification, which is due to the action of the saving of thinking principle; the consequence of these processes is the ignorance of the individual differences of people. Among the main functions of stereotypes are the following: protection (justification) of one's behavior and views, meeting

one's aggressive moods towards another nation, desire to dominate it, etc.

In the process of the CCC, people are in a special psychological state: some experience joy and pleasure from new and unusual things, but most people experience anxiety, uncertainty, insecurity, and some people even experience stress, fear, and "cultural shock". Most often, psychological problems arise in direct communication with speakers of another language and culture. The occurrence of psychological difficulties is due primarily to the fact that the representatives of different cultures have differences in their worldview, level of life experience, value orientations, communicative style, personal characteristics, as well as the experience of the CCC, namely in the implementation of intercultural communication.

Psychological research often analyzes the concept of the culture shock and clarifies its causes. Anthropologists-sociologists have described for the first time the psychological state of a person undergoing the culture shock. The cultural shock is a state of despair and helplessness, caused by the loss of habitual values; its consequence is a person's inability to act in these conditions and to determine their subsequent behavior. Its symptoms are referred to as: 1) constant stress from efforts to adapt; 2) the feeling of perplexity and the awareness of acute lack of communication with friends, familiar environment, professional contacts; 3) the sense of rejection from part of one's own and one's native culture; 4) misunderstanding of their role, the system of values and the ways of self-identification in another culture; 5) the fear of the new, annoyance and even anger about "how they do it"; 6) the feeling of helplessness, inability to adapt to a new environment.

Based on the above studies, the following conclusions can be made: 1) the psychological aspect of the CCC process includes studies in social psychology and ethno-psychology; 2) the main mechanisms in the perception and cognition of the world, information processing are categorization, attribution; 3) national and ethnic stereotypes influence the understanding of other people; 4) people who are not prepared for this process have psychological problems ("culture shock") in the CCC process.

References

- [1] Т. В. Колбіна "Формування міжкультурної комунікації майбутніх економістів: теоретико-методологічний аспект", Харків, Україна: ІНЖЕК, 2008.
- [2] Т. Г. Грушевицька, В. Д. Попков. Основи міжкультурної комунікації. М.: Юнити-Дана, 2002.
- [3] З. М. Тер-Мінасова, "Мова й міжкультурна комунікація", *Навч. посібник для студентів, аспірантів і здобувачів за фахом "Лінгвістика і міжкультур. комунікація"* / М.: Слово, 2000.

LE PROFESSIOGRAMME COMME L'UN DES ELEMENTS D'ANALYSE DE LA CULTURE PROFESSIONNELLE DES FUTURS BACHELIERS DANS LE SECTEUR BANCAIRE

La culture, en tant que concept général incarnant des normes culturelles, se manifeste et se réalise dans les activités humaines. Récemment, les économistes ont accordé beaucoup d'attention à l'étude des lois de l'influence de la culture sur divers aspects de la vie de la société. [1, p. 23] Si nous parlons de culture professionnelle, cela implique la présence de certaines connaissances, compétences, que l'individu doit utiliser habilement dans le cadre de son activité professionnelle. Le développement de la culture professionnelle d'un individu développe son système de valeurs personnelles, ce qui suppose l'existence de principes moraux, de professionnalisme et de qualités communicatives.

Une caractéristique de la culture professionnelle des employés du secteur bancaire est que l'objet de leur activité est principalement une personne, on doit donc non seulement connaître les principes moraux et les responsabilités professionnelles, mais également agir conformément à ces principes et responsabilités..

Les questions de culture professionnelle ont toujours intéressé les scientifiques. Par exemple, les scientifiques A. Krupsky et E. Namliiev considèrent la culture professionnelle comme "un haut niveau de professionnalisme humain, comme un moyen de réalisation créative de soi dans l'activité professionnelle, comme un processus de maîtrise, de transfert des valeurs professionnelles, d'établissement d'un système de significations personnelles, qui sont considérées comme le degré de qualité de l'activité professionnelle et de la vie de l'individu" [6].

E. Ivanova arrive à la conclusion que "la culture professionnelle est déterminée non seulement grâce à l'activité professionnelle, mais aussi en tant que partie intégrante de la culture générale de la personnalité, et, par conséquent, la culture professionnelle peut être représentée comme une combinaison de visions du monde et de connaissances spéciales, d'orientations de valeur d'une personne qui trouvent leur manifestation dans son activité professionnelle et lui assurent une plus grande efficacité" [5].

Les bases des compétences culturelles professionnelles devraient être formées parmi les étudiants au cours de leurs études dans l'établissement d'enseignement supérieur, car la société a besoin de spécialistes capables de résoudre pratiquement les problèmes de vie et professionnels qui leur sont posés. À cet égard, un accent particulier est mis sur la préparation au bachelier en banque, car les activités d'un employé de banque nécessitent des coûts moraux, physiques et intellectuels importants, un grand dévouement à leur travail, ainsi qu'un niveau élevé de culture professionnelle. L'éducation est l'activité principale des

étudiants, elle joue un rôle crucial dans la formation d'une culture holistique d'un futur spécialiste. L'activité éducative jette les bases de l'excellence professionnelle, elle a une place particulière dans la formation de la personnalité du futur spécialiste, sa pensée, ses horizons, ses attitudes sociales, son caractère, sa performance. Une augmentation du niveau de culture professionnelle d'un bachelier est principalement associée à une amélioration de la qualité de ses activités éducatives, avec une augmentation de l'importance des hautes technologies les plus prometteuses [3]. Le titulaire de bachelier ne doit pas seulement être un bon professionnel dans son domaine, mais aussi une personne bien éduquée dans d'autres domaines de la vie, des sciences et de la culture. Le professionnalisme d'un spécialiste, sa culture professionnelle est un phénomène assez complexe et multidimensionnel. Par conséquent, dans la formation des futurs spécialistes, ils doivent trouver un lieu de compétence, comme ceux directement liés au côté technologique de la future activité professionnelle, et assurer le développement de certaines qualités de sa personnalité pour un professionnel moderne (comme l'indépendance, la responsabilité, la capacité de travailler en équipe, l'activité créative, la capacité mettre à jour les connaissances, c'est-à-dire les traits de personnalité qui assurent la compétitivité sur le marché du travail) [2].

L'analyse de la culture professionnelle d'un employé du secteur bancaire ne peut être envisagée sans une description détaillée des caractéristiques et des fonctions de production, d'organisation, techniques, psychologiques et autres de la profession, dont la connaissance et la possession sont nécessaires à l'adaptation et au travail efficace de l'employé dans un lieu de travail particulier. Cet enregistrement particulier d'un type particulier de travail est appelé un professiogramme [4]. Un professiogramme est une description complète des caractéristiques d'une profession particulière, révélant le contenu d'un travail professionnel, ainsi que les exigences qu'il impose à une personne. Un professiogramme est élaboré sur la base d'une analyse du contenu de l'activité professionnelle et comprend une description générale de la profession et des exigences que la profession impose à une personne.

Un professiogramme est essentiellement un document dans lequel est présentée une description complète, systématique et complète des caractéristiques objectives de la profession et de l'ensemble de ses exigences concernant les caractéristiques psychologiques individuelles d'une personne. La partie principale du professiogramme est un psychogramme, qui comprend une description complète des caractéristiques psychologiques et des qualités personnelles professionnelles importantes d'un spécialiste. Les professiogrammes et les psychogrammes

sont des outils méthodologiques importants pour l'orientation professionnelle [5].

Le scientifique K. Kuchnirenko a créé le professiogramme de l'auteur des spécialistes bancaires qui interagissent directement avec les clients. Le professiogramme a été établi sur la base d'une analyse de la documentation interne du secteur bancaire, du suivi du processus de travail, d'entretiens avec des experts, de diagnostics psychologiques des qualités professionnelles importantes des employés.

Selon K. Kuchnirenko, un employé de banque au service des clients dans le domaine économique et quotidien effectue les principales opérations suivantes:

1) conserve les profils des clients – entités juridiques sous forme électronique conformément aux exigences de la surveillance financière;

2) accepte, exécute et délivre des fonds aux clients;

3) procède à l'ouverture et à la fermeture des comptes courants, de dépôt, de crédit des particuliers, des comptes hors bilan, des comptes intra-bancaires;

4) participe à la création d'un système de crédit, dépôt, accords en cours;

5) donne des conseils et d'autres services supplémentaires aux clients des banques.

Un spécialiste bancaire doit pouvoir:

1) Observer l'éthique professionnelle dans les relations avec les clients et les employés de banque;

2) se conformer aux règles, normes et principes de la culture d'entreprise de la banque;

3) assurer la formation d'une image positive de la banque auprès de ses clients et clients potentiels;

4) améliorer son niveau de connaissances professionnelles;

5) évaluer la situation et prendre la meilleure décision;

6) effectuer un travail monotone pendant une longue période avec un stress émotionnel;

7) accumuler son expérience, prendre en compte les erreurs et être capable de reconnaître le degré de risque;

8) trouver une approche pour chaque client individuel;

9) être consciencieux et responsable;

10) avoir la maîtrise de soi dans des situations difficiles;

11) Développer un sens des responsabilités et du collectivisme.

L'auteur de l'étude suggère d'analyser les caractéristiques psychologiques du portrait d'un employé prospère d'une institution bancaire. K. Kuchnirenko estime que la mémoire et l'attention occupent une place tout aussi importante dans les activités d'un spécialiste bancaire. La mémoire humaine permet de mettre en pratique les connaissances et compétences existantes. Les principales caractéristiques de la mémoire sont:

la mémoire à court terme et à long terme, ainsi que la mémorisation involontaire. La valeur principale dans les activités des spécialistes bancaires est jouée par la mémoire à long terme, dont le contenu est la conservation pendant longtemps des caractéristiques et des règles d'obtention de prêts, de dépôts, d'opérations non commerciales, la conservation de la connaissance de la législation, de la réglementation. Une quantité et une stabilité insuffisantes de la mémoire entraînent une violation de l'ordre d'exécution des opérations de travail, la survenue d'erreurs dans le processus de travail.

Ainsi, un niveau élevé de professionnalisme et de culture de communication des travailleurs bancaires est atteint grâce à une auto-amélioration constante et à un développement complet. Le professiogramme permet de justifier les normes et exigences pour les activités professionnelles d'un spécialiste et les qualités de sa personnalité, crée les conditions d'un travail plus efficace et d'une amélioration personnelle d'un employé d'une institution bancaire.

La littérature

[1] A. I. Дзундза, *Соціоекономічна культура майбутніх фахівців*, Д. : ООО "Норд Компьютер", 2004.

[2] І. Є. Алпатова, *Формування професійної культури студентів-екологів методом проєктів*. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://www.informio.ru/publications/id476/Formirovanie-professionalnoi-kultury-studentov-yekologov-metodom-proektov>. Дата звернення: Травень 17, 2019.

[3] О. І. Мартиненко, *Формування професійної культури студентів в процесі їх навчальної діяльності*. [Електронний ресурс]. Доступно: https://pglu.ru/upload/iblock/a3a/uch_2008_iii_00007.pdf. Дата звернення: Квітень 15, 2019.

[4] Професіограма працівників банку. [Електронний ресурс]. Доступно: https://www.google.ru/search?q=професіограма+працівника+банку&newwindow=1&source=lnms&tbn=isch&sa=X&ved=0ahUKEwiJ2Mb2-NziAhWmlYsKHRITBs8Q_AUIECgB&biw=1054&bih=475#imgsrc=3ZkuItVJSVxurM. Дата звернення: Травень 17, 2019.

[5] Поняття "професіограма", "психограма". Типи професіограм. Основні вимоги до професіограм. Методи і сфери професіографування. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://ifreestore.net/1809/56/>. Дата звернення: Черв. 9, 2019.

[6] О. П. Крупський, Є. В. Намлієв, *Професійна культура майбутнього менеджера: психолого-педагогічні аспекти й чинники формування*. [Електронний ресурс]. Доступно: https://essuir.sumdu.edu.ua/.../Krupskyi_Profesiina_kultura.p. Дата звернення: Травень 4, 2019.

НАУКОВО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПРОЕКТУВАННЯ

Соціальні проекти є невід'ємною складовою життя всіх соціально-демографічних груп населення від дітей до соціально незахищених верств населення. Соціальні проекти в соціально-трудовій сфері мають за мету підвищення ефективності соціального діалогу між різними суб'єктами соціально-трудових відносин, розвиток соціальної інфраструктури, підтримку соціально незахищених категорій найманих працівників. Висвітлення сутності та методів соціального проектування знайшло відображення у працях таких вчених, як: В. Луков, І. Сенча, І. Зверєва та Г. Лактіонова, В. Шкуро [1–4].

Метою даного дослідження є уточнення методичних засад соціального проектування в соціально-трудовій сфері.

Як на думку Лукова В. А. з позицій суб'єктно-орієнтованого підходу соціальне проектування – це комплекс дій індивіда або соціальної групи або організації, спрямованих на досягнення соціально значущої мети і локалізованих за місцем, часом і ресурсами; з огляду на проблемно-орієнтований підхід, це – вид діяльності, що спрямована на розвиток соціальної сфери, підвищення ефективності соціальної роботи, розв'язання соціальних проблем. З позицій об'єктно-орієнтованого підходу соціальне проектування визначають як діяльність з проектування, конструювання, створення і змінення соціальних інститутів та організаційних структур; з позицій тезаурусного підходу – це конструювання соціального нововведення, метою якого є створення, модернізація або підтримка в умовах змін зовнішнього середовища матеріальної або духовної цінності [2]. Трактування соціального проектування з позицій цих підходів має сенс, проте, як на нашу думку, сучасні реалії вимагають застосування процесного підходу. Під соціальним проектуванням слід розуміти процес розробки та доведення до рівня практичного застосування нововведень в соціальній сфері з метою її розвитку та усунення проблем та соціальних диспропорцій. Цільовою аудиторією, на яку спрямовані соціальні проекти є суспільство в цілому, окремі індивіди, соціально-демографічні групи населення, соціально незахищені та соціально проблемні верстви населення.

Соціальний проект – це сконструйоване ініціатором проекту соціальне нововведення, метою якого є створення, модернізація або підтримання середовища, що змінюється, матеріальної або духовної цінності. Це нововведення мусить мати просторово-часові координати, а його вплив на людей – визнаватися позитивним за соціальним значенням [2].

Як на нашу думку, соціальний проект – це опис соціального нововведення, спрямованого на розв'язання конкретної соціальної ситуації, проблеми чи розвиток соціальної сфери в межах певного часового

періоду та ресурсного забезпечення. Соціальні проекти можуть мати різну спрямованість, мету та призначення, що і обумовлює їх видову різноманітність.

В. Шкуро виділяє такі типи соціальних проектів:

1) за об'єктом, формою, в яких нова цінність буде виглядати в ході реалізації проекту: послуга; організація, захід; нові відношення, законопроект;

2) за характером змін, які проектуються: інноваційні чи підтримуючі;

3) за напрямом діяльності, на який спрямований проект, враховуючи основні клієнтські категорії соціальної роботи: сім'я, дитинство та молодь; люди з особливими потребами; люди похилого віку; люди без постійного місця проживання; охорона здоров'я та спорт; культура; соціальні перетворення та соціальний захист; благодійність; творчість та самореалізація;

4) за особливостями фінансування: спонсорський, інвестиційний; кредитний; бюджетний; грантовий; благодійний;

5) за територією: міжнародні; національні; регіональні; обласні; районні / міські; селищні / територіальні громади [4].

І. Зверєва і Г. Лактіонова виділяють: 1) за масштабом фінансування: мікропроект – до 10 тис. дол. США; малий проект – 10–100 тис. дол. США; мегапроекти – понад 100 тис. дол. США; 2) за терміном реалізації: короткостроковий – 0–2 роки; середньостроковий – 2–5 років; довгостроковий – понад 5 років [1].

Як стверджує В. Лукова проблеми, що постають перед розробниками соціальних проектів, є комплексними, різноспрямованими і набагато складнішими, ніж ті, що вирішуються при розробці та реалізації комерційних проектів [2]. Це зумовлено значним різноманіттям соціальних проектів та їх спрямованістю на людину та суспільство в цілому.

Розробка та реалізація соціальних проектів є доволі складним і багатограним процесом. Як на нашу думку, слід чітко виокремити етапи соціального проектування. Серед них доцільно виділяти: 1) попередній етап; 2) цільовий; 3) підготовчий; 4) процедурно-організаційний; 5) комунікаційний; 6) апробаційний; 7) контрольно-аналітичний. Кожен з етапів має своє призначення і характеристику (табл. 1).

Кожен з етапів соціального проектування має своє призначення та зміст і розглядається в контексті взаємозв'язку з попереднім та наступним етапом.

Попередній, цільовий і підготовчий етапи призначені для підготовки необхідного теоретичного базису та інформаційного забезпечення для розробки та реалізації соціальних проектів. Безпосередньо генерація ідей та опис проекту здійснюється на процедурно-організаційному етапі.

Таблиця 1

Характеристика етапів соціального проектування
(розроблено автором)

Назви етапів	Характеристика етапів
Попередній	Полягає в обґрунтуванні актуальності проекту
Цільовий	Включає визначення цільової аудиторії, мети, завдань і принципів реалізації проекту
Підготовчий	Аналіз існуючих проектів; збір і оцінка інформації, необхідної для розробки проектів; уточнення структури опису соціального проекту
Процедурно-організаційний	Визначення процедур з розробки та реалізації соціального проекту
Комунікаційний	Донесення інформації про проект до виконавців та цільової аудиторії
Апробаційний	Апробація проекту на обмеженій за кількістю цільовій групі
Контрольно-аналітичний	Контроль за дотриманням процедур з реалізації проекту та оцінка ефективності соціального проекту

Неабияке значення має і інформування цільової аудиторії та виконавців щодо сутності і призначення соціального проекту та процедур з його розробки та реалізації. Для прийняття рішення щодо реалізації соціальних проектів вирішальним є етап апробації.

Доцільною є попередня оцінка ефективності соціального проекту. Бажано економічної, а за відсутності такої, хоча б соціальної. Вона здійснюється на останньому етапі.

Уточнення потребує науково-методичне забезпечення соціального проектування, яке полягає не тільки в уточненні етапів проектування, а й в систематизації методів його здійснення.

Як на нашу думку, серед методів соціального проектування (генерування ідей) доцільно виділяти такі:

1) мозкова атака. Цей метод пов'язаний з генерацією ідей, їх рівноправною конкуренцією, можливістю обговорення та вибору найкращого варіанта реалізації соціального проекту;

2) ділові ігри можуть використовуватися для опрацювання прийняття рішень на різних етапах розробки і реалізації соціальних проектів. Призначення ділових ігор полягає в організації спільної діяльності учасників соціального проектування;

3) метод аналогії полягає у використанні досвіду розробки та реалізації успішних проектів з інших галузей та сфер діяльності в соціальній сфері;

4) метод асоціацій – пошук асоціацій ідеї соціального проекту з іншими явищами, процесами чи предметами;

6) метод синектики означає суміщення в процесі пошуку ідей для розробки соціальних проектів несумісних і різнорідних елементів. Це дозволяє створювати неординарні і креативні ідеї соціальних проектів;

7) метод колективного блокнота, що полягає у записуванні ідей соціальних проектів в особистий блокнот протягом певного часу кожним з розробників, а потім у виборі та обговоренні кращих ідей;

8) метод морфологічного аналізу, що заснований на побудові таблиці, в якій перераховуються всі основні елементи, складові проекту, вказується, можливо, більше число відомих варіантів реалізації цих складових елементів. Комбінуючи варіанти реалізації елементів об'єкта, можна отримати найнесподіваніші нові варіанти реалізації соціальних проектів;

9) проблемне моделювання, що полягає в моделюванні на близьку і далеку перспективу можливих варіантів вирішення проблеми чи розвитку соціального процесу.

Вибір методів соціального проектування залежить від виду соціальних проектів, їх призначення, цільової аудиторії, для якої розроблені проекти, обсягів фінансування, кадрового забезпечення. В сфері соціальної роботи використовуються й специфічні методи соціального проектування, притаманні тільки цій сфері діяльності. Таким чином, науковим результатом даного дослідження є уточнення науково-методичного забезпечення соціального проектування за рахунок визначення етапів проектування та систематизації існуючих методів соціального проектування й обґрунтування сфери їх застосування. Практична значимість результатів дослідження полягає в можливості їх застосування в системі управління соціальними процесами в суспільстві на галузевому, регіональному та макроекономічному рівнях. Перспектива подальших наукових досліджень у даному напрямі полягає в розробці організаційної структури системи соціального проектування

Список літератури

- [1] І. Зверева, та Г. Лактіонова, *Соціальна політика та менеджмент у соціальній роботі*. Київ, Україна: Науковий світ, 2001.
- [2] В. А. Луков, *Социальное проектирование: учебное пособие*. Москва, Россия: Флинта, 2007.
- [3] І. А. Сенча, "Мета і задачі маркетингу соціальних проектів", *Економіка будівництва і міського господарства*, Т. 9., Т. 2, с. 101-107, 2013.
- [4] В. Шкуро, "Типологія соціальних проектів", *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*, № 6, с. 81-83, 2012.

PROBLEMS OF “NEET” YOUTH MEASURING IN UKRAINE

Youth have a significant impact on countries' economies and the prospects of the labor market of young people depend on the economic system as a whole. Opportunities for young people to receive education, accordance of profession, skills and qualification with the requirements of the labor market, share of young people in the country's labor resources and employment opportunities for young people determine the innovative potential of a country.

But today one of the important socio-economic problems is youth unemployment. Young people are the most vulnerable and under-prepared for the realities of today's labor market. This is confirmed by the statistics. The youth unemployment rate is higher than the overall adult unemployment rate in most countries. For example, in 2018 in 28 EU countries the youth unemployment rate was 12% (youth aged 15–29), the overall unemployment rate was 6.8% of the able-bodied population [1]. In 2018 in Ukraine the youth unemployment rate was 27,7% (youth aged 15–29) and 36,6 (youth aged 15–35 years), and the overall unemployment rate was 8,8% of the able-bodied population [2].

Foreign and domestic scientists work on solving the problems of the youth labor market. However, in domestic and foreign literature, more attention is paid to the problems of youth unemployment; less interest is given to the part of young people who are economically inactive. But this problem is gaining urgency. Over the last two decades in OECD countries, the proportion of this group among all young people has shown an upward trend. Therefore, research in the field of NEET youth, as well as the formation of information and analytical support for its measurement, remains open for further research.

The NEET youth category (not in education, employment or training) is a new concept that is being promoted by international organizations. The concept of NEET youth has been given an increased attention in achieving the Sustainable Development Goals (hereinafter – SDG), namely SDG No 8. “Promote sustained, inclusive and sustainable economic growth, full and productive employment and decent work for all”. [3]. In the context of NEETs, it is proposed two targets: (8,5) “achieve full and productive employment and decent work for all women and men, including for young people and persons with disabilities, and equal pay for work of equal value”; (8,6) “substantially reduce the proportion of youth not in employment, education or training”. Thus, the level of NEETs is not only an important indicator of the development of the labor market, but also one of the main indicators of sustainable development of society.

The concept of NEET youth is a relatively new concept in international academic discourse, which is

gaining in importance in today's society. The term was first used in 1999 in a report by the Social Exclusion Unit “Bridging the Gap: New Opportunities for 16–18 year olds Not in Education, Employment or Training” (UK Government's Commission) [4].

In 2002, European Commission DG Employment, Social Affairs and Inclusion formally defined the NEET as “neither in employment nor in any education nor training” [5]. In essence, the definition reflects a literal transcript of the concept.

Since 2012, the concept of NEET has become widely accepted and used in international documents, including Eurofound (2012), OECD (2013), UCW (2013), Eurostat (2014), ILO (2013), SDSN (2014). The concept is constantly updated and supplemented, which indicates the dynamic development of such a phenomenon.

The etymological analysis of the NEET-youth revealed that the concept has a number of “shades” of its meaning. It should be noted that some countries use other names to describe the term, such as “disconnected youth” (widespread in the US) [6], “Ni-Ni generacion” (common in some Western European countries and South America) [7], “hikikomori” (in Japan) [8].

According to scientists, the main reasons for the spread (falling into the category of youth) of the NEET category are: personal factors (such as low quality of educational services; health problems (physical and mental health, psychotropic substance use, alcohol addiction, drug addiction; teenage pregnancy, etc.); factors of family upbringing and living conditions (low household income, poor living conditions, living in small or remote settlements, etc.) [9]; social factors (factors related to socialization of youth in society). For example, A. Zudina notes: “getting into the NEET group may be due to the socio-economic inequality of young people's families, which determine further learning outcomes and the success of the transition from learning to work” [10]; transformation of value system (loss of value to work and change it to passive income).

Unlike unemployment or employment, there is no international methodology or standard for determining the level of NEETs. In our opinion, this fact can be one of the obstacles to achieving SDG, as well as create confusion in the calculation and obstacles in comparing data between countries.

Eurostat, the International Labour Organization (ILO) [11] and some other organizations have adopted the following calculation of the NEET youth rate: the percentage of the population of a given age group and sex who is not employed and not involved in further education or training.

The analysis of the results of NEET rate allows us to develop the recommendations, build or correct government policy according to NEET data (Fig. 1).

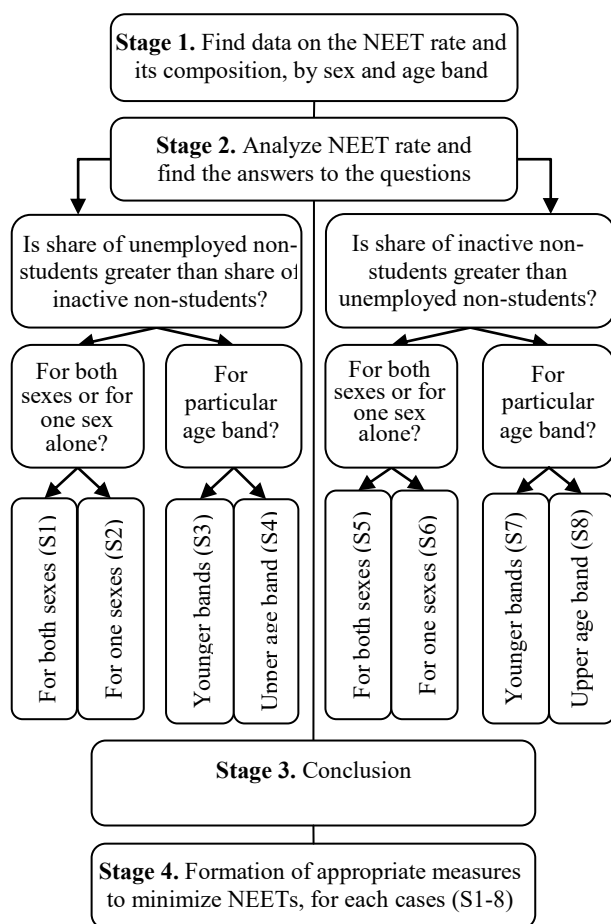


Fig. 1. The sequence of NEET rate analysis
Structured by the author based on [11]

However, there are some statistical and methodological difficulties in the study of NEET youth, measuring the level, composition and trends of development in Ukraine. This significantly complicates the calculations and interstate comparisons of statistical data. It has to do, specifically, with the age brackets that youth are assigned to by country. UNESCO pays special attention to the fact that youth is a heterogeneous category of population that is constantly changing and people fill the concept of NEET youth with different characteristics in different countries and regions.

Another problem is the lack of official statistical information on youth employment and unemployment by types of activity; share of unemployed non-students and share of inactive non-students, etc. Therefore, it is difficult to calculate NEETs, the extent of its economic activity and inactivity, as well as other indicators that give an idea of NEET youth in Ukraine.

The incompatibility of official statistics in Ukraine with international approaches does not allow the calculation of certain statistical indicators, such as the level of NEETs. The abovementioned leads to incomplete conclusions and the inability to make decisions that regulate the situation in the youth labor market. Together, this narrows the possibilities of achieving some goals of sustainable development,

effective regulation of the youth labor market, reduces the number of NEETs, etc.

Thus, the result of this study is a generalization of the list of information and analytical support for measuring NEETs in Ukraine; improving the sequence of NEET rate analysis, which includes four steps when data are available.

The prospect of further scientific research in the field of NEET is to develop recommendations for the formation of information and analytical support center of measuring NEET indicators; as well as formation of appropriate measures to minimize NEETs for each situation.

References

- [1] Eurostat. [Online]. Available: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>. Accessed on: February 19, 2020.
- [2] State Statistics Service of Ukraine. [Online]. Available: https://ukrstat.org/en/operativ/oper_new_e.html. Accessed on: February 22, 2020.
- [3] UN Sustainable Development Goals. [Online]. Available: <https://sustainabledevelopment.un.org/sdg8>. Accessed on: February 19, 2020.
- [4] Social Exclusion Unit, corp creator "Bridging the gap: new opportunities for 16–18 year olds not in education, employment or training", 1999. [Online]. Available: <https://www.scie-socialcareonline.org.uk/bridging-the-gap-new-opportunities-for-16-18-year-olds-not-in-education-employment-or-training/r/a11G00000017uY9IAI>. Accessed on: February 19, 2020.
- [5] European Commission DG Employment, Social Affairs and Inclusion, in the document. Youth neither in employment nor education and training. [Online]. Available: <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=6602&langId=en>. Accessed on: February 23, 2020.
- [6] Annual Report "Disconnected youth", 2019. [Online]. Available: https://www.americashealthrankings.org/explore/annual/measure/disconnected_youth/state/ALL. Accessed on: February 23, 2020.
- [7] G. B. Lopez, "Generation NINI: young people not in employment or in education", *Paideia XXI*, vol. 9, no. 1, pp. 77-103, 2019.
- [8] A. Takahiro, K. Shigenobu, and A. R. Teo, "Hikikomori: experience in Japan and international relevance", *World Psychiatry*, pp. 105-106, 2018. DOI: 10.1002/wps.20497.
- [9] N. N. Shestakova, M. B. Skvortsova, and L. K. Kuzmina, "On the human capital of young people who are NEET", *Ekonomika truda*, vol. 6, no. 1, pp. 565-586, 2019. DOI: 10.18334/et.6.1.40077.
- [10] A. A. Zudina "Roads leading youth to NEET", *HSE Economic Journal*, vol. 22, no 2, pp. 197-227, 2018. DOI: 10.17323/1813-8691-2018-22-2-197-227.
- [11] ILO. What does NEETs mean and why is the concept so easily misinterpreted?, *Technical Brief*, No. 1, 2015. [Online]. Available: https://www.ilo.org/employment/areas/youth-employment/work-for-youth/publications/technical-briefs/WCMS_343153/lang-en/index.htm. Accessed on: February 23, 2020.

TECHNOLOGY TRANSFER AS AN EFFECTIVE DIRECTION OF THE COMMERCIALIZATION OF SCIENTIFIC DEVELOPMENTS OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

A modern characteristic of the competitive environment is the particular interest of foreign companies to Ukrainian organizations with high scientific and technical potential. R&D cooperation is one of the most important investment areas of a major Western high-tech business that needs business, science and education collaboration. The integration of the efforts of entrepreneurs, scientific institutions, higher educational establishments, enterprises and the state in carrying out innovative activity is becoming more urgent and creates preconditions for ensuring the competitiveness of each of these entities and the economy of Ukraine in the world market.

Formation of the economy on the basis of the new economy, the economy of knowledge and innovation, at the present stage of social development is the strategic goal of many countries of the world. Knowledge and scientific development play a primary role in this process as a source of economic growth and competitiveness. Universities are key to creating new knowledge, as well as scientific developments and their implementation in modern society.

Financing in the context of post-crisis transformations and the manifestation of a recession in fundamental and applied research is problematic. Today, the basic provisions of the Law of Ukraine "On Education", which states that education costs should be 10% of GDP, and the Law of Ukraine "On Scientific and Scientific-Technical Activities", which states that the costs of scientific and scientific-technical activities, are not complied with should be at 1.7% of GDP [1–3].

Universities in the face of declining levels of budget funding should seek additional financial resources. An important area of economic activity of a modern university is multichannel financing. Commercialization of the educational and scientific activities of universities, as foreign experience shows, can be a significant source of funding.

Commercialization of scientific developments and their implementation is an urgent problem of further economic growth of the national economy of Ukraine. The solution of issues of modernization of industry, new industrialization, ensuring innovative development, reasonable growth depends on the availability of scientific and technical developments. Today, domestic industry requires updating. Technological development of the industry of Ukraine is provided mainly by IV, partially V and VI technological structures. At the same time, university science owns significant intellectual resources, many scientific developments and technologies, but they are not used in practice, and there is almost no market for scientific products and technologies (Fig. 1).

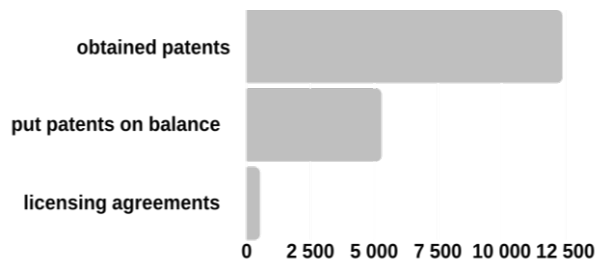


Fig. 1. Indicators of university activity [4]

For the period 2015–2018, higher education institutions under the control of the Ministry of Education and Science signed licensing agreements in the amount of UAH 28 301 935 [4].

The university is the center of education and science, it is scientific research that serves as the basis of its activities. Universities at the present stage should significantly affect the state of the national economy of Ukraine, however, they do not fully fulfill their mission of economic development of the country. Firstly, the level of budget financing of universities is decreasing, which has always played a priority role. Secondly, an important factor in the economic activity of a modern university is multichannel financing. Thirdly, today the university is in the same economic position as the country as a whole; this is accompanied by increased competition – for students, qualified personnel, state order and state budget topics.

The problem of the survival of universities is currently directly related to the commercialization of their activities. The economic conditions in which universities are located require the search for new sources of financing, new university management technologies and new role schemes for university participants. The commercialization of the results of educational and scientific activities makes us look differently at the processes taking place in universities. The complex of educational and scientific activities is complemented by technological, financial and commercial aspects. In modern conditions, the commercialization of the university is not just a necessity, but also a formula for its successful development. The problem of commercialization of scientific research of universities should primarily be in the legal plane. Ukraine has the necessary legal framework. At the time, a number of laws and other legislative regulatory documents were adopted, which are of great importance for the development of the market for scientific products and the commercialization of scientific developments. But these legislative acts have not become an effective tool for the commercialization of domestic scientific developments.

Another way to implement scientific research is the integration of higher education, science and business. The growing interest of commercial enterprises in high-tech products and technologies makes it possible to commercialize the results of scientific research of the university, increases the likelihood of attracting capital from commercial structures in order to create a university of its own production, allows for the implementation of scientific developments, to service business projects.

A technology park is a form of territorial integration of science, education and production in the form of an association of scientific organizations, design bureaus, educational institutions, manufacturing enterprises or their units. Techno parks are created with the aim of accelerating the development and application of scientific, technical and technological achievements through the concentration of highly qualified specialists, an experimental and information base. Most of the technology parks and similar structures in the United States and Great Britain (they account for more than 50% of all technology parks in the world). This form of knowledge-based business has been developing for over 50 years. Thanks to this, the process of commercial use of the results of research conducted by universities is stimulated; new places are created for researchers. Particularly close are the links between higher education and business in the field of biotechnology. Private firms are one of the largest sources of funding for university research in this area.

By supporting the technology park, the institute has the opportunity to commercialize scientific achievements, ensure student practice, attract rental income and stimulate the scientific potential of employees. An important component of the technopark's activity is the development of small high-tech business of university employees with the involvement of students' intellectual potential [5–9]. The experience of developed countries shows that the innovation process is most quickly carried out where its new organizational models are created and implemented. The most effective of them were technopark structures with the proper conditions for the active introduction of innovations and the multiple increase in their scale. The technopark makes it possible to successfully implement scientific developments, that is, it promotes the commercialization of R&D; for the Ukrainian market of high technology this is a relatively new phenomenon, but at the same time in the West, the organization of such structures is quite familiar to large universities.

All universities produce educational services and scientific developments. Educational services have long been a commodity, are sold in the relevant market, bring profit to the university and contribute to its development. The market for such services is successfully developing in Ukraine and competes with foreign markets. This has a positive effect on the development trends of the country's

economy as a whole and administrative-territorial units in particular. The market for scientific products is only emerging, and the problem is not in supply, but in demand for it. Scientific products should become goods and be sold on the relevant market, be profitable and contribute to the capitalization process.

One way to ensure technology transfer is to create an innovative infrastructure for higher education institutions with the status of a permanent working body. In the process of technology transfer, higher education institutions become involved in the innovation chain stage (or create a complete innovation chain). This enables an idea-to-enterprise project (in the form of a licensing agreement for the commercial use of an intellectual property right) with prospects for growth.

The success of technology transfer, as a promising mechanism for innovative development of a European-level university, depends on the policy of the institution of higher education, which is transformed in the direction of active support of entrepreneurship, as well as through the reproduction of highly intellectual scientific and pedagogical workers and the transformation of theoretical knowledge to its practical results.

References

- [1] Про вищу освіту: Закон України. Київ, Україна : Юрінком Інтер, 2005.
- [2] Про освіту: Закон України. Київ, Україна : Юрінком Інтер, 1996.
- [3] Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України. Київ, Україна : Юрінком Інтер, 2010.
- [4] Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://ukrstat.gov.ua>.
- [5] О. В. Птащенко, "Transformation of the global economic space in the present", *Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля*, вип. 4 (245), с. 14-18, 2018.
- [6] O. Ptashchenko, G. G. Nardiello, K. Naumik-Gladka, & A. Maliukina, "Economic development based on international entrepreneurship and business tourism", *Economic Annals-XXI*, № 165 (5-6), p. 104-109, 2017.
- [7] В. Г. Щербак, Г. О. Холодний, О. В. Птащенко та ін. *Управління торговою маркою в механізмі товарної інноваційної політики підприємства*. Харків, Україна : вид. ХНЕУ, 2013.
- [8] Г. І. Євтушенко, В. І. Куценко, О. В. Птащенко, "Теоретико-методологічні аспекти стратегічного управління якістю освіти (проблеми, пошуки, розв'язання)", *Бізнес-інформ*, випуск № 10, с. 102-106, 2015.
- [9] О. М. Ніфатова, "Адаптація соціального медіа маркетингу до ринку послуг в Україні", *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну*, № 2 (97), с. 87-95, 2016.

TECHNOLOGY TRANSFER AS AN EFFECTIVE METHOD OF SCIENTIFIC DEVELOPMENTS COMMERCIALIZATION

Taking into account current peculiarities of economic crisis conditions of functioning, instability and steady increase in the level of competition, the key condition for ensuring the normal work of business entities and their high level of competitiveness is active innovative policy and successful use of technology transfer.

Scientific developments within the innovative functioning of enterprises are no longer localized solely within the national economy of an individual country, and thanks to the use of transfer mechanisms, technologies go beyond them and capture the international global market.

However, in our country the process of becoming an innovative system is still in its infancy, which is marked by the lack of successful mechanisms for technology transfer and is a key obstacle to active interaction and entry into the world market for technological innovations [5].

However, this situation has a very negative impact on the development of Ukrainian entrepreneurship and requires immediate decision in terms of ordering and development of the system of scientific and methodological support.

The best direction of improvement of this industry is the implementation of foreign experience in the field of methodological recommendations for the development of features and indicators of measuring the level of efficiency of technology transfer in order to develop a set of measures and tools for their implementation by national enterprises.

The concept of "technology transfer" is interpreted as the transfer of technology on the basis of a contract between natural or legal entities with respect to the establishment, change or termination of property rights and obligations with respect to technology or its structural elements [2].

Such an interpretation is given in the Law of Ukraine "On State Regulation of Technology Transfer Activities".

However, I believe that the most optimal definition, taking into account the peculiarities of the domestic economy, is the interpretation of O. Lyashenko: technology transfer is a complex of interaction between agents that ensure the circulation of commercialized, valorized acquired knowledge and skills, protected by the intellectual property rights and are used in the activities of the recipients in order to obtain a positive result of the work, i.e. economic benefits.

Commercialization of technologies is considered to be the basic component of the transfer, which is the process of transformation of the results of scientific and technological and innovative work into direct products, which is successfully implemented on an industrial scale [8].

In the process of commercialization, the buyer rewards the developer of the technology in the appropriate form and in the contractually specified amounts.

In the system of views one can also find that the commercialization of technology is the final stage of technology transfer. However, some scholars disagree with this view and believe that "transfer should be considered as one way of commercialization" [6].

V. Solovyov points out that technology transfer takes place before their commercialization and is based on a complex of unique phenomena and processes. Whereas technology commercialization is the transformation of technology into the direction of profit mobilization, so it is treated as a certain field of work, which aims to generate income as a result of scientific developments, innovative knowledge and skills belonging to the owner of the technology [5].

O. Lyashenko points out two key distinctive features that need to be addressed in the process of technology transfer and commercialization research:

1) the commercialization of technology is based on the condition of the obligation to generate income from its implementation in the economic process and the optional mobilization of the process to third parties;

2) technology transfer is based on the obligation to transfer innovative technology to legal person, followed by its industrial implementation, which does not necessarily generate income [7].

The key types of commercialization are:

1) receiving royalties from the realization of intellectual property rights;

2) formation of new enterprises based on technology;

3) agreements of a research nature with private buyers [6].

A key mechanism for the commercial type of international transfer of technology through the use of external channels is patent licensing, which involves the exchange of licenses of patent and patent-free type, which entitle the use of intellectual property, technological experience, know-how and more.

Much of the international technology trade is patent-free licenses, since they do not require the additional R&D and are subject to a minimal degree of commercial risk.

According to the patent agreement, the patent holder grants the right to use the intellectual property to the buyer on the payment terms.

According to the license agreement, the owner of the innovation grants the permission for realization for the purposes of the buyer of the innovative technology, subject to appropriate conditions.

When exploring international practice, you can point to the key application of licensing agreements that consist in the systematic transfer of technology that is accompanied by the provision of know-how and engineering services.

Most of the licensing agreements are implemented by large industrial enterprises [2].

Being the basic form of dissemination of innovations, technology transfer is implemented in two types:

- in the form of knowledge, experience, scientific and technical information support;
- in the form of materials, machines, equipment.

This process is implemented in the event that effective development by the developer of innovative technology is not possible due to the decrease in the level of competitiveness, or in case of using the results of innovative activity in other spheres of functioning in non-traditional forms.

In each crane there are centers implementing the function of management in the field of technology transfer.

Thus, the basic indicators of the centers are:

- a) number of open innovation organizations (from 10 to 150);
- b) the number of jobs created (from 100 to 2500);
- c) the amount of resources mobilized (EUR 1.1 to 200 million);
- d) technology transfer agreements concluded with the assistance of technology transfer centers (average success rate is about 10%) [9].

In my view, these indicators can be considered contextual key indicators of evaluation (external context) in terms of the founders 'and partners' interests.

Centers for technology transfer have been established at major national universities of Ukraine about 7 to 10 years ago, but they are still in the initial stages of development, and although scientists are quite active in patenting, they are still unable to obtain high financial successes.

The main problems of low level of development of commercialization of scientific development are:

1. Lack of sound guidelines in the process of selecting the key ways to mobilize the latest technologies and modern innovative developments;
2. The incompleteness of the lion's share of development and the lack of promotion of innovations already at the final stage of development;
3. Absence of a well-established system of communication between business and innovators [6].

Therefore, technology transfer is a process of successful transfer and dissemination of technological knowledge – key communication tools, stimulating the formation of new consumer values of high level of competitiveness.

Commercialization of technologies is a key element of the process of development and implementation of innovations, because it is the process of transforming the results of scientific development into products with

their subsequent introduction into industrial business, which will ensure a high level of its efficiency.

Interpreting the international experience of transferring innovative technologies and their commercialization in Ukraine will be an important impetus in the development of not only the innovative component of the economy, but also of entrepreneurship in general, which, first of all, requires the establishment of a system of communication between science and business.

References

- [1] Analitichna dovidka. Stan innovatsiinoi diialnosti ta diialnosti u sferi transferu tekhnolohii v Ukraini u 2018 rotsi. [Online]. Available: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/innovatsii-transfer-tehnologiy/2019/07/03/stan-innov-diyaln-2018f.pdf>.
- [2] D. S. Butenko, and I. I. Tkachuk, "Transfer innovatsiinykh tekhnolohii: sutnist i znachennia dla suchasnoi ekonomiky Ukrainy", in *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, 2017, p. 232-235.
- [3] V. I. Dovbenko. Rol potentsialu transferu znan i tekhnolohii v innovatsiinom protsesi. Lviv, Ukraine: Lviv Polytechnic National University Institutional Repository. [Online Source]. Available: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/24609/1/39-254-263.pdf>. C. 254-263.
- [4] D. I. Pohribnyi. "Hospodarsko-pravove rehuliuвання vidnosyn u sferi transferu tekhnolohii", *Pravo ta innovatsii*, № 4, s. 27-41, 2013. [Online]. Available: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apir_2013_4_5
- [5] V. Ya. Kozachenko, N. H. Heorhiadi. Suchasnyi stan merezh transferu tekhnolohii za kordonom ta problem yikh rozvytku v Ukraini [Online Source]. Lviv Polytechnic National University Institutional Repository. [Online]. Available: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10011/1/26.pdf>. 162-172 c.
- [6] M. O. Liashenko. Metody ta modeli komertsializatsii transferu tekhnolohii. [Online]. Available: <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/3041>
- [7] L. K. Maidanyk. "Poniattia ta mekhanizm komertsializatsii intelektualnoi vlasnosti v Ukraini", in *Yurydychna Ukraina*, 2018, s. 39-45.
- [8] I. T. Mazur. "Komertsializatsiia naukovykh rozrobok yak faktor konkurentnoho rozvytku pidpriemnytstva", *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu im. Tarasa Shevchenka*, s. 5-8, 2018.
- [9] S. V. Terebova, and L. A. Volkova, "Principles and practice of functioning of foreign technology transfer centers", *Jekonomicheskie i social'nye peremeny: fakty, tendencii, prognoz*, vol. 1 (13), pp.101-107, 2019.
- [10] Zakon Ukrainy "Pro derzhavne rehuliuвання diialnosti u sferi transferu tekhnolohii" vid 09.12.2015 № 143-V. [Online]. Available: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/143-16>.

COMPETENCES FORMATION IN THE PROCESS OF FUTURE ECONOMISTS' TRAINING

Intensity of development concerning information and communication society has changed the demand for educational approaches on the whole and economists' training in particular. A modern specialist in economics has to be able to work in a new social and economic environment and interact with partners from other cultures in an efficient way. Their working performance has always been affected by the quality of the acquired higher education.

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics is oriented at improving the quality of specialists' training to the appropriate level that will provide them with a possibility to take a decent place in the society and work effectively in their field [1, p. 221]. Thus, it has become of a paramount importance to analyse, develop and perfect future economists' training by means of forming the key competences while studying.

Researchers into competence approach to education (V. Bolotov, A. Khutorskoy, A. Verbytskyi, I. Zymnia, D. Ruchen, L. Salganik and others) emphasise the importance of not only acquiring the appropriate knowledge, skills and habits but also applying them while solving practical professional tasks, both in groups and individually. So, the competence approach suggests reviewing teacher-student interaction, changing their traditional roles and fulfilling their tasks on the basis of constantly changing environment [3–5].

According to the Law of Ukraine "On Education", the notion of competence is interpreted as dynamic combination of knowledge, skills and practical habits along with personal qualities, moral and ethical values. This combination is a result of the educative activity, and thus it defines the ability of a person to face professional challenges [2]. The acquired competence is necessary for efficient performance in the workplace. It allows navigating in vast information resources, foreseeing the consequences of the decisions made and taking responsibility for them.

Thus the modern approach to training future specialists in economics should be directed at creating a total system of competences formation. It will allow future specialists not only to work in the modern information and technological environment but also develop it according to a certain project, fast adapt to its external changes, outline professional problems and solve non-standard tasks.

According to the competence approach in the system of higher education, the grounds for determining the education content of future economists should be a model of their professional activity. Creating such a model is an urgent problem of didactics of higher education.

Professional competence as a complex personal resource is a guiding mark among higher demands

of the society as for economists' professionalism in practical socially significant activity. It is a complex personal resource that provides the possibility to interact with the surrounding world in a certain field. High efficiency of professional activity requires special attention to organising educational training which combines in-class, out-of-class, practical, sociocultural activity of students with the aim to form the necessary professional qualities. Improving economists' qualities is an everlasting process both in performing their working duties and engaging in life-long professional learning. The latter involves formation and development of professional knowledge, skills and habits of a personality. It starts with revealing and developing pre-professional education and upbringing, goes through acquiring basic professional education and enlarging it in their career.

Basic professional training of economists should be grounded on qualified demands that combine professional demands and personal qualities of future economists.

All these factors provoke a set of demands for teachers' professional competence as well. The level of their motivation in getting better results of their activity and using efficient forms and methods of teaching affects indirectly the students' motivation to reach success. It favours mastering future specialists' knowledge in a better way, getting professional skills, developing an integral and sustainable personality.

In [1] the following components in the structure of professional competence of future economists have been specified:

- economic competence (knowledge system in management, finance, marketing, audit, international economics, law etc);
- management competence;
- IT competence (efficient application of information technologies and the corresponding programmes);
- communication competence (knowledge in business etiquette and basics of conflict theory, tolerance to other cultures, effective group interaction, positive self-presentation);

Economic competence (I. Amelkova, N. Ignatieva, A. Kondrakh and others) is an integral multi-faceted characteristic of an economists' personality. It suggests that each specialist takes an active part in a country's market economy. In the structure of professional competence it involves economic thinking, mastering methods of economic analysis, assessment and projection of economic activity. Systems concept concerning the structure and tendency of the development of Ukrainian and world economy, awareness of principles of how to take and implement economic and management decisions

at macro- and micro- levels, creation and development of personal economic ideas are the key elements which favour the efficient realisation of professional competence.

Management competence (L. Berlim, V. Bogdanov, Y. Kulikova, S. Makarenko, A. Morusov and others) has been defined as the one which is formed in the process of studying the system of knowledge, skills and habits which influence the quality of taken educational decisions and later professional tasks. Economic literacy underlying management competence is revealed in the ability to act efficiently in managing professional activity; in the process of managing external activity and in the process of self-management.

Management competence involves the following skills:

- delegating authority and responsibility
- motivating subordinates;
- getting ready to take decisions individually;
- getting oriented at the result;
- being able to work in teams and coordinate team-working;
- managing time.

The above-mentioned skills make it possible to actualise the acquired skills and habits and thus influence a specialist's ability to work efficiently and perform professional and social functions due to self-realisation and self-development.

The conditions of fast changing information society determine the efficiency of a specialist's activity through the formed *IT competence* (V. Yevdokimova, O. Ibragimova, G. Nagornova and others).

Within the IT competence the following elements have been outlined:

- the skills to process a number of information sources with the help of modern technologies;
- select and analyse the necessary information;
- present the results of their activity with the help of modern information and communication means.

Information and communication technologies in professional training of future economists are expedient to be used for 1) visualisation of the educational material in the form of schemes, tables, mind-maps, presentations etc; 2) creation and demonstration of video resources. It helps students to shorten the time for presenting information and generalise the material, to interact with the audience, model and correct the demonstration material.

Communication competence (L. Petrovska, Y. Yemelianov, I. Zotova) is another component in the system of the professional competences. It is revealed through a set of interconnected communicative acts which have conscious goal-oriented professional character. Economic and social changes in life of our society have

raised the demand for competitive specialists who have mastered several foreign languages. Mastering foreign languages has become an integral part of preparation of the modern specialist in any sphere.

Thus communication competence formation of future specialists by means of foreign languages is of vital importance nowadays. In higher educational institutions the course of foreign languages has a professionally oriented character. That is why its tasks are defined by communicative and cognitive needs of students.

At practical classes of foreign languages students have to acquire the basic communicative types of languages. Besides, the dialogue speech plays the core role for introducing and working out the new material, controlling and testing students' knowledge, skills and habits which are realised in the form of discussions and debates.

The formed communication competence is revealed in students' eagerness to learn and understand foreign cultures, perceive psychological, social and other cross-cultural differences. A sufficient range of communicative means, their right choice according to a particular communicative situation as well as following the ethical norms in the process of communication defines psychological readiness of future specialists to cooperate with representatives of other cultures and thus, determines efficiency in their professional competence.

So, formation of the analysed competences of future specialists in economics will provide inner motivation as a source of self-development; self-organisation as a condition of mastering an integral activity; self-determination that will allow each student to evaluate their level of the formed competences as for achieving personally significant results; effective interdisciplinary approach within the pedagogical process. The competence approach to professional training of future economists favours the efficiency of the educational process and high productivity of their future professional endeavours.

References

- [1] В. С. Пономаренко, "Проблемы подготовки компетентных экономистов и менеджеров в Украине": монография. Харків, Україна: ИНЖЭК, 2012.
- [2] Закон України "Про освіту" [Online]. Доступно: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1060-12>.
- [3] М. Б. Євтух, "Індивідуальний підхід у формуванні професійної компетентності майбутніх економістів": монографія. Хірків: Харк. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна, 2007.
- [4] А. В. Хуторской, "Ключевые компетенции как компонент личностно-ориентированной парадигмы". *Народное образование*, вип. 2 с. 58-64, 2003.
- [5] D. S. Ruchen, L. H. Salganik, "Defining and selecting key competences", Germany, 2001.

FEATURES OF CLASSROOM AND OUT-OF-CLASS FORMS OF TRAINING

A number of measures have been taken to reform curricula for pedagogical institutes. In particular, the cycle of socio-economic disciplines by volume was reduced to 10% of the total number of hours of the curriculum. Out of 37 disciplines, 20–22 were formed. It was emphasized that the curricula of higher education institutions should be individualized, taking into account the type of schools for which they were preparing teachers. The ratio of theory and practice was set at 1: the transition from the lecture system to active teaching methods should be taken into account in the curriculum. Significantly, the new curriculum envisaged a continuous week and a school year. It was emphasized that the content of the programs should correspond to a specific specialty. But most of the recommendations in the practice of training of philological teachers in higher educational establishments of Ukraine have not been implemented or partially implemented. Thus, the ratio of hourly load to socio-political and special disciplines is 72.3%, pedagogical and pedagogical disciplines – 11.8%, industrial practices – 5.5%, military-physical education and foreign language – 10.4%.

In the 1930's, as shown by the generalization of the practice of professional pedagogical education, philological teachers were trained at the faculties of literature of pedagogical institutes and industrial-pedagogical and agro-industrial institutes. They give an example of a curriculum for the public and literary department of the Agro-Pedagogical Institute.

The weight of specialized disciplines has increased in all types of educational institutions.

The syllabuses analyzed had the following positive aspects: clearly, in comparison with the previous plans, the training profile was defined; the goals of preparation of the teacher-cyclist (wide profile) are taken into account; pedagogical and industrial practice had up to 40% of study time; a program of physical and aesthetic education of students was envisaged; minimum polytechnic training.

The most serious disadvantages were: incorrect allocation of hours among the groups of disciplines (for example, 16% of the time of military and physical education disciplines was allocated for the group of the public-literary department, and 15% for pedagogical disciplines and teaching methods of four subjects); special subjects are not fully represented (only 22%); literary studies would be advisable to study after studying the literature itself, etc. Specialization of Ukrainian and Russian languages was poorly expressed, there was no pedagogical practice.

Since 1936, the curricula of higher education institutions have been developed taking into account the following tasks: the transition from a broad profile to a narrow profile of teacher training; elimination of multiple subjects; introduction of special courses, special seminars

and optional courses; strengthening the academic character of special training; qualitative improvement of the content of pedagogical disciplines; taking into account individual and differentiated approach.

This was marked by the expansion of the activity of pedagogical institutes, institutes of foreign languages. Analyzing the curricula of higher education institutions operating from 1941 to 1960, the following features of their structure should be singled out: reduction of the total volume of educational load; increasing the number of hours for the study of special and pedagogical disciplines; clarification of profiles of pedagogical and professional training; increasing hours of teaching practice.

More than ten departments were working at Kharkiv Pedagogical Institute. Each of them developed a work plan for the semester that was discussed in detail at the meetings. This plan included work and individual plans, additional assignments of teachers to work with non-attending students, control over the course of academic work – conducting certification at the department on the general schedule. The plan included preparation for sessions, participation in methodical conferences, work with students, curricula and their implementation.

For example, the plan of work of the Department of Translation for the 1947–1948 academic year was to organize the work of students in language classrooms with additional material, to hold six open lectures, to develop methodological recommendations for practical application in the educational process, to hear reports: “Selection of material for translation from hearing”, “History of Translation in Ukraine”, “Test Methods”; to make assignments for students of correspondence form of study.

At the beginning of each semester, teachers prepared individual plans, which included activities for study work: planning of consultations, lectures, practical classes, attending lectures and practical classes of other teachers, preparation of open lessons; on educational work: preparation of visual aids, reports.

Teachers also made plans to improve pedagogical skills. At the end of each academic year, the departments reported on their work. In the academic year 1947–1948, the Department of German Philology stated in the report that there were 12 people employed at the department, five members of the department participated in the development of the complex problem “Methods of teaching foreign languages in a special institution”. Lecturer M. Goldstein worked on the topic “Methodology of introductory phonetic course”. Lecturer P. Troyanovska made a report at the meeting of the department “Methods of fixing and correcting pronunciation”, T. Pavlov “Types of visual examples and their use in teaching German”. P. Richter and M. Brodskaya compiled a collection

of dictations for the senior students of the German language faculty and prepared a report "Methods of Oral Speech Development in Senior Students". L. Roemer has compiled the vocabulary "Minimum for first year students". In order to ensure that students make fewer grammatical errors, they introduced a second-year practical morphology exam in the spring session. One and a half months before the session, there were organized daily alternations of the teachers of the department in the hostel. This gave students the opportunity to receive counseling on a daily basis. Consultants of laboratories and teachers were constantly consulted in foreign language offices. Teachers checked the home reading, held additional classes with students who did not catch up and excelled. On average, 10 to 12 people visit the office every day. Spelling and phonetic circles worked. The report also said that five pictures were purchased for oral language development, seven phonetic tables, and three grammar tables were developed. The cabinet hosted a phonetic competition and five evenings in a foreign language. The wall-paper was published monthly in a foreign language.

The Department of German Philology stated in its report that V. Shapiro – Senior Lecturer, Head of the Department, had a course in the history of German language and lexicology, A. Shehtman – a course in theoretical and practical grammar, E. Umanskaya – Senior Lecturer – a course in practical phonetics, in parallel at the department of German language the course of vocabulary, E. Shklyarevskaya – the course of scientific phonetics and practical grammar. E. Umanskaya prepared two textbooks for the academic year 1947–1948: "Syntax in German" (for part-time students), "Oral Speech Development Manual" (for students of the first year of special higher education).

Summarizing the experience of higher education showed that in order to supervise and assist students, the department kept a log of current success, which noted the daily work of students at seminars. Listening to the reports of the students-seniors of groups at the meetings of the department on work on theoretical disciplines was practiced followed by discussion of the identified shortcomings.

The department raised the question that the curriculum should include an examination in the theory of language at the end of the sixth semester, so that during the transition from the third to the fourth year, knowledge of theoretical disciplines should be taken into account.

The Department of History and Geography's report contained information about the department's composition. It consisted of the head, professor, doctor of technical sciences N. Pakul and three associate professors: T. Skoba – candidate of historical sciences, G. Friesman – candidate of historical sciences and G. Padalka – candidate of geographical sciences. The

teaching work of the department consisted of the following sections: lectures on the history of individual countries (England, France and Germany at the respective faculties), provided by Professor N. Pakul, who read the period of the Middle Ages and the beginning of modern times until the second half of the eighteenth century., Associate Professor T. Skoba who read new and recent history; course of lectures and practical classes on geography of individual countries (read by G. Padalka); courses in the history of diplomacy (read by G. Friesman); course in international relations (read by T. Skoba).

The quality of conducting classes by teachers from the heads of departments, deans and management of the institution was conducted. They supervised the attendance of the lectures, followed by a discussion with the teachers and discussion of the lectures at the meetings of the departments, reviewing the lectures and practical classes. Conducted a preliminary discussion of lecture notes at a meeting of the chairs before reading it in the audience; there were periodic reviews of the departments with the obligatory attendance of lectures by commissions appointed by the director of the institute.

Departments on each topic prepared methodical developments, which were previously discussed and approved by cycle commissions. This greatly helped the young teachers. For them it was practiced reading lectures on the history of language, grammar, lexicology, consulting in phonetics. Lecturers and consultants were trained and experienced teachers.

In order to successfully master the profession of teacher at the Institute were used different methods, which in the 30's of the twentieth century testified about the pedagogization of the educational process, which was intended to achieve the goal: to prepare highly qualified teachers for the school. In order for a student to become a teacher, he or she must be equipped not only with knowledge but also with the ability to pass on their knowledge to the younger generation. Practically pedagogization was implemented in this way. During the lectures, students were taught the basic requirements of the teacher. Teachers of a particular subject had a thorough theoretical knowledge and were able to apply interesting and useful teaching methods, because in the beginning of their work the young teacher adheres to the methods used by the teacher with whom he studied. During the organizational phase of a lesson, the teacher required that all students welcome him as he was present, because this rule existed at school.

References

- [1] Л. В. Артемова, *Педагогічна думка в другій половині XVIII–XIX ст.*, Київ, Україна: Либідь, 2006.
- [2] Ф. С. Бацевич *Основи комунікативної лінгвістики*, Київ, Україна: Академвидав, 2004.

TRENDS IN EDUCATION DURING COVID-19

Last year, the UN General Assembly recognized education for sustainable development (SDR) as a model for rethinking learning to achieve the goals of sustainable development. The SDR overestimates what we learn, where we learn and how we learn. It develops knowledge, skills, values and attitudes that enable students to make informed decisions and actions on global issues such as the climate crisis. This enables students of all ages to change their way of thinking and work towards a sustainable future. The SDR addresses the content of education in such a way that curricula include the study of environmental integrity, economic viability and how to work towards a just society. But it also reevaluates teaching methods and outcomes to form critical, responsive students who can work together to solve problems and act in local and global emergencies.

A recent UNESCO study found that countries place strong emphasis on cognitive learning over socio-emotional and behavioral learning, which are key tools for student empowerment and change. It is important to ensure that education provides students with the tools to address the present and the future, tackle the climate crisis and transform society.

SDR is a key factor contributing to all 17 sustainable development goals, but can also be key to preparing the world for future crises, such as COVID-19.

The pandemic has shown us the importance for people and society of being able to respond quickly to unexpected risks. This involves the ability to understand complexity, anticipate different scenarios, negotiate trade-offs, be prepared to act quickly on the basis of limited information, and work together to find the best solutions.

The COVID-19 pandemic has changed the way we know it. One of the sectors that has been severely affected is higher education, and more specifically student exchange. The International Association of Universities (IAU) and the Erasmus Student Network (ESN) participated in a separate study to understand the impact of COVID-19 on the communities they directly support.

COVID-19 has unprecedentedly disrupted education around the world. Millions of students have been unable to continue their education in schools, universities, vocational schools and adult education programs. Many governments have responded to the urgent need to provide students with online and distance learning opportunities. Virtual lessons were accepted, homework materials were distributed, and education was provided through television and radio or in the open. These efforts have been significant and certainly very challenging for many governments, faculty and students, as they have required a reshuffle not only of service delivery mechanisms but also of roles and responsibilities [1].

According to UNESCO, on April 1, 2020, schools and higher education institutions (HEIs) were closed in 185 countries, affecting 1,542,412,000 students, which is 89.4% of the total number of enrolled students. In early May, the number of cases and deaths in some countries has decreased, and the abolition of detention has begun. However, on May 7, schools and HEIs were still closed in 177 countries, covering 1,268,164,088 students, representing 72.4% of the total number of students enrolled. In order to better understand the disruptions caused by COVID-19 in higher education and to explore the first steps taken by higher education institutions in the world to respond to the crisis, the International Association of Universities (IAU) has decided to create an IAU Global Survey on the Impact of COVID-19 on Higher Education the world.

Various organizations, such as the International Institute of Education (IIE) in the United States or the European Association for International Education (EAIE) and the Erasmus Student Network (ESN) in Europe, also conducted surveys. The analysis of the survey is based on 424 complete responses from unique free economic zones in 109 countries and two special administrative regions of China (Hong Kong and Macao) (Table 1) [2].

Table 1

Question	%
COVID-19 was affected: all activities at the university ceased and the institution became completely closed	59
have the infrastructure to communicate with their students and staff for the COVID-19 period	91
COVID-19 will have an impact on the admission campaign for the new school year	80
the senior manager and faculty were consulted by civil servants or civil servants in the context of COVID-19 public policy development	67
the government/ministry of education will support their institution in overcoming the obstacles posed by COVID-19	48
COVID-19 will have a variety of effects	64
teaching in the classroom was replaced by distance learning	67
COVID-19 increased Virtual Mobility and / or Collaborative Online Learning as an Alternative to Student Physical Mobility	60
freelancers plan to take exams during the semester as planned, although most of them are carried out through new activities	51
conducted research on the negative effects of the COVID-19 pandemic in their institutions	80
participation in COVID-19 studies	41

It is important to move to distance learning and learning opportunities to offer more flexible learning

opportunities, explore blended or hybrid learning, and combine synchronous learning with asynchronous learning. The type of influence varies and varies from institution to institution, but everywhere it was negative. Most EIAs have contingency plans to mitigate this impact.

Renew education to create change-minded people ready for global challenges. The closure of schools in more than 180 countries has revealed inequalities in education, the disadvantages of distance learning, the cost of the digital divide, and the important role that schools play in the health and well-being of students. Following this crisis, governments around the world will have to review the assessment of education systems to meet these challenges. This is an opportunity for generations to improve education, along with the economy, to combat the climate crisis. It is time for school leaders to use this period to make sure that what people learn is really about their lives and the survival of the planet.

The effect of COVID-19 on education poses at least two key challenges for policymakers.

First, measures should be taken to ensure that more vulnerable students will be able to make up for the learning loss they experienced during the lockdown. This should be done quickly and effectively, in order to avoid that such crisis results in permanent education and economic inequality.

Second, given that there is the possibility that educational institutions may not be able to operate fully in-person during parts of (or the whole) next academic year, alternative methods of delivering teaching and learning should be put in place.

Although a blended /rotating learning system (with offline and online elements) is an interesting option, it is important to note that:

- 1) it requires a change in both the quantity and quality of the teaching capacity;
- 2) it requires a revision in the curriculum;
- 3) younger children may have problems in adapting to this model especially for the online learning part;
- 4) the structure of many existing school buildings may not be appropriate if one wants to maintain physical distancing [3].

According to the International Monetary Fund (IMF), almost all governments have increased spending on education. Much of this funding has been used to implement online and distance learning technologies, and there is little evidence that the funding went to pay teachers or teach the use of Internet technology.

Converting teaching materials to digital format has become a problem in a short time, as few teachers have strong digital and ICT skills.

At the international level, the United Nations Economic, Scientific and Cultural Organization (UNESCO) has established the Global Education Coalition, a member of the ILO that seeks to bring together international organizations, NGOs and the private sector to support COVID-19 responses in education. The International Working Group on Teachers in Education by 2030, of which

the ILO is a member, has published a Call to Action for Teachers, urging governments, providers and financiers – public and private – and all relevant partners to maintain teacher employment and wages; prioritize the health, safety and well-being of teachers and students; involve teachers in the development of educational responses to COVID-19; provide appropriate professional support and training; put justice at the center of reactions to education; and involve teachers in responding to assistance.

Many other international organizations have developed tools to support education during school closures, including recommendations from the United Nations Children's Fund (UNICEF) on how teachers should talk to children about COVID-19.

Companies and foundations have responded by releasing several tools to promote distance learning management systems, mobile learning systems, mass open online courses, self-directed learning content, collaborative platforms that support real-time video, tools, which can be downloaded for offline learning, and tools for teachers to create digital learning content. The widespread use of digital technologies, many of which are offered free of charge, has been appreciated by governments, many of which use them as part of distance learning strategies. At the same time, this rapid spread of technology in education has raised concerns about the entry of commercial products into the public education market in many countries without quality control and public procurement procedures.

The Global Federation of Trade Unions Education International has issued the COVID-19 Pandemic Guidelines, which include the principles of teacher protection, social dialogue and the promotion of equity in distance learning [4].

References

- [1] Joint paper: IAU and ESN COVID-19 impact on Higher Education: Institutional and Students' Perspectives, *The International Association of Universities (IAU) and the Erasmus Student Network (ESN)*. [Online]. Available: <https://www.iau-aiu.net/COVID-19-impact-on-Higher-Education-Institutional-and-Students-Perspectives>.
- [2] Giorgio Marinoni, Hilligje van't Land, Trine Jensen. "The impact of COVID-19 on higher education around the world", *IAU Global Survey Report, the International Association of Universities*, May 2020. [Online]. Available: https://www.iau-aiu.net/IMG/pdf/ia_u_covid19_and_he_survey_report_final_may_2020.pdf.
- [3] G. Di Pietro, F. Biagi, P. Costa, Z. Karpiński, J. Mazza, The likely impact of COVID-19 on education: Reflections based on the existing literature and recent international datasets. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2020 [Online]. Available: <https://ec.europa.eu/jrc/en/publication/likely-impact-covid-19-education-reflections-based-existing-literature-and-recent-international>.
- [4] ILO Sectoral Brief: COVID-19 and the education sector. [Online]. Available: https://www.ilo.org/sector/Resources/publications/WCMS_742025/lang--en/index.htm.

IMPORTANCE OF THE INNOVATIVE LABOR FOR THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

The rapid growth of influence of information support for innovation activity, by technological progress and the development of innovative market environment determines the relevance of innovation model of economic development. The current state of socio-economic processes necessitates a detailed study of innovative processes. Innovation and innovative labor in particular are the basic categories of modernity. Innovation is increasingly important for enhancing the competitiveness and stability of national economies. The level of innovation processes has an impact on various aspects of national development.

Many scientists believe that it is the innovative development of the state that drives its socio-economic progress, which contributes to improving the well-being of the population, standard and quality of life. Problems of innovative development have always been in the circle of special attention of scientists. Many works of domestic and foreign scientists are devoted to the development of various aspects of innovation processes – Y. Bazhal, L. Blykhan, H. Barnet, G. Dobrov, P. Drucker, P. Zavlin, B. Malitsky, E. Mansfield, G. Less, B. Santo, R. Solow, B. Twiss, E. Toffler, J. Schumpeter, D. Chervanov and others.

The theoretical basis of modern ideas about the peculiarities of creative work is laid in the publications of L. Bezchasny, V. Bilousov, L. Blykhan, I. Bondar, S. Bru, G. Dobrov, B. Genkin, P. Drucker, P. Zavlin, L. Koval, A. Kolot, G. Kulikov, V. Lagutin, V. Nizhnik, M. Semykina, G. Slesinger, A. Tofler, R. Yakovlev and others.

The trends of innovation activity in recent years indicate the presence of significant problems and the low level of development of innovation activity in Ukraine, which in turn has a negative impact on the competitiveness of products and the development of the economy as a whole.

Innovation is a subject of particular attention in the writings of modern Ukrainian economists, since innovation development remains a weak link in the Ukrainian economy. With the start of market transformations, domestic scientists are beginning to actively explore the nature of innovation, innovation potential at the level of individual companies. It is fair to point out that for a long time in publications devoted to innovation and activation of innovation activity of companies, in the second place remains human activity in the innovation process. Innovation is a defining characteristic of modern scientific and technological, industrial, socio-economic and all social processes.

The main area of scientific thinking in the field of labor are problems related to improving the efficiency

of the motivation mechanism, rationalization of labor processes, development of labor potential, automation of enterprise activity management, including labor standardization. Their solution requires updating of the views on the theory of effective management of the labor potential of the enterprise, clarification of conceptual approaches to improving the efficiency of labor potential management, defining ways of managing the level of staff turnover as a factor in the development of the labor potential of the enterprise.

The role played by innovative labor in the development of the national economy is to form an innovative vector for the development of the national economy and the knowledge economy; changes in the structure of employment in the labor market, the formation of an innovative model of employment; increasing role of intangible motivation, development of unconventional approaches to stimulation of labor and others. As A. M. Kolot and O. O. Gerasimenko have noted, there are such features of economic relations that are formed in the sphere of innovative labor:

information and complex technical systems are the subject of work, and the means of transformation are information, equipment, computer programs, information processing techniques, etc.;

the factors of labor productivity and time savings are research and development, development and use of new technical and technological means;

a mechanism to cover the costs of R&D, and to harness the potential of highly qualified innovative workers is the object of economic research;

transformation of the results of innovative labor into a significant form of national wealth, the use of which is regulated by a complex of socio-economic relations;

direct and indirect participation of innovative labor of innovators in creation of final results of social production;

leading factors such as self-realization and self-affirmation of the employee, socio-psychological aspects, scarcity of resources in the motivation of the innovators;

combination of market and centralized form of communication in relations between subjects of innovative labor [1].

An innovative model of development is providing structural changes in the economic process of the country and increasing its technological level. Its implementation involves research support for long-term development programs, the creation of a mechanism for financing innovations, the implementation of marketing concepts in the units of innovative organization, the implementation of innovative programs, the creation of a progressive

system of information support, the solution of strategic and social problems [2].

The value of innovative labor for the socio-economic development of Ukraine is determined both by the importance of innovation and the role of labor itself, which is shown in Figure 1.

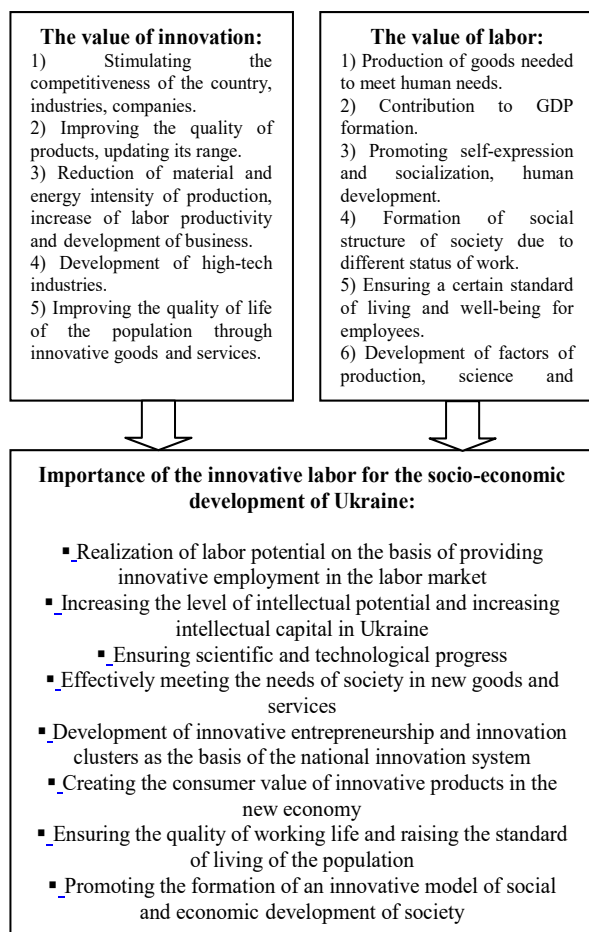


Fig. 1. The value of innovative labor for the socio-economic development of Ukraine

Rationing innovative labor has certain features, which are due to the influence of the following factors:

high level of inaccuracy in determining labor costs, especially in the first stages of the innovation process, due to the complexity of their forecasting, which correlates with the level of novelty of the final product. The higher the level of novelty, the greater the uncertainty of labor costs and timing of the project;

the leading role in obtaining the result belongs to the workers-innovators, which cannot be replaced by modern equipment. That is, the interchangeability of labor costs and factors such as information resources, equipment and technology, etc. during the production of innovative products is possible to a lesser extent than the production of other types of products;

a direct correlation between the cost of work on the project and the possibility of reducing its timeframe, that is the shortening of time is accompanied by the involvement of additional contractors or resources, which leads to an increase in the cost of the project;

the existence of cyclical changes in the relationship between labor costs and the results of research and development, which is reflected in the fact that as new technology or equipment increases, labor costs for work increase;

significant influence on the labor intensity of such a factor as the creative interest of the researcher in solving the scientific and technical problem that increases the productivity of innovators;

limited ability to evaluate the work costs of innovators by others, because they are not experts in these problems, do not have similar experience in solving such issues. In some cases, the lack of such experience is due to the fact that no one has solved such problems before [3].

Innovative labor is inherent in all stages of the innovation life cycle, and its results are of interest both directly to enterprises of all forms of ownership and to market players.

To promote innovation, it is necessary to reform the existing wage system in Ukraine as soon as possible in order to increase its value. If the physical and intellectual work is properly paid, then the entrepreneurs will face the problem of saving it. Developing and implementing state-of-the-art technology and technology will be the main way to compete, win new markets. This will increase the demand for intellectual work in order to bring the company into the leading position not only in the domestic but also in the world market [4].

Thus, today innovative work directly affects the socio-economic development of Ukraine. Considerable attention should be paid to improving the quality of life of citizens and enhancing the country's competitiveness in the international market by enhancing innovative activity and innovative entrepreneurship.

References

- [1] A. M. Kolot, "Innovacijna pracija ta jiji intelektualizacija jak strategichni vektory stanovlennja novoji ekonomiky", *Ekonomika i orghanizacija upravlinnja*, № 1 (29), pp. 6-23, 2018.
- [2] A. I. Kozlova, "Innovacijna modelj rozvytku ekonomiky Ukrajiny: mizhnarodni priorytety", *Visnyk Nacionaljnogho universytetu «Lvivjska politekhnikha»: Problemy ekonomiky ta upravlinnja*, № 725, pp. 125–129, 2012.
- [3] A. V. Zharikov, "Metody normirovanija truda v innovacionnoj dejatel'nosti", *Vestnik Nizhegorodskogo universiteta im. N. I. Lobachevskogo*, № 3 (3), pp. 88–92, 2013.
- [4] V. V. Zjanjko, "Novatorstvo – osnovnyj naprjam rozvytku strategichnogho menedzhmentu", *Visnyk UDUVGhP. Ekonomika*, Vyp. I (20), pp. 224-229, 2003.

MANAGERS TRAINING AT AUSTRALIAN UNIVERSITIES

A global movement to the digital reality, the rise of automation, advanced robotics, and artificial intelligence growing is greatly transforming our world and its social, cultural, and economic spheres. To succeed professionally in this rapidly developing reality, specialists have to update their skills, as well as learn entirely new ones.

According to the World Economic Forum, the most relevant skills for the near future are those that align to innovation, creativity, technological literacy, and that demonstrate an ability and willingness to improve [1].

Recruiting talent is a rather costly and often deceptive method, that is why many institutions create cultures of continuous learning. When staff are actively seeking their own self-development, levels of engagement and retention rise, and organisations are thus focused on success now and in the future.

There is a number of Australian institutions specialising in management and leadership development through training, coaching, program design and certification. They support people through their development process and create engaging, practical and relevant learning solutions.

Australian institutions specialising in management and leadership development believe in the value of industry experience, knowing that there is often a disconnect between theory and best practice. It is for this reason that institutions' staff is made up of proven practitioners.

Teachers, facilitators, lecturers, and course consultants are all academically qualified and have years of experience working in their specialised fields. This combination of theoretical knowledge and practical skills ensures that graduates are provided with the education that best fits them to have an immediate and significant impact at their organisation.

A Manager's role involves the planning, organisation, leadership and control of both human and other available resources to efficiently attain the business or organisation's goals.

While every management role varies, based on how a company or organisation wants to achieve these goals and how broad the scope of the role is, there are consistencies in the skills and knowledge required.

Managers are an integral part of a business or organisation and are necessary to ensure the staff that fall underneath them are performing their roles to an acceptable standard and are motivated enough to be highly productive.

In Australia individuals can choose to complete their study on-campus, fully online or in a mode that blends both online and on-campus study.

Every unit within the curriculum has been designed by leading academics with a strong focus usability, practicality, and relevancy for now and the future.

The learning content is delivered in a highly guided and consumable fashion and can be accessed from any computer or mobile device, allowing individuals to learn whenever, wherever, and however is best for them.

There is a wide selection of management courses people can enroll in, depending on whether they want an introduction to this profession or the skill-set and knowledge to equip them to an advance level. Management courses are offered in most cities, such as Sydney, Melbourne, Perth, Brisbane and others. There exist options ranging from short courses for beginners through to diplomas and undergraduate and postgraduate degrees.

For people interested in a management career with no prior background or training, a short course, certificate or diploma are suitable study options. If persons have already acquired experience in management but want to continue their career and expand their knowledge and skill-set, they have possibilities to attend undergraduate or postgraduate degree courses.

We will study the available types of courses:

1. Short Courses give a broad overview of a manager's role and can enable persons to specialise in a particular area of management. They vary in the length of time these take to be completed but can generally be finalised within a matter of weeks to months, with many short courses online.

2. Certificate is a great study option for those either starting in business or wanting to advance their background and knowledge after already working in the field. Australian universities offer an extensive range of Graduate Certificates to provide the precise academic knowledge and training needed for career success, no matter what function or industry people work in. These are all Level 8 qualifications according the Australian Qualifications Framework (AQF), which places them one level higher in complexity than a bachelor's degree.

3. Diploma of Management provides people with a comprehensive background and skill-set in staff, resource and project management. Students can also study a double Diploma to get a more in-depth understanding and range of skills in related disciplines, such as a Diploma of Leadership and Diploma of Business. The Graduate Diploma in Management provides a solid grounding and depth of understanding of practical business strategies, applications, and a broad range of theory. Perfect for the busy senior manager, this mid-level postgraduate qualification can be taken standalone or as part of the pathway to MBA, can be studied online or as a blend of online and on-campus, and with a wide community of support available.

The core units are usually designed to equip students with the skills they need to be an effective leader and give

them the confidence to apply the latest theory and ideas to real life situations.

4. Bachelor of Business Management provides students with access to an extensive range of careers in the management field and requires three years of full-time study. Those who have studied a Diploma may also qualify to have their first year of study cross credited. The BBM degree is designed to teach students the skills necessary to perform leadership roles in the business and corporate world. And it is usually classified into 4 majors: Marketing Management, Financial Management, Operational Management and lastly Human Resource Development Management.

5. Postgraduate. To undertake these course students need to have already undertaken a Bachelor Degree or its equivalent. A postgraduate degree is the most advanced study in management available and allows students to specialise in an area of management they prefer. After completing a postgraduate degree, students also have the knowledge and skill-set to teach in management related disciplines. A postgraduate degree equip individuals with the theory, framework and skills to tackle challenges they may face in the complex business environment – be transformed and gain a qualification that provides them with the ability to apply the latest theory and ideas to real life situations as they study with the maximum flexibility [2].

As a rule, all students have a maximum allowed course length: Masters of Business Administration – 7 years; Graduate Diploma in Management – 5 years; and Graduate Certificate in Management – 3 years. Each student usually receives a course start and end date, indicating the time required to complete the course. Students can apply for course extensions up to the maximum allowed course length.

Normally, the units of study in the programs provided by Australian institutions specialising in management and leadership may be offered as either: a blended learning experience, which combines the benefits of face-to-face studios with online, self-paced learning and 24/7 tutorial support. All units are core topic areas, supported by corresponding learning materials, over 7–8 weeks. Students work through recorded lectures, readings and activities and self-assessment questions. Each blended unit offers 4 studios (face to face) with facilitators. Each workshop runs for approximately two hours, in weeks 1, 3, 5 and 7; a fully online experience with interactive real-time online webinars and 24/7 tutorial support. The duration of each online unit is 7 weeks. All units are built around 10 topic areas, all with corresponding engaging learning materials. Students work through recorded lectures, readings and activities and self-assessment questions. Each online unit offers 4 consultation webinars with a highly

experienced AIM facilitators. Each webinar runs for approximately two hours, in weeks 1, 3, 5 and 7 [3].

All students are enrolled in a virtual learning community space. Such platforms provide students with information about timetables, enrolment, progression, information management, communication with others and all aspects of academic delivery.

All students have access to all the required and recommended e-books via e-platforms. Students simply click on the embedded link(s) within their unit courseware to gain direct access to the course materials or prescribed e-book via their 'Bookshelf'. Students have both online and offline access to these course materials by downloading the Bookshelf app. Students also have the benefit of accessing recommended readings, via libraries where they are able to borrow books electronically.

As a rule, students have access to online services, throughout the duration of their programs: Academic Writing Support; Online Messaging Support; Online Tutorial Support: Students can call or email online tutor and discuss academic queries.

An expectation of students is that they correctly acknowledge the sources of all information, ideas and constructs that they use in their academic writing and presentations. Universities use online text-matching tools that scan texts of all assessment submissions to check for originality.

Assessment format may include: action oriented projects; briefs; case studies; class participation; critical analysis; online forums; blogs and discussion posts; oral presentations; portfolios; reflective journals; written assignments – e.g. essay, proposal, report; short answer question; multiple choice question. For each unit of study, students will be provided with an evaluation of their overall performance.

Students must complete all assessments outlined in the unit outline and are provided with assessment feedback. Students are advised of the outcome of their assessment and the need for reassessment if applicable. Progression is recorded at the end of each study period by the unit result a student receives. Failure to achieve a pass grade of 50% (or higher) is when a student is considered at risk.

References

- [1] "Designing and delivering solutions to effectively develop the right talent., *Tailored learning solutions* Available: <https://www.aim.com.au/tailored-learning-solutions>. (accessed Sept. 20, 2020).
- [2] "Management Courses", *Training.com.au* Available: <https://www.training.com.au/management-courses/> (accessed Mar., 15, 2020).
- [3] "A BS-Student handbook", Available: <https://www.aimbusinessschool.edu.au/sites/aim/files/ABS-Student-Handbook.pdf>. (accessed Aug. 19, 2020).

ВТІЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ПРОЦЕС ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ СТУДЕНТІВ ЗАКЛАДІВ ВІЩОЇ ОСВІТИ

Вирішальним фактором зміцнення здоров'я сьогодні визнана позиція самої людини, її ставлення до власного соціального, психологічного і фізичного здоров'я. Звідси впливає сутність концепції формування ціннісно-мотиваційних установок особистості, орієнтованої на здоровий спосіб життя, що є основою сучасного суспільства. Нові уявлення про людську життєдіяльність орієнтують особистість на досягнення фізичного та духовного розвитку, поліпшення самопочуття внаслідок психічного і фізичного здоров'я та рухової активності студентської молоді; є причинами необхідності створення інноваційних технологій фізичного виховання у ЗВО. Разом з цим поява інноваційних видів оздоровчої фізичної культури в Україні пов'язана з інтенсивним розвитком фізкультурно-оздоровчої роботи, і перш за все, з можливостями та темпами зростання фітнес-індустрії, де створюються нові технології, напрямки фітнесу і різні інноваційні технології, що мають свою специфіку.

Постійне зростання конкуренції на сучасному ринку працевлаштування висуває великі вимоги до рівня працездатності майбутніх фахівців різних видів діяльності. Високий рівень працездатності обумовлюється багатьма складовими: міцне здоров'я, хороша фізична підготовка, висока фізична і психічна стійкість, здатність до тривалого і якісного виконання різного виду робіт [2]. Для досягнення найкращого результату в питаннях підготовки висококваліфікованих фахівців, процес фізичного виховання у закладах вищої навчальної освіти повинен постійно вдосконалюватися. Реальний обсяг рухової активності студентів не забезпечує повноцінного розвитку і зміцнення здоров'я. Фізичне виховання студентів розглядається як складова частина загальної системи їх освіти і виховання. Одним з найважливіших завдань педагогічної науки стосовно вимог професійної діяльності є забезпечення впевненого майбутнього кожному фахівцю за рахунок ціннісного ставлення до здоров'я і оволодіння основами здорового способу життя.

Моральне старіння фізкультурно-освітніх парадигм і соціокультурна обмеженість традиційних методологічних конструкцій реалізації навчально-виховного процесу, викликаних надмірною дидактичністю і авторитарним стилем управління, зумовили гуманітарну спрямованість і демократичний характер еволюційних перетворень у фізичному вихованні студентів ЗВО не фізкультурного профілю. Однією із важливих причин низької ефективності фізкультурно-оздоровчого процесу є недосконалість системи реалізації різних напрямів рухової активності, а саме: фізичного виховання, спортив-

ної, рекреаційної, реабілітаційної і професійно-прикладної фізичної підготовки, які не відповідають вимогам соціально-економічних умов життєдіяльності сучасної студентської молоді. Нині ЗВО стоять перед необхідністю різкого посилення педагогічного змісту «Фізичне виховання», корінної зміни її програмно-методичного забезпечення, створення можливо більшого числа робочих програм, освітньо-методичної спрямованості та особисто орієнтованого спрямування на оздоровлення, проведення дозвілля тощо. Можливо треба надати значущості інтенсивного впровадження інноваційних фізкультурно-освітніх програм і педагогічних технологій в процеси навчання і виховання, технологічні інновації особистісно орієнтованого змісту в систему фізичного виховання студентської молоді ЗВО.

Аналіз наукової літератури показав недостатність розробок у галузі інноваційних технологій і методів підготовки студентів до самоорганізації здорового способу життя засобами фізичної культури. Можливо, саме тому серед студентів переважає низький рівень культури здоров'я молоді, яка своє дозвілля не рідко пов'язує з шкідливими звичками (вживання алкоголю, курінням, надмірним відвідуванням барів та ін.)

Технологія у фізичному вихованні – це взаємопов'язана упорядкована сукупність оптимальних та ефективних засобів, методів і прийомів, спрямованих на забезпечення планового спортивного результату або показника фізичної підготовленості під метрологічним лікарсько-педагогічним контролем. Сучасний етап розвитку освіти характеризується інтенсивними пошуками нового в теорії і практики. У широкому розумінні “інновація” – це синонім успішного розвитку певної сфери діяльності на базі різноманітних нововведень.

Важливі складові у застосуванні сучасних методик фізичного виховання є :

- інноваційність (пріоритетне використання інноваційних засобів, методів, форм проведення занять, сучасного інвентарю та обладнання);
- інтегративність і модифікаційні (інтеграція засобів і технологій з різних видів фізичної культури як вітчизняної, так і зарубіжних країн; їх модифікація);
- варіативність (різноманітність засобів, методів, форм проведення занять);
- мобільність (швидка реакція: на попит населення на ті чи інші види рухової активності; на появу нового інвентарю та обладнання; на зміну зовнішніх умов);
- адаптивність до контингенту що займаються, простота і доступність;

- естетична доцільність (використання коштів мистецтва (музичний супровід, елементи хореографії і танцю), орієнтація на виховання «школи рухів» і т.д.);
- емоційна спрямованість (підвищення настрою, позитивний емоційний фон);
- моніторинг (педагогічний і лікарський контроль над що займаються);
- результативність, задоволеність від занять.

У практиці фізичного виховання студентів достатньо широкої популярності набули різні інноваційні педагогічні технології ігрового характеру: (ігри-тренування спортивного напрямку, рухливі ігри, інтелектуальні ігри-тренування; координаційні ігри-тренування, комунікативні ігри-тренінги, ігри-тренінги психо-м'язової релаксації та концентрації, ігри-розваги, соціально-тренінгові ігри, ігри-походи в природньому колі).

Організація фізичного виховання на основі добровільно обраного виду спорту чи спортивної діяльності. Дає можливість реалізувати свої фізичні здібності, та уподобання.

На сучасному етапі стрімкого розвитку фітнес індустрії виникає число нових видів відповідних занять. Фітнес-технології – це сукупність науково обґрунтованих способів і методичних прийомів, націлених на підвищення оздоровчого процесу, задоволення потреб студентів в руховій активності, формування позитивних емоцій юнаків і дівчат, позитивного ставлення до здорового способу життя, соціальної успішності.

На практиці фізкультурно-оздоровчі технології у фізичному вихованні студентів впроваджуються через різні фітнес-програми, як форми рухової активності, спеціально організовані в межах групових або індивідуальних занять:

- танцювальні вправи (джаз, фанк-аеробіка, степ-аеробіка та ін.);
- силові тренінги з використанням сучасного обладнання;
- програми реабілітації.

Все більш набуває інтересу функціональний тренінг – це з'єднання силового і кардіо навантаження в одному тренінгу, які дозволяють домогтися підвищення функціональної сили вашого тіла. Functional класи – це високо інтенсивні тренування, спрямовані на розвиток різних груп м'язів. У них присутні елементи гімнастики, легкої атлетики та інших спортивних дисциплін. У кожній з категорій є різні види вправ і спеціальне обладнання.

Інтерес молоді до фітнес-програмами обумовлений доступністю, ефективністю і емоційністю складових її основ засобів оздоровчого фітнесу, в числі яких – фізичні вправи виборчої спрямованості з використанням інноваційних програм і технологій, компоненти здорового способу життя, діагностика фізичного стану і т. д.

До інноваційних технологій у фізичному вихованні належать ІКТ та технології збереження здоров'я (табл. 1).

Таблиця 1

Інформаційно-комунікаційні технології	Технології збереження здоров'я
Наочне уявлення впливу фізичних навантажень на організм людини. Моделювання ігрових ситуацій. Система тестового контролю. Оцінка самопочуття. Проведення поза аудиторних масових заходів з використанням ІКТ.	Сучасні оздоровчі технології збереження і стимулювання. Інноваційно-оздоровчі технології психофізичного розвитку. Інноваційні оздоровчі технології профілактично-лікувального спрямування. Оздоровчі технології терапевтичного спрямування.

Використання інформаційно комп'ютерних технологій у фізичному вихованні робить предмет фізичного виховання сучасним. Попри те, що заняття з фізичного виховання це практика, у них є місце й теорії. Викладачу необхідно знаходити й використовувати такі методи навчання, що дали б змогу кожному студентові виявити свою активність, свою творчість, активізувати рухову й пізнавальну діяльність. Сучасні педагогічні технології, а також використання інтернет-ресурсів, нових інформаційних технологій дають змогу педагогові досягти максимальних результатів, та організувати навчальний процес на новому, сучасному, більш високому рівні, забезпечувати більш повне засвоєння навчального матеріалу.

Таким чином, знання закономірностей індивідуального розвитку надає можливість більш обґрунтовано розставляти акценти в процесі орієнтації, відбору, прогнозування і планування системи фізичного виховання.

Список літератури

- [1] М. С. Гончаренко, Ю. Д. Бойчук Екологія людини: навч. посіб. – Суми: Університетська книга; К.: ВД «Княгиня Ольга», 2005. – 394 с.
- [2] Б. А. Лепко Теоретико-методологічні та психолого-валеологічні виміри процесу фізичного виховання у вищих навчальних закладах / Б. Лепко // Молода спортивна наука України: зб. наук. пр. з галузі фіз. культури та спорту. –Л: [б.в.], 2004 – Т. 3. – С. 198-205.
- [3] Т. І. Лясота Інноваційні підходи та засоби фізичної культури, спорту та здоров'я людини: Матеріал IX Міжнародної наукової-практичної конференції, 5-6 листопада 2015 р. – Чернівці, 2015. – С. 197-200.
- [4] В. М. Наскалов, Н. И. Жернакова. Инновационные технологии в физическом воспитании студентов вузов как путь к здоровьесбережению. Научные ведомости. Белгород: НИУ «БелГУ», 2010. (Медицина. Фармация; 22). С 36–42.

INTERACTIVE METHODS OF TEACHING FOREIGN LANGUAGES

This paper analyses the interactive and quite interesting methods we have in teaching foreign languages.

Teachers may use a number of methods between traditional and modern. Everybody has their own understanding and conclusions on teaching foreign languages.

The article is devoted to the description of interactive methods of teaching foreign languages. Interactive methods of teaching today are gaining increasing recognition and new opportunities associated with the establishment of interpersonal interaction. Special attention is paid to the methods which vary with different purposes, age groups, and stages of mental development. A structure of teaching process and its results are presented in this paper. Some of the common learning peculiarities of language learners as well as guiding principles to teaching foreign languages are given. In accordance with the selected characteristics and guiding principles the author considers it necessary to use some of interactive methods of teaching.

Today the transformations, which are actively occurring in our country, have led to people's demand for learning foreign languages, especially English as an international one. Most of them are looking forward to acquiring such a level in knowing language when he / she has certain basic skills of a foreign language and will possess all the qualities necessary for self-perfection of knowledge in it. Some of them need foreign languages to be able to communicate in everyday life, the others – to be effective in career.

So, the results of their learning a foreign language are to be factually provided with knowledge and competencies, personal development, self-independence and creative search, an ability to continue learning the language at a higher level.

At the present stage of the development of modern methodical thought, the basic structural unit of the educational process in a foreign language teaching is that the classes are considered as a complex act of communication, the main purpose and content of which is solving problems of interaction between subjects of pedagogical process.

The main way to achieve the goal and master the content is the performance of motivated communicative tasks of varying degree of complexity. It is generally accepted that communication in the process of teaching foreign languages can be either one-sided or multilateral. In the first case, we mean the organization of the educational process with the predominance of such forms of work, when a teacher asks a student, encouraging him to a speech activity and a student answers. As for a multilateral communication, the typical forms of work are group and collective, where each student has an opportunity to

express himself as an independent participant of a certain activity.

During such classes all the participant interact with each other and a teacher and new opportunities are created for revealing the personal potential of each student. Mutual express polls and interviews in the training group, information exchange, finding your own partner, making group discussions, coordinating joint actions, discussions and other tasks allow students to learn a foreign language. As the experience of teaching foreign languages and an expertise of numerous teachers show, it is not always possible to organize interaction using traditional methods and forms of work.

The basic methodical innovations today are connected with the application of interactive methods. These are methods that allow students, to learn how to interact with each other. Interactive learning is built on the communication of all students including a teacher. The essence of interactive learning is the special organization of teaching process, when all the students are involved in the process. The joint activity of students in the process of mastering knowledge means that each student makes his own individual contribution, exchanging thoughts, ideas, attitudes, perceptions, etc. Moreover, this happens in the atmosphere of mutual support, which allows not only to acquire new knowledge, but also translates cognitive activity into higher forms of cooperation and collaboration.

The objective of using interactive methods and techniques in teaching foreign languages is the social interaction of students, their interpersonal communication, the most important feature of which is the ability of a person to take the role of another, to imagine how the partner perceives it, to interpret the situation and design his own actions. During foreign language classes, teachers use the following methods and techniques: Work in small groups, in pairs, rotational triplets; Warming Up / Brainstorming; Decision Tree; Mental (intellectual) card; Conferences / Discussions / Debates; Case Study; Role-playing / Business games, etc.

This list can be replenished. Each teacher is able to come up with and implement in the educational process effective methods of organizing speech interaction of students.

Speaking about teaching we must say that it can be a very rewarding and enriching experience. In terms of teaching foreign languages, the right methods to adopt should be multipurpose-oriented, mainly concerned with the characteristics of a person. In others words, with a fully developed mental power, person's own way of thinking, memory capacity, imitation ability, strengths and weaknesses will possess all the qualities necessary for self-perfection of learning foreign languages.

Based on the traditional methods and forms of teaching the methods are enriched with modern ICT that meets one of the leading requirements of education, its informatization and digitalization. The use of ICT in one's own activity as a part of the competency of person's image promotes individual development, as well as disclose creative and intellectual abilities of an individual at all levels of education.

While preparing or carrying out practical tasks, students may include such forms of work as multimedia presentations, web-pages and other interactive tutorial information. Moreover, all instructions are given in the self-study course materials, as self-learning is often deprived of the opportunity to clarify difficult points from the instructor, ask for "help" because of the territorial remoteness.

Built-in (embedded) courses is another type of electronic self-directed method, providing training on demand: such courses are usually embedded in computer programs, files, web pages or web applications, making the learning process continuous. Embedded e-learning programs can be located in the web, or on a learner's computer.

The means of e-learning tools often depend on the nature of dialogue organization, which usually occurs between the parties of the educational process and can be synchronous or asynchronous. Synchronous interactions occur in real time, i.e. all participants are in the network at the same time. Media components of synchronous interaction include sharing chats, applications, whiteboards, audio and video conferencing.

Asynchronous interactions do not require simultaneous presence of the participants in the network. Asynchronous media components include e-mail and online discussion forums. Collaboration tools such as an online discussion forum is a kind of message board, a new way to exchange ideas. White board is a tool that allows you to share graphic images and collaboration tool that simulates the activity of the instructor when he paints academic information on the board, involving learners in the process. Chat means enabling instant messaging.

Web-tours and travel is a means and method of the academic "journey" after the leader over the Internet; unilateral (training slide shows accompanied by an explanation of learners) and bilateral presentation (the latter allows learners to ask questions during the presentation, make comments, i.e. participate in

an event, etc.) – provides an opportunity for free interaction of remote learners to solve general educational problems.

The use of new methods in education is always accompanied by certain emotions. The target aspect of technology is to stimulate an interest to professional problems through self-research activities, performing creative tasks with the use of knowledge received while studying.

The technology is based on three components: knowledge, actions, subjectivity (variety of psychological abilities and mechanisms, which include intellect, senses, impulses, will and character of a person). The content of technology corresponds to the requirements of a contemporary professionals. The characteristic features of the technology are variety of training stages (theoretical, practical, moral-psychological) and conditions which influence on the effectiveness of education, providing the use of methods, forms and means of several pedagogic technologies at a time, which help to form a personality. To improve students' skills and knowledge, a teacher may combine the above-mentioned methods.

So, there are so many different interactive methods of teaching which together with the traditional ones help us to instruct students while learning foreign languages and organize the work in class. To conclude, the major concern is aimed at the achievement of the best result or a relatively better one. Thus, if you're interested in shaking up your teaching in innovative ways that keep your students engaged and excited, try the above-mentioned methods and choose the most effective ones.

We believe that finding new and innovative methods of teaching is a crucial skill for high school teachers. Brain research has actually shown that certain methods and approaches can truly enhance the learning process. Applying innovative learning and attention-management techniques to classes will ensure the success for both students and teachers.

References

- [1] "Adult ESL Classroom Strategies and Lesson Ideas": Available: http://www.globaltalentbridge.org/toolkitdf/CH3_ESLStrategies.pdf (accessed Oct. 15, 2015).
- [2] Chen Jiamu "The right methods for adults" English acquisition/learning. *Análise Psicológica*, vol. 4 (XV), pp. 587-593.
- [3] S. E. Kaplina "The project's work organization based on the interdisciplinary ecological projecting method". *Secondary professional education*, vol. 4, pp. 11–12.

THE IMPACT OF TECHNOLOGY TRANSFER ON THE HIGH-TECH INDUSTRY

The socio-economic development of the countries of the world, their economic and political position on the world stage, the welfare and opportunities for the personal realization of the population living in them are determined to a large extent by the competitiveness of their national economies and equivalent participation in foreign economic exchange. The current stage of development of the world economy is characterized by the transition of countries – technological leaders and developed countries to the sixth technological order. However, already within the framework of the fifth technological mode that dominates today, the continuous innovation process has become a condition for ensuring high competitiveness of both individual companies and national economies. The technological factor has become a factor determining economic growth in the modern world economy. In addition, its importance is constantly increasing.

The effectiveness of the innovation process is determined by the effectiveness of its tool – technology transfer. The technology transfer, as well as the innovation process as a whole, proceeds at the present stage of development of the world economy not in isolation, but within the framework of national innovation systems that are highly internationalized under the influence of globalization trends, and emerging supranational and global innovation systems.

Under these conditions, the polarization of the countries of the world in terms of socio-economic development is intensifying. On the one hand, developed countries are becoming increasingly detached from the developing world due to the technological excellence of their own firms and efficiently operating national innovation systems, and on the other hand, developing countries are unable to narrow this gap by intensifying the functioning of their own reproductive systems and importing technologies critical for their development. The emergence in the most developed countries of post-industrial society, with the characteristics peculiar to its type of economy, further limits the ability of developing countries to narrow the gap in socio-economic development and the level of well-being of the population. The result is increased international instability and increased threats to international security [1].

Currently, the role of direct technology transfer is growing by concluding contractual relations between independent business partners (unrelated to each other's participation in the capital). This is manifested in such non-authorized forms of organizing international business as contract manufacturing, licensed production, franchising, outsourcing services, and contract management. The transfer of technology through contractual relations not related to participation in capital allows entities of recipient

countries to integrate into the global production chains of more powerful companies of the donor country. If the volumes of FDI attracted to the country are insignificant, then non-equity forms of cooperation are extremely relevant. This creates international companies “inherent incentives for investing in maintaining the viability of their partners in the dissemination of knowledge, technologies and skills” [2–4].

In the future, a direct transfer channel will facilitate the diffusion of technologies and have a stimulating indirect effect on mutually beneficial cooperation between firms and countries in different areas: 1) in the exchange of information on existing technologies between companies in different countries; 2) in the interaction of labor resources with production, managerial experience and knowledge on technology adaptation within the framework of affiliated and independent companies of several countries; 3) in the relationship of TNCs and independent companies of the donor country with local suppliers of goods and services of the recipient country in order to transfer experience and knowledge on organizing an effective system of supply of goods and services, quality management and company management, adapting technologies to local conditions [4–6].

Thus, through direct and indirect channels of technology transfer between interacting entities in the world economy, three types of economic relations are formed. The first group of internal organizational and economic relations arises regarding the transfer of technology by an international company and a foreign structure created through FDI (branch, joint production or subsidiary) through the use of commercial and non-commercial forms of transfer. The second includes contractual commercial relations between two independent firms of different countries, which are not connected by participation in each other's capital, and which are manifested in non-shareholder forms of international business: licensing agreements and contracts for contract manufacturing, outsourcing services, franchising, and management contracts. The third group of purely market relations involves the conclusion of contracts between independent entities, the subject of which is the sale of technologies.

The nature of economic relations regarding the international technology transfer depends, first of all, on the motives of the entities involved in it, which are determined at the micro level by their individual, specific features (for example, the presence of excess technologies, the stage of the life cycle, lack of resources for independent use of technology, the need for cross licensing, the procedure for determining the cost and pricing of technology, etc.). In addition to the reasons for the micro level, the motives of companies for the international

technology transfer can be influenced by factors of the meso and macro levels: technological dynamics and the intensity of market rivalry in the industry, the presence of cross-cultural similarities / differences between firms, their geographical proximity or remoteness, as well as the size of the technological gap between firms and countries.

From the perspective of the life cycle and economic benefits for technology transfer entities, they can be classified into three groups [4–8].

1) The technologies of the first level, creating a new, including foreign, market, allowing to obtain a monopolistically high profit to its owner. This is possible due to the fact that the target market is not yet saturated with goods produced using this technology, and, first of all, there are no local competing firms capable of producing similar products due to the large technological barriers to entering a specific industry market.

2) As a result of the development of globalization processes, the deepening of the international division of labor and the saturation of the market with goods, the technology that created the new market moves to the level of technology that allows expansion to other target markets. In this case, the technology allows you to create a marketable product niche. Second-level technology does not allow its owner to receive monopoly profits. However, it makes it possible to enter the industry market, where in the process of competition the average price level is set, which allows the company to make a profit and maintain its position in the industry market.

3) A further increase in knowledge and the development of scientific and technological progress objectively leads to physical and moral deterioration of technology, as a result of which it goes to the final stage of the life cycle and becomes a technology that contributes to the improvement of the structure of the value of the goods. This technology does not allow achieving monopolistically high profits or gaining additional sales markets. It makes it possible to stay on the industry market by reducing the material consumption, energy intensity, labor intensity of products. However, this third-level technology can and really extends its existence due to foreign markets.

Consequently, the most important motives as a set of different motivational reasons for companies to international technology transfer is implemented in their technological strategies.

Thus, the strategy of international technology transfer to developing countries and countries with economies in transition can be defined as aimed at the development of contractual relations not related to participation in capital, represented mainly by transactions on cross-border contract manufacturing and outsourcing of services. Country strategy is implemented by transferring technology to states with cross-cultural similarities and differences through the implementation of offensive and individual competitive strategies using the principles of market pricing in order to include country companies in global supply chains of foreign organizations.

Technology transfer is divided into commercial (directly paid for the results of intellectual activity)

and non-commercial (paid for work on the preparation (material carriers, etc.) and the delivery of information and knowledge), horizontal (movement of technologies between individual business entities) and vertical (movement of knowledge by stages of the innovation process). The following is highlighted in-country (within the framework of national innovation systems) and international (between different national innovation systems) technology transfer.

After analyzing the conditions for the effectiveness of technology transfer within the national economy, we came to the conclusion that it is completely determined by the efficiency and quality of the national innovation system as a combination of subsystems: generation and transfer of knowledge and technologies, infrastructure, market, production, educational, legislative subsystems, as well as quality macroeconomic policy. Thus, the issues of technology transfer at the level of the national innovation system and from the point of view of the foreign economic activity of a particular country must be considered in conjunction with the general socio-economic development.

References

- [1] Е. Л. Давыденко, “Технологический баланс как индикатор инновационного развития национальной экономики”. *Банковский вестник*, № 7, с. 21–25, 2009.
- [2] Е. Н. Давыденко, и Л. Н. Давыденко, “Институционализация рынка инновационной деятельности”, *Проблемы управления*, № 1, С. 70–79, 2012.
- [3] Technology and Tolerance: Diversity and High Tech Growth. [Электронный ресурс]. Доступно: <https://www.brookings.edu/articles/technology-and-tolerance-diversity-and-high-tech-growth/>.
- [4] Transforming Our World: the 2030 Agenda for Sustainable Development. New York: United Nations, 2015. 35 p. [Электронный ресурс]. Доступно: http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E. Accessed on: June 10, 2018.
- [5] О. В. Птащенко, “Transformation of the global economic space in the present”, *Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля*, вип. 4 (245), с. 14–18, 2018.
- [6] O. Ptashchenko, G. G. Nardiello, K. Naumik-Gladka, and A. Maliukina, “Economic development based on international entrepreneurship and business tourism”, *Economic Annals-XXI*, № 165 (5–6), p. 104–109, 2017.
- [7] В. Г. Щербак, Г. О. Холодный, О. В. Птащенко, та ін. *Управління торговою маркою в механізмі товарної інноваційної політики підприємства*. Харків, Україна : вид. ХНЕУ, 2013.
- [8] О. В. Птащенко, “Міжнародний маркетинг високих технологій та його взаємозв’язок з інтеграцією та глобалізацією”, *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки*, № 3 (122), с. 68–78, 2018.

РОЗВИТОК КОМПЕТЕНТНОСТІ ФАХІВЦІВ З ФІНАНСІВ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

Актуальність. Сучасний етап розвитку світової економіки в умовах глобалізації фінансів, ринку праці, споживання, інформаційних каналів суттєво змінив вимоги до компетентностей, які необхідні фахівцям для професійної роботи, зокрема, на ринку фінансів, що знайшло відображення у новій редакції (2020) в Україні Національної рамки кваліфікації [1], яка стала більше гармонізована із європейською, зокрема, польською [2]. Позиція нобеляра С. Кузнеця, якому присвячена конференція, щодо зниження домінантної технократичного підходу в інвестиційній та інноваційній діяльності і врахування ролі людського капіталу суттєво актуалізується останнім часом внаслідок глобальної міграції трудових ресурсів і їх дефіциту [3].

Мета – визначити переваги змін у вимогах до рівня компетентності підготовки фахівців з фінансів у вищій освіті в умовах інноваційного суспільства.

Виклад основної частини. Відповідно до Рекомендацій Європейського Парламенту і Ради 2008/C 111/0 “Про встановлення Європейської кваліфікаційної структури для можливості отримати освіту протягом всього життя” від 23 квітня 2008 року [4], яка враховує рішення № 2241/2004/Є Європейського Парламенту і Ради від 15 грудня 2004 року про єдину Схему прозорості кваліфікацій і компетентності (Europass) розширення та визнання набутих знань, професійних навичок та рівня компетентності фізичних осіб мають важливе значення для розвитку особистості, конкурентоспроможності, підвищення рівня зайнятості та соціальної згуртованості. Ці Рекомендації не замінюють та не визначають національні кваліфікаційні системи і/або кваліфікації, отже, кожна країна має свою рамку кваліфікацій, яка повинна враховувати ці рекомендації, як це було представлено, як приклад, в Польщі та Україні. Європейські рекомендації надають визначення компетентності як беззаперечної здатності використовувати знання, навички та індивідуальні, соціальні і/або методологічні вміння в роботі або навчанні, а також у професійному та особистісному розвитку. У контексті Європейських кваліфікаційних норм вміння характеризуються такими як відповідальність та самостійність. Ці норми не описують конкретні кваліфікації або індивідуальний рівень компетентності. Відмінною особливістю є те, що представлене нове бачення результатів навчання як підтвердження знань студента і того, що він розуміє і вміє робити по завершенню навчального процесу саме щодо набутих компетентностей, що відповідає завданням розвитку інноваційного суспільства. Базові принципи реформування системи вищої освіти на основі компетентнісного підходу здійснюються відповідно

до міжнародних стандартів. Метою є його розробка як освітньої інновації для підготовки фахівців в системі вищої освіти, так і вимоги положень Національних рамок кваліфікацій до працівників [5]. Формування компетентнісного потенціалу спрямоване на значне поліпшення якості освіти за рахунок удосконалення та впровадження компетентнісного підходу, який направлений на здатність ЗВО до надання таких освітніх послуг, які б формували компетентних фахівців, спроможних визначати та реалізовувати мету розвитку як суб'єкта господарювання, так і країни [6].

У період нестабільності фінансової системи зростає попит на фахівців високої кваліфікації, які володіють ключовими професійними компетентностями для роботи на ринку фінансових послуг. Студентами ХНЕУ ім.С.Кузнеця II рівня вищої освіти здійснено опитування з метою аналізу визначення поінформованості майбутніх фахівців з фінансів щодо відповідності їх професійних компетентностей Національній рамці кваліфікацій та вимогам сучасного інноваційного суспільства. Для досягнення зазначеної мети поставлені питання щодо ознайомлення з положеннями Національної рамки кваліфікацій та стандартами вищої освіти у сфері фінансів, чи відповідають вони вимогам роботодавця або потребують удосконалення; чи відрізняють студенти зміст підготовки фахівців у сфері фінансів за освітніми ступенями бакалавр, спеціаліст, магістр, доктор філософії; чи є достатньою, на думку респондентів, (такою, що відповідає очікуванням роботодавця) підготовка випускників ЗВО – фахівців у сфері фінансів, які працевлаштовуються на роботу до відповідних фінансових установ. На запитання щодо обізнаності з положеннями Національної рамки кваліфікацій ствердно відповіли 38% респондентів, що є низьким результатом, враховуючи, що це були студенти I курсу магістратури. Суттєво вищим був результат щодо ознайомлення зі стандартами вищої освіти: частково знайомі (50%) або повною мірою (44,4%), лише 0,6% респондентів відповіли негативно.

Щодо відповідності стандартів вимогам роботодавців –38,9% респондентів відповіли “так”, 27,8% не визначились, 33,3% вважають, що необхідне удосконалення. На запитання щодо яких класифікаційних угруповань за Класифікатором професій належать професії фахівців з фінансів, що необхідні для успішної роботи установи, відповіді розподілились наступним чином: більше половини респондентів вважають, що професії з напряму фінансів належать до групи фахівців (55,6%), значний відсоток (50%) – професіонали, менше законодавці, вищі державні службовці,

керівники, менеджери (управителі) (11,1%). За яким рівнем вищої освіти потрібні фахівці з фінансів? Найбільші відсотки отримали фахівці освітніх ступенів магістр (77,%) і бакалавр (38,9%), спеціалісти склали 27,8%, доктори філософії – 5,6%. Респондентам запропоновано обрати пріоритетні компетентності, які, на їх погляд є найважливішими для працевлаштування. Виділено здатність спілкуватися другою мовою, здатність планувати та управляти часом. Майже неважливими компетентностями студенти вважають: здатність спілкуватися з особами, що не є експертами у конкретній галузі і діяти, керуючись етичними міркуваннями.

Під час проведення Круглого столу з представниками банківської спільноти Харкова 2020 року здійснено опитування щодо розробки стратегічних завдань партнерського розвитку взаємодії банків та університету. В анкеті було три запитання з варіантами відповідей. Щодо форм взаємодії з університетом найбільшу перевагу респонденти віддали пошуку кадрів (100%), реалізації спільних проектів (71,4%), подальшій підготовці та перепідготовці (57,1%) і зовсім мало уваги бажають приділити посиленню фінансової грамотності клієнтів, тільки 14,3%. Жодна особа не зазначила якісь інші форми, які не були представлені в анкеті. Отже, все це свідчить про пріоритетність навчання та підготовки кадрів на компетентнісній основі, її посиленні саме при удосконаленні навчальних програм вже сформованих фахівців.

Щодо наступного питання із зацікавлення найбільше яким рівнем вищої освіти відповіді опитаних розподілились наступним чином: бакалавра – 71,4%, магістра – 100%, доктора філософії – 14,5%. Отже, слід відзначити, що для складної фінансової сфери недостатньо першого рівня вищої освіти, бажано мати магістерський рівень та поза увагою не залишився і третій (освітньо-науковий) рівень – доктор філософії.

Третє питання стосувалось переважної форми партнерської взаємодії. Опитані представники банківської спільноти надали перевагу участі у спільних навчальних програмах – 85,7%, спільній мережі комунікативних заходів та періодичним зустрічам відповідно до зацікавленості у темі взаємодії по – 71,4%, між тим у індивідуальних контактах зацікавлені – 43%. Щодо інших форм додано – дуальну освіту. Цікавим є сполучення відповідей на питання з іншими відповідями. Наприклад, щодо першого питання – майже 30% осіб, що не зацікавлені у реалізації спільних проектів, обрали тільки пошук кадрів та підготовку та перепідготовку кадрів. Між тим, особи, які бажають пошуку кадрів хочуть мати фахівців всіх трьох рівнів, але не зацікавлені у спільних навчальних програмах. Такий підхід є споживацьким, а не партнерським. Особи, які бажали посилення фінансової грамотності клієнтів, не

зацікавлені у подальшій підготовці та перепідготовці кадрів, а тільки у пошуку кадрів, тому їх влаштовують тільки перші два рівні вищої освіти – бакалавр та магістр. Це також не дуже сприяє партнерській позиції у взаємодії. Особи, які зацікавлені у підготовці, крім бакалавра та магістра, ще і доктора філософії, віддають перевагу участі у спільній мережі комунікативних заходів в університеті та індивідуальним контактам, що відповідає стратегічним завданням розвитку фахівців з фінансів на компетентнісній основі. Але індивідуальні контакти здебільшого цікаві тим, хто здійснює саме пошук кадрів та має потребу, як у бакалаврах, так і магістрах. Всі учасники опитування одностайно відповіли, що вони зацікавлені при взаємодії з ЗВО у пошуку кадрів магістерського рівня.

Висновки. Запровадження компетентнісного підходу впливає на вимоги інноваційного суспільства щодо посилення рівня якості вищої освіти і визначається здатністю фахівця вирішувати проблеми різної складності на основі наявних компетентностей випускників ЗВО, які необхідно формувати за рахунок партнерської взаємодії з роботодавцями.

Список літератури

- [1] Кабінет Міністрів України (2011, Лист. 23) Постанова № 519, *Про внесення змін у додаток до постанови Кабінету Міністрів України від 23 листопада 2011 р. № 1341*. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-vnesennya-zmin-u-dodatok-do-postanovi-kabinetu-ministriv-ukrayini-vid-23-listopada-2011-r-t250620>.
- [2] Polska Rama Kwalifikacji. Wiedza umiejętności kompetencje społeczne [Online]. Available: https://www.kwalifikacje.gov.pl/download/Publikacje/Polska%20Rama%20Kwalifikacji_ZSK3_2018.pdf.
- [3] Н. М. Внукова, “Внесок нобеляра Семена (Саймона) Кузнеця у розвиток обліку і фінансів”, на конференції *Вплив обліку і фінансів на розвиток процесів*, Берегово, 2019, с. 22-24.
- [4] Рекомендація Європейського Парламенту і Ради 2008/С 111/01 “Про встановлення Європейської кваліфікаційної структури для можливості отримати освіту протягом усього життя” від 23 квітня 2008 року [Online]. Available: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_988#Text.
- [5] Н. М. Внукова, “Компетентнісний підхід до професійного розвитку працівників в системі освітніх інновацій” на *II Круглому столі Економіко-правові проблеми розвитку та сприяння господарській діяльності в сучасних умовах*, Харків, 2019, с.172–178.
- [6] Р. Пукала та Н. Внукова, “Компетентнісний потенціал змін у системі вищої освіти” на *конф. Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця*, Харків, 2019, с. 394–396.

НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ ЕКОНОМІСТІВ ІНШОМОВНОГО ПРОФЕСІЙНО СПРЯМОВАНОГО ПИСЕМНОГО МОВЛЕННЯ

На сучасному етапі розвитку суспільства в умовах поживлення міжнародних економічних стосунків України гостро постає питання підготовки висококваліфікованих фахівців у кожній галузі, зокрема в немовному закладі вищої освіти це стосується проблеми формування справжнього професіонала, а саме – майбутнього економіста. Підготовка такого фахівця не буде повною без професійно спрямованого навчання іноземних мов. Навчання іншомовного професійно спрямованого писемного мовлення як невід'ємної частки навчання іншомовного писемного мовлення сприяє формуванню іншомовної комунікативної компетенції, що виступає основою підготовки майбутнього економіста і дає йому можливість сприймати та створювати фахові іншомовні тексти згідно з комунікативними завданнями та поставленою метою.

Оволодіння іншомовним професійно спрямованим писемним мовленням є неможливим без виконання студентами економістами вправ, за допомогою яких вони зможуть набути вмінь розуміння й використання ділового стилю письма та документального оформлення своєї професійної діяльності. Навчання ж іншомовного професійно спрямованого писемного мовлення виступає одним зі складників у досягненні основної мети навчання студентів економістів – оволодіння іноземною мовою як засобом фахового спілкування.

Згідно освітньо-кваліфікаційних вимог підготовки бакалаврів студенти, економісти зокрема, мають вміти заповнювати документацію, писати різноманітні листи і меморандуми, вести стислі записи, укладати контракти, готувати доповіді та пректи, тобто спілкуватись у письмовій формі зі своїми закордонними партнерами. Процес навчання іншомовного професійно спрямованого писемного мовлення, передумовою якого є засвоєння знань щодо стилю ділового письма, повинен охоплювати й механічну сторону створення писемного продукту, а саме: орфографію, пунктуацію, тощо.

Навчаючи майбутніх економістів іншомовного професійно спрямованого писемного мовлення слід враховувати дидактичні, загально-методичні та спеціальні методичні принципи навчання.

Провідними дидактичними принципами навчання іншомовного писемного мовлення є принципи доступності, посильності, наочності, свідомості, активності, проблемності, систематичності та послідовності, а також принцип виховуючого навчання [1]. Важливими методичними принципами у доборі вправ для навчання професійно спрямованого писемного мовлення є принцип комунікативності, вмотивованості, функціональності та раціональності використання мови, а також принцип професійної спрямованості [2].

Система вправ для навчання майбутніх економістів іншомовного професійно спрямованого писемного мовлення має охоплювати роботу з фаховими документами трьох рівнів стандартизації, а саме: повністю стандартизовані документи і бланки, частково стандартизовані документи контрактного типу, практично нестандартизовані документи (офіційні ділові листи) [4].

Навчання студентів економістів іншомовного писемного мовлення має слідувати трьома основним етапам, а саме: етап формування навичок, етап удосконалення навичок, етап розвитку вмінь [3]. Поетапність формування й розвитку мовленнєвих навичок і вмінь є вкрай важливою для всього процесу навчання іншомовного писемного мовлення. Розглянемо детальніше організацію цього процесу.

Перший рецептивно-репродуктивний етап спрямований на формування позамовних навичок розуміння та оволодіння жанровою структурою фахових текстів. На цьому етапі слід застосовувати некомунікативні та умовно-комунікативні рецептивно-репродуктивні вправи для навчання створювати фахові тексти і комунікативні рецептивні та рецептивно-репродуктивні вправи для читання та розуміння цих текстів. Мовленнєві дії студентів на цьому етапі є повністю скерованими. Формуючи позамовні навички володіння жанровою структурою текстів фахової документації слід звертати увагу на розуміння студентами економістами комунікативних намірів авторів текстів, а також на аналіз аспектів структурної цілісності цих текстів. Під час роботи з фаховими текстами слід використовувати тільки автентичні документи, що надасть студентам відчуття занурення у реальну сферу їхньої майбутньої професійної діяльності.

На другому репродуктивному етапі виконуються репродуктивні вправи, що націлені на формування та вдосконалення мовленнєвих навичок створення професійної фахової документації та оволодіння особливостями жанру ділового письма як засобом комунікації з колегами представниками інших культур. На цьому етапі слід виконувати вправи на усвідомлення студентами засобів міжфразового зв'язку, що характерні для різних видів фахових документів, а саме: вправи на знаходження, виписування та з'єднання за допомогою засобів міжфразового зв'язку декількох речень. Вправи цього етапу належать до тих, що мають виконуватись з повним або частковим керуванням мовленнєвою діяльністю студентів. Це рецептивно-репродуктивні та рецептивно-продуктивні умовно-комунікативні вправи зі штучними та природними графічними опорами. Серед видів навчальної діяльності на цьому етапі формування писемних мовленнєвих навичок

є імітація, підстановка, трансформація, завершення, розширення, скорочення, комбінування лексичних одиниць, об'єднання зразків у понадфразову єдність, відповіді на різні питання, перефразування.

На третьому продуктивному етапі слід обирати продуктивні вправи з використанням ситуацій з мінімальним керуванням мовленнєвою діяльністю студентів. На цьому етапі розвиваються мовленнєві уміння створення частково стандартизованих і практично нестандартизованих фахових документів, а саме: написання частин документів та цілих документів й листів. Спочатку під час виконання комунікативних вправ на цьому етапі використовують об'єктивні природні графічні опори, що допомагають націлити студентів економістів на зміст та смисл висловлювань. Згодом ступінь самостійності студентів під час виконання вправ на цьому етапі має зростати відносно визначення смислу висловлювання та добору мовних одиниць. Головним видом навчальної діяльності на продуктивному етапі є завершення або створення цілого фахового тексту. Діловий же стиль письма вимагає, щоб тексти мали чітко сформульовані та логічно викладені думки, які передавали б інформацію без перекручень та двозначних трактувань. Речення у фаховому тексті мають виражати закінчену думку та бути з'єднаними між собою за допомогою відповідних фраз. Під час створення тексту слід пам'ятати про відповідність уживання лексичних одиниць та граматичних конструкцій мовним нормам.

Важливо звертати увагу студентів економістів на алгоритм написання фахового тексту, що складається з таких етапів: обдумування відповідності ідей темі та жанру документа, їхнє компонування та попередній виклад на письмі; формулювання думок у зв'язні речення, що складатимуть певні абзаци фахового тексту; перевірка та виправлення, встановлення відповідності написаного темі тексту; редагування та перевірка орфографії, правильності вжитих граматичні конструкцій та обраних лексичних одиниць; повторне перечитування всього тексту з внесенням остаточних правок. Знання алгоритму процесу написання фахового тексту сприятиме оволодінню студентами навичками іншомовного професійно спрямованого писемного мовлення.

Знання особливостей написання й оформлення найбільш поширених фахових документів сприятиме розвитку умінь міжкультурної професійної комунікації майбутніх економістів. Під час написання різноманіт-

них фахових документів, а саме: ділових листів, електронних листів, меморандумів, протоколів засідань та переговорів, звітів про виконану роботу, проєктів, резюме, супровідних листів та ін., студенти економісти мають враховувати міжкультурні особливості та відмінності. Прикладами таких відмінностей є й сама структура листа, форми привітання та завершення, написання дати, обов'язкові компоненти певних документів, тощо. Студентів слід знайомити з автентичними зразками цих документів, пояснюючи моменти, що можуть викликати непорозуміння під час іншомовної професійної комунікації. Оволодіння вміннями виділяти, систематизувати, узагальнювати важливу інформацію, логічно пов'язувати факти, робити умовиводи, коректно викладати свої думки, редагувати та відповідно до формату оформлювати власний написаний текст допоможе майбутнім економістам ефективно спілкуватись іноземною мовою з діловими партнерами, дотримуючись певних культурних та ділових традицій й норм, що є прийнятими у певному мовному та культурному соціумі для регулювання ділових стосунків. Тобто навчання майбутніх економістів іншомовного професійно спрямованого писемного мовлення відбувається разом із формуванням лінгвосоціокультурної компетенції, що є невідємним компонентом іншомовної комунікативної компетенції.

Використання вищенаведених рекомендацій та застосування системи вправ для поетапного навчання майбутніх економістів іншомовного професійно спрямованого писемного мовлення має сприяти підвищенню ефективності навчання студентів економічного профілю немовних закладів вищої освіти України та допомагати їм оволодіти навичками та вміннями професійного іншомовного спілкування.

Список літератури

- [1] Б. Б. Кобзар, Г.Ф. Кумарина, Ю.А. Кусый, “Дидактика современной школы: Пособие для учителей” Киев, Украина: Радянська школа, 1987.
- [2] С. Ю. Ніколаєва, “Методика навчання іноземних мов у середніх навчальних закладах” *Підручник для віщих навч.закладів*. Київ, Україна: Ленвіт, 1999.
- [3] Е. И. Пассов, *Основы методики обучения иностранным языкам*. Москва, Россия: Русский язык, 1977.
- [4] О. М. Устименко, “Зовнішньоторгівельні документи:методична класифікація”, *Вісник КДЛУ*. Серія “Педагогіка і психологія”, Київ, Україна, 2000. Вип. 3, с. 85-90.

ПРО ЕВОЛЮЦІЮ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОГЛЯДІВ І.Я. ФРАНКА

Всі громадяни України та українці, що живуть поза межами нашої держави знають Івана Яковича Франка як відомого українського літератора (знаменитий Каменяр), публіциста, автора наукових робіт з історії та теорії української літератури, перекладача творів з польської, чеської, російської, хорватської, сербської, англійської, німецької, французької, римської, старогрецької, арабської та ассиро-вавілонської мов, економіста та філософа др. пол. XIX – поч. XX ст.

Метою даної роботи є висвітлення соціально-економічних поглядів Івана Яковича Франка протягом всього його життя.

Переважає більшість сучасних вітчизняних дослідників називають І.Я. Франка переконаним соціалістом, хоча насправді такий світогляд був характерним для нього лише у молоді роки (і лише у деяких наукових та популярних публіцистичних виданнях). У зрілому ж віці погляди відомого суспільного діяча на деякі аспекти суттєво змінилися [1, с. 89]. Достеменно відомо, що знаменитий Каменяр був одним із співавторів “Програми галицьких соціалістів”, є відомості, що також складав програмні документи радикальної та національно-демократичної партій. Сенсація полягала у неминучості появи соціального ладу у суспільстві.

Щодо поглядів І.Я. Франка на марксистські ідеї, то вони з плином часу змінювалися. Безперечно, внесок Карла Маркса та Фрідріха Енгельса у вивчення теорії економічної науки неоцінений, на думку вченого Франка, щодо таких складових як то: приложення діалектичного методу до дослідів соціологічних, відкриття поняття “надлишки вартості”, матеріалістичне пояснення суті історичного процесу, закон концентрації капіталу тощо [1, с. 91].

Поява марксистських ідей у суспільстві того часу спочатку надзвичайно емоційно вплинула на світогляд І.Я. Франка – і він спочатку абсолютно не сприйняв її диктаторську сутність, натомість, з часом, займався критикою наукових засад економічних доктрин марксизму, які заводили економічну теорію та господарську практику її втілення в глухий кут [1, с. 90]. Цікавим є і той факт, що І.Я. Франко згодом прийшов до висновку, що виклад основ економічної теорії К. Маркса грамотно співставляється тільки до історичного розвитку Великобританії, однієї з найрозвинутіших капіталістичних держав того часу. За допомогою спеціальних статистичних даних і детальних розрахунків з життя цієї держави йому вдалося довести, що реальна дійсність нічим не підтвердила закон концентрації капіталу, хоча на той період вже минуло близько п’ятидесяти років з моменту його появи. А матеріалістичне пояснення історії К. Маркса український економіст вважав безпідставним.

Піддаючи критиці деякі аспекти діалектичного методу К. Маркса, Франко наголошував на односторонності економічного детермінізму вказаної наукової методології. Також відомий український громадський діяч вказував на досить дієве значення в соціальному розвитку культурних, ментальних та національних факторів. Відомий Каменяр відкрито висловлювався проти державного соціалізму як тріумфу нової бюрократії над суспільством. У своїх наукових дослідженнях порівнював економічний матеріалізм Карла Маркса з фаталізмом, заперечував процес загострення суперечностей внаслідок централізації капіталу і збагачення капіталістів й одночасного зубожіння переважної більшості населення. У власній економічній теорії Франко хотів бачити Україну без класу експлуататорів та експлуатованих.

Деякі дослідники економічних теорій вбачають подібність економічних поглядів Івана Яковича Франка та українського публіциста, історика, філософа, громадського діяча, літературознавця Михайла Петровича Драгоманова. Також ця відома людина увійшла в вітчизняну економічну думку як засновник українського соціалізму. Щодо наукових поглядів видатного громадського діяча Михайла Петровича Драгоманова, то Іван Якович Франко його аналізу присвятив наукову роботу “Суспільно-економічні погляди М.П. Драгоманова”. Так за що ж давав позитивні оцінки поглядам Михайла Драгоманова Іван Франко? Соціалізм, у розумінні Михайла Драгоманова, – це вихідна точка суспільного ладу, це масові селянські злидні та кривда (в розумінні – соціальна несправедливість) і гаряче бажання знайти такий суспільний ідеал, при якому суспільна несправедливість могла б бути зведена до реально можливого мінімуму за тодішніх соціально-економічних умов. Прагнучи звести тиск держави на долю селян і економічний стан одиниці до мінімуму, Михайло Драгоманов обрав основою своєї будови селянську громаду, найменшу на його думку, і соціально-політичну організацію. Такий соціалізм Драгоманов називав громадівством.

На думку вченого Івана Яковича Франка, відомий історик, філософ, економіст Михайло Петрович Драгоманов за своїми науковими та громадськими поглядами був еволюціоналістом [3, с. 123]. Найбільше Драгоманова Франко цінував за те, що в своїх теоріях Драгоманов спирався на аналіз надскладної тогочасної щоденної дійсності (в цьому і було велике практичне значення його наукових поглядів).

Сучасником Івана Яковича Франка був і основоположник екологічної парадигми сучасної економічної науки, творець “фізичної економіки” Сергій Андрійович Подолинський, автор досить популярного

в свій час наукового видання “Праця людини, її відношення до розподілу енергії”, опублікованого французькою, німецькою та італійською мовами. Суть відкриття українського вченого-енциклопедиста Сергія Андрійовича Подолінського полягала в тому, що за допомогою організованої людської праці можна гармонізувати взаємини суспільства і природи, уникнути енергетичної кризи, бо праця здатна не тільки постачати, а й зберігати та нагромаджувати сонячну енергію. В огляді про українські наукові видання в Швейцарії (Женева) Іван Якович Франко надзвичайно позитивно оцінює дослідження Сергія Андрійовича Подолінського “Ремесла і фабрики в Україні”. Така висока оцінка економічної студії Сергія Подолінського – одне із свідчень того, наскільки позитивно ставився Франко до праць молодого талановитого дослідника економічної історії України, фізичної економіки. Це підтверджує значущість праць Сергія Подолінського у розвитку української суспільно-економічної і наукової думки. Незважаючи на лаконічність висловлювання Івана Франка про праці Сергія Подолінського, вони заслуговують на увагу дослідника історії української економічної думки.

На думку сучасної вітчизняної дослідниці І. Шафранської, еволюцію світогляду відомого суспільного діяча Галичини можна визначити як перехід від захоплення ідеями Драгоманова до сприйняття ідей марксизму, а згодом їх критичного осмислення і заперечення, особливо їх методів реалізації [1, с. 91].

Іван Якович Франко у деяких своїх наукових роботах намагався вивчити основи українства, і саме це мало важливе методологічне значення на той час розвитку української економічної думки. У його наукових працях “Українка” та “Нарис історії українсько-руської літератури до 1890 р.” вказується на міцне тисячолітнє поєднання з землею українців та їхні ментальні особливості (лагідність характеру та жвавість у роботі). Наведені у вказаних наукових виданнях міркування видатного вченого, філософа, літератора мають фундаментальне значення для з’ясування особливостей розвитку української економічної думки. Ідеї Івана Яковича Франка розкривають ментально-світоглядний базис українства, що визначається природними умовами українського життя; визначають історичні джерела і пояснюють тяглість розвитку світогляду українців. Саме це, на думку видатного українського суспільного діяча др. пол. XIX – поч. XX ст. знаходило своє виявлення у господарській субкультурі українців та економічній думці.

Як економіст-теоретик, Іван Якович Франко, досить детально вивчив економічні ідеї А. Сміта, Д. Рікардо, Ф. Лассалья та ін. Він має певний внесок

у вивчення теорії суспільно-економічної формації, трудової вартості, закону вартості, концепції граничної корисності, теоретичних понять про гроші, постійний та змінний капітал, абсолютної та відносної додаткової вартості, суспільно необхідних витрат праці і т.п. Також ця видатна людина критикувала економічне вчення А. Сміта за те, що воно ґрунтувалось на принципах індивідуалізму, бо сам у цьому аспекті притримувався інших позицій. А щодо гармонії інтересів найманих працівників та капіталістів, еkleктизму західноєвропейської політичної економії – тут І.Я. Франко мав зовсім інші економічні позиції. Що ж найдужче впливало на еволюцію економічних поглядів Івана Франка? Однозначно відповісти на це питання складно. Звичайно, ж життєвий досвід людини, її бачення труднощів буття селянських громад на Україні, поява як вітчизняних, так і закордонних опублікованих економічних наукових та публіцистичних видань, коментарі, рецензії до них.

Науковий доробок Івана Яковича Франка у розвитку економічної думки України є значним. Надзвичайно важливим у баченні Івана Франка був розвиток української економічної думки щодо утвердження безперервності та врахування місцевих етнопсихологічних, ментальних особливостей. Іван Якович Франко вважав також, що на розвиток українського соціального та економічного життя певним чином, діють і міжнародні впливи.

Для цієї видатної особистості національний інтерес завжди був пріоритетним, а тому з цих позицій він оцінював розвиток української економічної думки, її відомих людей та новітні ідеї (національні, економічні, соціальні). Відомий Каменяр охопив теоретичним аналізом тривалий історичний період і основні напрями в історії української економічної думки. Його глибокі і принципові наукові оцінки, прогресивне на той час бачення тих чи інших соціальних процесів, було цікавим не лише його сучасникам, у й теперішнім вітчизняним дослідникам. Тобто його пізнавальне значення до наших днів є актуальним як для сучасних знаних, так і для молодих учених-економістів.

Список літератури

[1] І. Шафранська “Еволюція світогляду І. Франка та його погляди на розвиток української економічної думки”. *Галицький економічний вісник*. № 2 (23). с. 89-95, 2009.

[2] П. С. Злупко, *Українська економічна думка. Постаті і теорії*, Львів : Євро-світ, 2004.

[3] С. М. Злупко, *Іван Франко і економічна думка світу*, Львів : Видавничий центр Львівського національного університету ім. Івана Франка, 2006.

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розвиток інформаційних технологій та перехід до інноваційного типу економіки завжди пов'язаний з пошуком нових підходів до управління розвитком людських ресурсів, що на сьогодні є необхідною умовою успішного функціонування будь-якої організації. Вирішення цієї актуальної задачі неможливо без застосування сучасних методів і підходів до управління персоналом, заснованих на інноваціях.

Питання управління персоналом розглянуті в працях багатьох вітчизняних та закордонних науковців таких як: Армстронг М., Коул Д., Пономаренко В. [1], Назарова Г. [2], Грішнова О., Савченко В., Беляцький Н., Єгоршин А., Кібанов А., Корнеліус Н., Торінгтон Д. та ін. Проте сучасний розвиток економічних відносин потребує подальшої роботи щодо удосконалення існуючих методів і технологій управління персоналом.

Метою дослідження є вивчення інноваційних методів і підходів до процесу управління людськими ресурсами в організації, визначення факторів впливу на економічну ефективність управління персоналом. Значна кількість підприємств всього світу визначають свою головну перевагу в конкурентній боротьбі в розвитку людських ресурсів і основні капіталовкладення спрямовують не на техніко-економічний розвиток, а на розвиток персоналу. Ключовим напрямком у світовій практиці управління персоналом стає орієнтація на розвиток. У зв'язку з цим виникає необхідність розробки сучасної концепції управління персоналом, орієнтованої, перш за все, на розвиток особистісного потенціалу працівників [3]. У зв'язку з цим, в сучасних компаніях особливе значення приділяється підвищенню рівня роботи з кадрами, постановці цієї роботи на міцний науковий фундамент, використанню накопиченого протягом багатьох років вітчизняного і зарубіжного досвіду.

В основі сучасної концепції управління персоналом, що відповідає вимогам, як інформаційного типу виробництва, так і самого працівника слід використовувати підхід до людини як до основи виробництва – основного ресурсу виробництва.

Досвід передових компаній провідних країн світу дозволяє стверджувати, що ефективно функціонувати в конкурентному середовищі можуть тільки ті підприємства, які розвиваються за законами соціотехнічних систем, які об'єднують технічний і людський чинники воедино [2]. Управління персоналом поєднує соціальні, економічні, організаційні аспекти, особливості робочого місця, основи комунікативного співробітництва, а також включає підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня персоналу. Таким чином при розкритті питання підвищення рівня управління персоналом слід

використовувати комплексний підхід та враховувати всі визначені аспекти, які мають місце на будь-якому підприємстві. Проблема управління персоналом на вітчизняних підприємствах стає у наш час надто актуальною через те, що у світовій теорії та практиці персонал вважається найціннішим капіталом, а його роль у отриманні прибутку – найвагомішою. Але ні на всіх українських підприємствах персонал розглядається як основний чинник підвищення ефективності їх діяльності. Навпаки, визначається погіршення стану управління персоналом на вітчизняних підприємствах, про що свідчить вагомий рівень плинності кадрів, незадоволеність робітників політикою керівництва оплати, соціальних аспектів тощо. Для вирішення проблем, які виникають в управлінні персоналом, необхідно, в першу чергу, об'єктивно визначити потребу в персоналі, що є початковим елементом в формуванні ефективної кадрової політики на підприємстві.

Потреба в робочій силі, кваліфікованому персоналі виступає найважливішою функцією виробництва, його технічною основою. Так, на автоматизованому виробництві не може бути жодної зайвої людини, але і недостатність навіть одного працівника може викликати зупинку усього виробничого процесу. Такий взаємозв'язок визначає необхідність і можливість досягнення більш оптимальних кількісних співвідношень між ресурсами праці і їхньою економічною потребою. Причини виникнення і зміни потреби в робочій силі необхідно шукати у виробництві, тому що саме тут здійснюється задоволення кількісних і якісних потреб в робочій силі, формування тих соціально-економічних заходів, що спрямовані на закріплення функціонуючої робочої сили на робочих місцях [4].

Розглядаючи ефективність управління персоналом як характеристику цілей фірми, необхідно представляти всю її систему й процес ціле-покладання, а також операціоналізацію цих цілей в області управління персоналом. Вже на стадії структурних рішень фірми, що визначають її організаційну побудову й потребу в персоналі, починається операціоналізація цілей управління ним. У загальному виді економічна ефективність управління персоналом реалізується, як максимізація продуктивності праці персоналу й мінімізація витрат на нього. Соціальна ж ефективність – як облік і задоволення потреб працівників.

Як економічна, так і соціальна ефективність управління персоналом залежать від багатьох факторів і не можуть бути зведені до одного показника. Крім того, економічна й соціальна ефективність доповнюють один одну й у той же час конкурують між собою, а їхнє досягнення базується на балансі інтересів. Традиційний

підхід до економічної ефективності в сфері управління персоналом аналізує співвідношення результатів праці персоналу й витрат на персонал [4]. Результати праці персоналу можуть характеризуватися обсягом випуску продукції (надання послуг), доданою вартістю, прибутком і іншими показниками. Ось три основних фактори, що впливають на досягнення результатів праці: здатності працівників до результативної роботи (сюди належать такі характеристики, як освіта, підготовка, досвід роботи); мотивуюча ситуація, що визначає прагнення до роботи; умови праці (технологія, організація й координація процесу роботи). Витрати на персонал (друга складова економічної ефективності) включають: витрати на заробітну плату й премії; соціальні витрати фірми, здійснювані як на підставі законів, тарифних договорів, так і за власною ініціативою; витрати, не пов'язані із грошовими стимулами (наприклад, на заходи щодо гуманізації праці, підвищенню кваліфікації); витрати на роботу з персоналом.

До факторів, що впливають на витрати з персоналу, необхідно віднести зміни тарифних договорів або соціального законодавства, у результаті яких змінюється мінімально припустимий рівень заробітної плати, витрати на соціальні потреби тощо. Неабияку увагу слід приділити також соціальній політиці підприємства. Ця робота з управління персоналом включає розробку й реалізацію заходів із задоволення потреб і інтересів працівників за допомогою надання їм фірмою добровільних соціальних послуг (або додаткових пільг).

Добровільні соціальні послуги надаються фірмою своїм нинішнім і колишнім співробітникам і членам їх родини крім установленої винагороди за працю (заробітної плати) і поза залежністю від внеску й віддачі працівників. Основи й форми здійснення фірмою добровільної соціальної політики в кожній країні мають свої особливості. Відповідно розрізняються й добровільні соціальні послуги, надавані фірмами своїм співробітникам [5].

До добровільних соціальних послуг можуть належати: забезпечення співробітників у старості; користування соціальними установами фірми; соціальна допомога в сфері родини й дозвілля; позички зі зниженою процентною ставкою на навчання дітей співробітників; надання оплачених юридичних послуг тощо. Останнім часом для оптимізації дії соціальної політики деякі фірми використовують так звану «систему кафетерію», у якій кожний співробітник одержує можливість вибрати із загального переліку пропонованих фірмою послуг ті, які для нього переважніше.

Отже, готовність і бажання людини виконувати свою роботу є одним з ключових факторів успіху

функціонування підприємства. Незважаючи на те, що з віком людина втрачає частину фізичної сили, витривалість, кмітливість, цю втрату можна вважати зносом, так як замість підвищується інтелект, набувається досвід, кваліфікація, професіоналізм. Відповідно, при належних умовах працівники стають ефективнішими з часом, з віком і з досвідом на відміну від існуючих технологій і машин, які майже завжди схильні до зносу. Крім того, на відміну від машин – люди навчаються, і є носіями майбутніх інновацій, що створюють конкурентну перевагу організації.

Таким чином, підхід до людини як до передумові, умовою і результатом виробництва формує ставлення людини до самої себе не як до робочої сили, а як до особистості, значно змінює вигляд праці, збагачує його зміст. Зміна ролі людини на виробництві впливає на зміст процесу управління персоналом. Воно повинно бути орієнтоване не на використання працівників для досягнення цілей підприємства, а на досягнення відповідності між зростаючими вимогами виробництва і особистісним потенціалом працівника. Таким чином, науковим результатом даного дослідження є уточнення науково-методичного забезпечення соціального проектування за рахунок визначення етапів проектування та систематизації існуючих методів соціального проектування й обґрунтування сфери їх застосування.

Практична значимість результатів дослідження полягає в можливості їх застосування в системі управління соціальними процесами в суспільстві на галузевому, регіональному та макроекономічному рівнях. Перспектива подальших наукових досліджень у даному напрямі полягає в розробці організаційної структури системи соціального проектування

Список літератури

- [1] В. С. Пономаренко та ін., *Механізм управління підприємством: стратегічний аспект*. Харків, Україна: ХГЭУ, 2002.
- [2] Г. В. Назарова, та М. А. Машенко, “Аналіз ефективності використання персоналу на промисловому підприємстві”, *Економіка: проблеми теорії та практики*, Вип. 237; т. 1, с. 72-80, 2008.
- [3] О. Я. Гугул, “Теоретичні засади управління розвитком персоналу”, *Інноваційна економіка*, № 6(44), с. 194-198, 2013.
- [4] В. І. Дериховська, “Взаємозв'язок розвитку персоналу та стратегії управління персоналом”, *Бізнес Інформ*, № 7(426), с. 341-347, 2013.
- [5] О. В. Сардак, “Позиція персонал-маркетингу в управлінні працівниками підприємств”, *Економічний аналіз*, Вип. 8, Ч. 2, с. 303-307, 2011.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Реалізуючи положення ст. 1, 3 Конституції України та положень ст. 1, 2 Конвенції “Про основні цілі та норми соціальної політики” № 117 [1], Україна, яка активно прагне вступити до Євросоюзу включається у суспільно-економічні процеси сучасного світу. Інтегруючись в європейське співтовариство, держава має виконати низку встановлених європейською та світовою спільнотою вимог, у тому числі і щодо забезпечення спрямовування соціально-трудових відносин на досягнення добробуту й розвитку населення. Тому, задля реалізації поставленої мети держава має розробити програми реформування та розвитку соціально-економічної сфери з належним урахуванням її впливу на добробут населення. Така спрямованість розвитку соціально-економічної сфери вимагає від держави нових підходів до формування системи законодавства та використання трудового, економічного, технічного потенціалу країни. Державне регулювання сфери соціально-трудових відносин є одним із найважливіших напрямів діяльності держави, це пов’язано з великим впливом на економічне, політичне становище в державі. Саме тому підвищення рівня життя населення розглядається як основна мета при плануванні економічного розвитку держави. А відтак, виникає потреба у формуванні ефективного законодавства, спрямованого на забезпечення захисту основних прав та свобод людини.

Аналізуючи останні події щодо реформування певних галузей народного господарства можливо дійти висновку що в більшості випадків такі реформи не відповідають положенням Конституції України та порушують основні права та свободи людини. Так, у проекті Трудового кодексу України відверто лобіюються інтереси роботодавця, зокрема прийняття проекту № 1658 може фактично скасувати 40-годинний робочий тиждень встановлений Конституцією України і замінити її на 72-годинний робочий тиждень [2]. Такого висновку можна зробити з аналізу ст. 138 і 155, в яких закріплюється, що робочий графік може бути встановлений роботодавцем так, що в цілому співробітник може переробляти щотижнево 32 години. Отже фактично при встановленні роботодавцем графіку робітник може замість 40 год на тиждень працювати 72 години. Хоча проект встановлює, що за переробітку годин, робітник може отримати значно вищу заробітну плату, але законом передбачено що роботодавець самостійно встановлює тариф, який може бути зменшений, таким чином, співробітникам доплачуватимуть, але за результатом він отримуватиме таку ж саму заробітну плату як при 40 годинній роботі. Проектом Трудового кодексу передбачається збільшення матеріальної від-

повідальності працівників та розширенні підстави для притягнення робітників до матеріальної відповідальності. Варто визначити, що чинне трудове законодавство встановлює, що в більшості випадків матеріально відповідальні особи та працівники несуть матеріальну відповідальність у межах середньої заробітної плати. Проект нового трудового кодексу не обмежує таку відповідальність середнім заробітком, На нашу думку, новий проект Трудового кодексу, не обмежуючи матеріальну відповідальність фактично робить його безправним.

Виходячи з загальних положень про договори включення до договору положень які суперечать положенням закону тягне за собою не дійсність такого положення або всього договору. Положення єдиного тарифно-кваліфікаційного довідника професій України, також встановлює певний обсяг обов’язків для прийнятого на роботу працівника. Роботодавець не має право залучати працівника до робіт які не входять до його компетенції. Проект нового Трудового кодексу закріплює можливість включення в трудовий договір додаткових обов’язків суб’єкта після його укладення від яких ви не можете відмовитись. Новий проект також передбачає право роботодавця на ведення відео- й інше спостереження за працівниками, тоді як Цивільний кодекс України, встановлює, що для ведення відеоспостереження за співробітниками потрібно отримати письмову згоду працівника. У разі прийняття проекту Закону № 1658 потрібно всього лише повідомляти співробітників про відеоспостереження.

Отже, як бачимо окремі положення проекту Закону № 1658 не відповідають не тільки положенням Конституції, а і окремим положенням чинного законодавства, тоді як вирішення широкого спектра проблем у соціально-трудовій сфері є запорукою стабільності держави. Забезпечення соціально-трудової стабільності можливо досягнути лише за умови дотримання положень Конституції України та підвищення соціальних стандартів на ринку праці. Це припускає, по-перше – підвищення гнучкості ринку праці, по-друге – забезпечення дотримання соціальних прав і гарантій не тільки для працевлаштованих осіб але і для безробітних. Такий стан справ пояснюється відсутністю перспективного плану соціального розвитку держави високим рівнем корупції та політизації суспільства. Так аналізуючи останні реформи у сфері надання медичних послуг та пенсійного забезпечення можливо дійти висновку, що чіткої моделі реформування цих сфер діяльності немає як і не існує державної програми реформування соціальної сфери країни. Так пенсійна реформа що проводиться державою на сьогодні не відповідає вимогам

встановленим Конституцією України але і Конвенції “Про основні цілі та норми соціальної політики” № 117 Законом України “Про прожитковий мінімум” та “Мінімальний споживчий бюджет”. Так відповідно до ст. 1 Закону України “Про прожитковий мінімум” прожитковий мінімум – вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров’я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості. Отже, відповідно до загальних принципів формування мінімального споживчого кошику закріплених у ст. 3 Закону “Мінімальний споживчий бюджет” мінімальний споживчий кошик повинен враховувати вартість не тільки продуктів споживання, але і потреби культурного характеру, медичні та житлово-комунальні послуги. Тому враховуючи постійне зростання вартості вище зазначеної складової мінімального споживчого кошику та рівня інфляції, постає логічне питання співвідношення мінімальної пенсії до споживчого кошику. Відповідно до проведеного розрахунку незалежними від держави науковцями на сьогодні мінімальний споживчий кошик на одну людину має складати не менш як 5200 гривень на місяць, відповідно до якого має встановлюватись мінімальний прожитковий мінімум. Тоді як за офіційними розрахунками проведеними державою мінімальний прожитковий мінімум для працездатної особи складає 2102 грн, а для пенсіонерів – 1638 грн. Варто відмітити, що державна служба статистики надає інформацію що середня статистична сім’я з двох чоловік витрачає в середньому 3649 грн в місяць тільки на харчування.

Отже, як бачимо з наведених даних постає питання яким чином середня статистична сім’я має придбати одяг та сплатити за комунальні та медичні послуги які мають бути закладені при розрахунку мінімального споживчого кошику. Тому логічним постає питання порядку формування та розрахунку мінімального споживчого кошику, відповідно до якого має встановлюватись мінімальна заробітна плата та пенсія. На нашу думку, враховуючи те, що порядок формування та розрахунку мінімального споживчого кошику не переглядався майже 15 років, чекати докорінної зміни ситуації прийде доволі довгий час. Це пов’язано з небажанням державних органів прийняти зміни до Законів України “Про прожитковий мінімум” та “Мінімальний споживчий бюджет”, які сьогодні в своїй більшості прив’язані до можливості державного бюджету, та не відповідають Конвенції “Про основні цілі та норми соціальної політики” якої дотримуються країни Євросоюзу.

Аналізуючи прийнятий Закон України “Про Державний бюджет на 2020 рік” [3] можливо конста-

тувати, що практично ситуація з переглядом мінімального споживчого кошику не змінилась, а мінімальний прожитковий мінімум також прив’язаний до бюджету країни. Фактично бюджетом 2020 року докорінних змін не має, так підвищення мінімальної заробітної плати відбулось на 550 гривень а пенсій на 131 гривню. Причому таке зростання фактично також як і 2019 році не обґрунтоване та носить суто символічний характер. Тоді як зростання цін на де які види товарів перевищило 30% від теперішньої вартості. Така ситуація з виконанням основних конституційних норм та норм Законів України “Про прожитковий мінімум” та “Мінімальний споживчий бюджет” державою, приводить до зростання бідності та безробіття в Україні.

Отже, на сьогодні необхідність проведення комплексної соціально-трудової реформи в Україні є очевидною та обумовлена старінням населення, неефективністю системи соціального, зокрема пенсійного забезпечення, охорони здоров’я, захисту дітей та працездатних, тінізацією економіки та високим рівнем корупції. Тому стан соціального забезпечення, з урахуванням реформ що проводяться в Україні, наближається до критичного, причому це відбувається внаслідок помилкового намагання керівництва країни збудувати в Україні європейську модель соціальної системи. По-перше така система соціального забезпечення не враховує економічний стан держави. По-друге система соціального забезпечення в розвинутих країнах склалась внаслідок протистояння потужних профспілок та роботодавців, які суттєво впливали на зміст прийнятих законів та державних рішень. По-третє, застосування європейської системи соціального захисту та забезпечення передбачає наявність низького рівня корупції високого рівню правосвідомості та відповідальності державних службовців перед населенням.

Список літератури

[1] Міжнародна організація праці. (1962, Черв. 22). *Конвенція № 117, Про основні цілі та норми соціальної політики*. [Електронний ресурс]. Доступно: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/993_016. Дата звернення: 26.03.2020.

[2] Верховна Рада України. 1 сесія. (2014, Груд. 27). *Проект Закону України № 1658, Трудовий кодекс України*. [Електронний ресурс]. Доступно: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=53221. Дата звернення: 26.03.2020.

[3] Верховна Рада України. 2 сесія. (2019, Листоп. 14). *Закон України № 294-IX, Про Державний бюджет України на 2020 рік*. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/294-20>. Дата звернення: 26.03.2020.

ДИСТАНЦІЙНА ПРАЦЯ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Сучасна економіка характеризується стрімким розвитком науково-технічного прогресу. Техніка та технології, комунікації та комп'ютеризація – все те, що впливає на всі галузі економіки та сфери життєдіяльності людини, в тому числі на трудову діяльність. Ці тенденції вносять корективи на ринку праці, створюючи нові можливості для працівників та роботодавців. Інформаційні технології сприяють появі висококваліфікованих спеціалістів, які бажають працювати в умовах гнучкого робочого часу та віддаленого робочого місця. Наразі такі трудові відносини в Україні втілюються у надомній праці. При наявності будь-яких трудових відносин, має бути чітке та зрозуміле законодавство, яке врегулює, надасть правовий захист, здійснить контроль, а у разі необхідності – покарання.

Надомний працівник – особа, що уклала трудовий договір з організацією про виконання робіт вдома особистою працею з матеріалів та з використанням засобів праці, що надаються підприємством – таку дефініцію дає Положення про умови праці надомників, затвердженим постановою Держкомпраці СРСР і Секретаріату ВЦРПС від 29.09.81 р. № 275/17-99 (далі по тексту – Положення) – основний закон, що регулює надомну працю [1].

Розглянемо й інші нормативно-правові акти, якими регулюється надомна праця:

1. Кодекс Законів про Працю (далі по тексту – КЗпП) – не дивлячись на те, що це основний документ у регулюванні трудових правовідносин, в ньому майже не міститься інформації щодо надомної праці. Частиною 8 статті 179 КЗпП передбачено, що жінка (або інші родичі), що перебувають у відпустці для нагляду за дитиною, за бажанням можуть працювати вдома або на умовах неповного робочого часу [2].

2. Трудовий Кодекс – наразі в Україні його не затверджено, але у тексті законопроекту, статтею 42, зазначено, що під час укладення трудового договору або пізніше сторони можуть домовитись про використання роботи вдома, за наявності необхідних умов [3].

3. Женевська Конвенція МОП № 177 від 20.06.1996 року – затверджено європейські норми та умови праці надомників. Конвенцією надається більш широке тлумачення поняття надомної праці, присвячено значну увагу рівності прав надомних працівників та працівників інших категорій, але вона несе рекомендаційний характер, адже в Україні Конвенція не ратифікована [4].

4. Закон України “Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні” від 21.03.1991 р. № 875-ХІІ – спеціальний закон, в 18 статті якого передбачається можливість для людей з інвалідністю, що не

мають змогу працювати безпосередньо на підприємстві, працевлаштування на умовах виконання роботи вдома [5].

На рівні Європейського Союзу в 2002 р соціальними партнерами було укладено Рамкову угоду про телероботу між Європейською комісією та європейськими об'єднаннями профспілок і роботодавців (далі по тексту – Угода) [6]. Заслужовують на увагу кілька статей Угоди, які відображають специфіку не просто надомної праці, а саме телероботи, пов'язаної з використанням електронного обладнання.

Так, у ст. 6 Угоди говориться про необхідність охорони приватного життя телепрацівників. Як зазначається в цій статті, установка обладнання для спостереження за діяльністю телепрацівників дозволяється тільки відповідно до положень Директиви ЄС 90/270/ЕЕС про мінімальні вимоги охорони праці при роботі з пристроями, обладнаними відеомоніторами [7]. Ухвалення цієї норми пов'язано з підвищеною мотивацією роботодавців контролювати дистанційних працівників за допомогою електронних пристроїв. Телеробота пов'язана з ризиком втрати важливої інформації, що належить роботодавцю.

Надалі підхід структур Європейського Союзу до дистанційного праці дещо модифікувався. У 2015 році Європейський фонд за поліпшення умов праці і життя (Єврофонд) випустив дослідження, присвячене так званим новим формам занятості. Серед них згадується мобільна робота, заснована на ІКТ (інформаційно-комунікаційних технологіях, ICT-based mobile work) [8]. Мобільна робота заснована на ІКТ – це трудові відносини, що виконуються принаймні частково, але регулярно за межами “основного офісу”, що належить роботодавцю, або спеціально пристосованого домашнього приміщення, з використанням ІКТ для під'єднання до загальних комп'ютерним мереж компанії. Єврофонд відмежовує цю форму трудових відносин від “традиційної телероботи”, вказуючи, що для останньої характерна прив'язка до якогось конкретного місця виконання роботи, віддаленого від роботодавця (наприклад, до будинку працівника), в той час як мобільна робота, заснована на ІКТ, не має на увазі будь-якої фіксації робочого місця [9].

З вище проаналізованих нормативно-правових актів можна виділити наступні проблемні аспекти у правовому регулюванні надомної праці:

1. термін “надомна праця” є занадто вузьким та має більш виробничий характер спрямований на виготовлення товарів широкого вжитку, незважаючи на те, що серед “надомників” стає все більше спеціалістів у ІТ-сфері, творчій та розумовій діяльності;

2. недостатня конструктивна наповненість та не функціональність законів, що врегульовують робітників, зайнятих роботою вдома;

3. закони, якими регулюється праця надомних робітників є доволі застарілими, вони не відповідають в повній мірі сьогодишнім реаліям, тому ними складно користуватися в практичній діяльності;

4. у законопроекті Трудового Кодексу не наділено значної уваги питанню надомної праці, що свідчить про недостатню свідомість та нерозуміння важливості даного виду праці, незважаючи на те, що з кожним роком стає все більше зайнятих в таких трудових відносинах.

Аналіз окремих законів показав, що українське законодавство містить у собі значну кількість проблемних аспектів. Вищевказані упущення значною мірою відображаються на практичній діяльності, тим самим обтяжують її, тому необхідна модернізація. Серед ймовірних заходів вирішення наявних проблем можна запропонувати наступні: змінити термін “надомна праця” на “дистанційна праця” – законодавство робить акцент на батьків з малими дітьми, на людей з інвалідністю, для яких надомна праця – один можливий варіант. Але наразі зростає чисельність саме висококваліфікованих працівників, які бажають працювати віддалено. Тому, змінивши термін, можна охопити більшу кількість категорій працівників, що полегшить правове регулювання; розробити список категорій працівників, які підпадають під поняття дистанційної праці, що забезпечить чітке розуміння та полегшить контроль; внести до Закону України “Про зайнятість населення” відповідні статті про дистанційну працю, що затвердить рівність усіх категорій працюючих [10]; при ухваленні Трудового Кодексу, він автоматично стає головним законодавчим актом, яким врегульовуються усі трудові відносини, тому на етапі його формування треба детальніше розглянути питання надомної праці, врахувати всі особливості даної категорії працівників, встановити відповідні права та обов’язки для роботодавця та працівника.

На основі проведеного дослідження законодавчих актів, можна зробити висновок, що українське законодавство є досить недосконалим, незрозумілим та некомпетентним в окремих випадках. Сучасні трудові правовідносини постійно розщеплюються на все більшу кількість нових, так званих нетипових форм, з’являється багато спеціальних правових норм, що стосуються окремих видів праці. Тим часом монотонна праця, процес якої детально контролюється роботодавцем, в сучасних умовах все більше витісняється автоматикою. Зникають цілі професії, що донедавна створювали масу робочих місць. Трудові правовідносини, що передбачають дистанційну працю, досить

швидко поширюються через значну привабливість для роботодавця та робітника. Для цього виду організації праці повинні бути створені законодавчі акти, які б відповідали сучасній соціально економічній ситуації. Для успішного функціонування необхідно забезпечення сприятливих умов, перш за все з боку держави.

Список літератури

- [1] Органи влади СРСР. 3 сесія. (1981, Верес. 29). *Постанова № 275/17-99, Про умови праці надомників*. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0275400-81>. Дата звернення: 26.03.2020.
- [2] Верховна Рада УРСР. 2 сесія. (1971, Груд. 10). *Закон № 322-VIII, Кодекс Законів про Працю України*. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>. Дата звернення: 26.03.2020.
- [3] Верховна Рада України. 2 сесія. (2019, Листоп. 08). *Проект Закону України № 2410, Трудовий кодекс України*. [Електронний ресурс]. Доступно: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?pf3516=2410&skl=10. Дата звернення: 26.03.2020.
- [4] Міжнародна організація праці. (1996, Черв. 20). *Конвенція № 177, Про надомну працю*. [Електронний ресурс]. Доступно: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/993_327. Дата звернення: 26.03.2020.
- [5] Верховна Рада УРСР. 3 сесія. (1991, Берез. 21). *Закон № 875-XII, Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні*. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/875-12>. Дата звернення: 26.03.2020.
- [6] The European Parliament and of the Council (1990, May 29). *Council Directive 90/270/EEC, On the minimum safety and health requirements for work with display screen equipment*. [Online]. Available: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32019R1243>. Accessed on: 26.03.2020.
- [7] Eurofound. New forms of employment. Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2015. [Online]. Available: https://www.eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef_publication/field_ef_document/ef1461en.pdf Accessed on: 26.03.2020.
- [8] Eurofound. Telework in the European Union. Dublin: Eurofound, 2010. [Online]. Available: <https://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com/&httpsredir=1&article=1433&context=intl>. Accessed on: 26.03.2020.
- [9] H. Schaffers, T. Brodt, W. Prinz, M. Pallot “The future workspace: Mobile and collaborative working perspectives”, *Enschede: Telematica Instituut*, p. 78, 2006.
- [10] Верховна Рада України. 1 сесія. (2012, Лип. 05). *Закон України № 5067-VI, Про зайнятість населення*. [Електронний ресурс]. Доступно: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>. Дата звернення: 26.03.2020.

ОСОБЛИВОСТІ ТЕРМІНОЛОГІЇ СУЧАСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ДИСКУРСУ

На початку 90-х років XX століття у зв'язку з проголошенням незалежності України відбувається різка зміна економічної моделі розвитку держави, збільшується необхідність в економічній грамотності як фахівців різних галузей (економістів, юристів, фінансистів, журналістів та ін.), так і широкого кола громадян. Разом із цим виникає потреба визначення в лінгвістиці поняття "економічний дискурс" ("економічний текст"), його жанрової розгалуженості та функціонально стилістичних і соціолінгвістичних особливостей.

Економічний дискурс розуміємо як сукупність мовних актів, що визначають та характеризують економічні процеси; як тексти (усні або письмові), що відображають реалії економічного світу.

У житті суспільства суверенної держави роль економічного дискурсу значно підвищується. Наприкінці XX століття мовознавцями здійснено дослідження текстів економічної публіцистики (О. Шибанова), економічного дискурсу (К. Томашевська), тлумачення економічного тексту (Н. Кравченко), економічного тексту як соціокультурного феномену (І. Мурадян, І. Смирнов), а також спроби комплексного аналізу окремих жанрів економічного тексту (О. Баянкіна). Ми живемо в епоху глобалізації, коли світ стає більш зв'язаним і залежним від усіх його суб'єктів, відбувається процес всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції та уніфікації, а тому з кожним десятиліттям змінюється мовна ситуація, термінологія, і хоча члени суспільства не перестають говорити зовсім інакше, але мова змінюється.

Для виявлення й осмислення інноваційних процесів у сучасному українському лексиконі важливим стає вивчення закономірностей та особливостей мовної динаміки, зовнішніх і внутрішніх чинників мовних змін. Трансформація основних складників функціонування соціуму (політики, економіки, ідеології, культури, побуту) позначається в мові, яка фіксує відбитки різноманітних змін, перетворень, подій, що відбуваються в суспільстві в певний проміжок часу.

На підставі цього в українській мові сучасного періоду спостерігається активізація традиційних морфологічних способів словотворення.

Найбільш продуктивно проявляють себе суфікси: -ацій-, -изацій-, -ізацій-: *синдикація, доларизація, монополізація* (терміни з такими суфіксами переважно позначають процес); -ник: *позичальник, приватник* (вказують на особу, пов'язану із зазначеною в основі діяльністю, професією, матеріалом праці тощо); -ор-, -ер-: *дебітор, франчайзер* (позначають особу, яка виконує дію, рідше – окремий процес); -інг, -инг: *демпінг, рекрутинг* (утворюють іменники, що позначає дію за дієсловом); -ств(о), -цтв(о): *кейнсіанство,*

банкрутство, підприємництво (терміни, які вказують на абстрактну ознаку, властивість або заняття особи, діяльність або дію, що характеризується ознакою, названою мотивуючим словом); -ість: *збитковість, конвертованість* (суфікс утворює термінологічні іменники зі значенням абстрактної ознаки або стану); -іст, -изм, -тель: *аукціоніст, консумеризм, держатель* (служать для утворення економічних термінів) [3]. Завдяки конкретним словотвірним моделям можливе створення нових економічних терміноодиниць за наявними в мові зразками, що забезпечує передбачуваність їх структурносемантичної організації.

Науковці відзначають, що в українській мові запозичені слова можуть видозмінювати план вираження, оскільки мова пристосовує їх до своєї системи (наприклад, поряд зі словами *маркетинг, пресинг* почали вживатися *маркетування, пресингування* тощо). Запозичення швидко проходять стадію ізольованого існування в україномовному дискурсі і включаються в процеси словотворення. Наприклад, серед похідних від англіцизму *бартер* "засвідчено такі неологізми: прикметники *бартерний, антибартерний*, дієслова *бартеризувати, бартеризуватися, збартерувати* та один іменник *бартеризація*" [1, с. 186].

У сучасному економічному дискурсі від суміжних мовних явищ, таких як власне запозичені слова, інтернаціоналізми, калькування, екзотизми, варваризми, необхідно відмежувати глобалізми. Власне запозичені слова – це іншомовні слова, які повністю засвоєні мовою, не сприймаються мовцями як чужорідні елементи й не потребують пояснень щодо форми та значення. Інтернаціоналізми – лексичні одиниці, які належать до спільноетимологічного фонду певної зони, що утворюється внаслідок великого об'єднання мов. Європейська зона, якої стосується й українська мова, тривалий час мала переважно латино-грецьку основу.

В останні роки цю роль виконує англійська мова, оскільки є джерелом термінології. Калькуванням називають процес творення нових слів, словосполучень, під час якого засвоюється лише значення та принцип організації іншомовної одиниці, що передається засобами певної мови. Специфіка запозичень останнього періоду полягає в тому, що це переважно семантичні кальки. Екзотизмами називають слова, запозичені з маловідомої, найчастіше неєвропейської мови, які вживають для надання мові особливого колориту. До групи варваризмів належать іншомовні слова, що не стали загальноживаними, не відповідають нормам мови, зберігають національно-конотативне забарвлення, ними переважно послуговуються для позначення чужих реалій.

Під глобалізмами розуміємо видозмінені слова, словосполучення, вирази, які з'явилися в мові наприкінці XX – на початку XXI століття й пов'язані з процесами глобалізації. Це результат адаптації мовних елементів на фонетичному, граматичному або графічному рівні. Наприклад, фінансово-банківська галузь на сучасному етапі поповнилася низкою іншомовних термінів: *тайминг* (найсприятливіший момент для купівлі чи продажу акцій на біржі), *хайринг* (середньотермінова оренда транспортних засобів), *ф'ючерс* (вид угоди на товарних і фінансових біржах), *хеджування* (форма страхування ціни та прибутку у ф'ючерсних угодах), *цесія* (відступлення іншій особі права вимоги в зобов'язанні), *чойс* (завершення торгової валютної сесії з рівним котируванням попиту й пропозиції), *шомаж* (страхування втрат, що виникають внаслідок зупинки виробництва у зв'язку зі стихійним лихом) тощо.

Процес появи в сучасній українській мові глобалізмів має як позитивні, так і негативні аспекти. Позитивним є те, що збільшився і якісно збагатився потік інформації, що передається. Зріс діапазон поширення і швидкість проходження інформації каналами зв'язку. Виникли нові трансляційні канали, які дають можливість встановлення єдиного комунікативного й культурного простору. З іншого ж боку, розхитується й “забруднюється” мовна система та, що більш важливо, змінюється мовна свідомість людини, її менталітет. Запозичена лексика порушує граматичні норми української мови. У сучасному економічному дискурсі поширеною стає англійська модель препозитивного вживання іменника у функції означення, наприклад, *бізнес-план* (доречно було б діловий план чи бізнесовий план), *маркетинг-директор* (українська модель директор з маркетингу), *екстерна-баланс* (зовнішній баланс), *екстра-дивіденд* (додатковий дивіденд) тощо [2, с. 218]. У добу глобалізації українці повинні зберегти свою культурну й мовну самоідентифікацію, у той же час не відокремлюючись від цивілізаційних процесів XXI ст. та чітко усвідомлюючи, що етап входження української нації в глобалізаційний світ має бути контрольованим.

У термінології сучасного економічного дискурсу можна спостерігати повторні запозичення, графічна форма яких збігається з формою раніше адаптованих співвідносних одиниць, однак досить часто це призводить до видозміни й графічної форми нового запози-

чення. Наприклад, термін *франшиза* вже давно увійшов до українського професійного лексикону, проте й “досі ані найпоказовіші загальномовні, ані галузеві словники не засвідчили його похідних. Термін же *франчайзинг* навіть у професійному мовленні економістів з'явився нещодавно, як і похідні *франчайзер*, *франчайзний*, *франчайзі*” [1, с. 21].

На сучасному етапі спостерігаємо активізацію термінів, що вживаються в переносному значенні та набувають емоційно-експресивного забарвлення (метафоричне перенесення, поєднання спеціальної одиниці з конотативно забарвленими компонентами): *фінансовий суїцид*, *валютний коридор*, *ринкова стихія* [4]. Метафора базується на асоціативних зв'язках, які породжені людським досвідом та сприяють творенню економічних термінів.

Отже, значна частина семантичних змін в економічній терміносистемі спричинена процесами “входження” термінів у загальну мову та розвитком нових термінологічних значень на підставі загальноновживаних слів. У сучасному економічному дискурсі яскраво простежується інтенсивний та різноманітний вплив іншомовної лексики на українську термінологію, що зумовлює не тільки позитивні, але й негативні наслідки. З одного боку, українська мова збагачується, розвивається, а з іншого – розхитується мовна норма й одночасно втрачається шлях повернення до власної культури. Тож має бути визначена стратегія подальшого розвитку українського економічного термінофонду в сучасному інформаційному просторі.

Список літератури

- [1] Н. Ф. Клименко, Є. А. Карпіловська, Л. П. Кислюк, *Динамічні процеси в сучасному українському лексиконі*. Київ, 2008.
- [2] З. Й. Куньч, “Проблеми чужомовного впливу на українську науково-технічну термінологію”, *Термінологічний вісник*, вип. 2(1), с. 215-220, 2013.
- [3] О. М. Турчак, “Особливості словотвору економічної термінології”, *Вісник Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля. Серія “Філологічні науки”*. № 2(12), с. 247-252, 2016.
- [4] Г. В. Чорновол, “Новітня економічна термінологія та її стилістичне вживання в сучасній українській мові (на матеріалі періодичних видань)”, автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук, Інститут мов-ва ім. О.О. Потебні НАН України, Київ, 2004.

ФОРМУВАННЯ СКЛАДОВИХ ЛІНГВІСТИЧНОЇ ОСВІТИ МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ

Уміння спілкуватися мовою професії дозволяє студентам економічного профілю у майбутньому комфортно почуватися у колективі при встановленні ділових контактів, що значно підвищує компетентність зазначеної категорії студентів. Лінгвістична підготовка в українських вищих навчальних закладах дозволяє формувати мовну, мовленнєву та комунікативну компетентності студентів економічних спеціальностей.

Проблемою формування складових лінгвістичної освіти майбутніх економістів займалися О. Гриджук, А. Кордонська, О. Січкарук, Л. Вікторова, П. Бех, Т. Подгурська [2], [3].

Мовна освіта обов'язково повинна включати три складові: формування мовної (лінгвістичної) компетентності (наукові знання про мову), мовленнєвої компетентності (володіння функціональними реєстрами української мови), комунікативної компетентності (здатність ефективно використовувати всі вербальні та невербальні засоби для здійснення успішної комунікації в різних сферах спілкування).

У змісті **мовної компетентності** дослідники пропонують виокремлювати такі компоненти: по-перше, ціннісну, світоглядну складову змісту виховання – систему цінностей, або життєвого досвіду. Мова забезпечує початковий і глибинний погляд на світ, утворює той мовний образ світу і ієрархію духовних уявлень, які лежать в основі формування національної ідентифікації і реалізуються в процесі мовного спілкування. По-друге, виокремлюють культурологічний компонент, тобто рівень освоєння культури як ефективного засобу підвищення інтересу до мови. На думку дослідників, мовна компетентність зводиться:

до знання самої мови, оволодіння мовними нормами, включаючи орфографічні та пунктуаційні [7];

до мовної свідомості – відображенню специфічної мовної структури в підсвідомості носіїв мови [6];

до потенціалу лінгвістичних (мовознавчих) знань людини, сукупності правил аналізу і синтезу одиниць мови, що дозволяють будувати і аналізувати пропозиції, користуватися системою мови для цілей комунікації.

Мовна компетентність пов'язана зі сприйняттям суті мовних одиниць усіх рівнів мови (фонетичного, лексичного, словотвірного, морфологічного, синтаксичного), з розумінням лексичного і граматичного значення, з осмисленням

теорії мови, передбачає обізнаність в системі української мови і семантиці мовних одиниць усіх рівнів, характеризується як здатність розуміти і продукувати необмежену кількість правильних у мовному відношенні пропозицій за допомогою засвоєних мовних знаків і правил їх об'єднання.

Мовленнєва компетентність у мовознавчих дослідженнях розуміється як рівень володіння основними вміннями і навичками всіх видів мовленнєвої діяльності в життєво важливих для даного віку сферах і жанрах спілкування [5]. Лінгвісти розглядають мовленнєву компетентність як уміння створювати і розуміти різні типи дискурсу і тому називають мовленнєву компетентність дискурсивною.

Феноменальність мовленнєвої компетентності обумовлює динаміку її міждисциплінарного характеру: поняття “мовна компетентність” виходить за рамки лінгвістичної науки і міцно входить у понятійний апарат економіки, психології і педагогіки. У лінгвістичних та педагогічних роботах мовленнєва компетентність трактується двояко: як знання, уміння і навички, необхідні для розуміння чужих і породження своїх власних програм мовленнєвої поведінки, адекватної сферам, ситуаціям спілкування, і також як сукупність знань про систему мови, їх функцій, умінь і навичок нормативного використання мовних засобів для досягнення орфографічної, пунктуаційної і мовної грамотності.

Економічні дослідники в поняття мовленнєвої компетентності включають такі її характерні ознаки: концептуальний досвід, який виражається в позначенні ідей, дієвого досвіду, що виражається в позначенні дії і сенсорного досвіду, позначається сенсорикою. Аналіз спеціальних робіт, присвячених дослідженню питань, що нас цікавлять, дозволив зробити висновок про те, що проблема формування мовленнєвої компетентності, або мовленнєвої компетентності за іншою термінологією, більш підготовленою є стосовно процесу організації вивчення іноземної мови та економічних дисциплін. Сутність мовленнєвої компетентності неможливо визначити без опису її структури. Структурні компоненти досліджуваного нами явища можуть бути виявлені на основі узагальнення зусиль дослідників трьох основних підходів до визначення компетентності.

Структуру мовної компетентності, на нашу думку, можна уявити як суму таких компонентів:

мотиваційно-цільового, пов'язаного з соціально-практичною спрямованістю діяльності;

змістовного, що характеризується наявністю комплексу знань і умінь, орієнтованого на дискурс певної діяльності;

особистого, що визначається потенціалом професійно значущих психологічних якостей суб'єкта.

Специфічність мовленнєвої компетентності, на погляд автора, обумовлена тією обставиною, що вона є фундаментальною і в особистісній, і в професійній складовій випускника будь-якого вищого навчального закладу, а економічного особливо. Специфіка роботи

економіста обумовлює особливі вимоги до його мовної діяльності в професійному процесі. Унікальність мовленнєвої компетентності полягає і в тому, що вона є результатом освітнього процесу, з одного боку, і найважливішим засобом освіти, з іншого. Бінарний характер мовленнєвої компетентності проявляється і в міжособистісному спілкуванні: вона є основою комунікації і еволюціонує в процесі комунікації.

Під **комунікативною компетентністю** розуміють: оволодіння різними видами мовленнєвої діяльності на основі мовленнєвих знань, вибір і реалізацію програм мовної поведінки в залежності від здатності людини орієнтуватися в тій чи іншій сфері спілкування, уміння класифікувати ситуації в залежності від теми, завдань, комунікативних установок, що виникають у студентів до бесіди, а також під час бесіди в процесі взаємної адаптації, володіння словом з метою ефективного спілкування, засвоєння теоретичних знань в області комунікації, яка полягає в передачі інформації від людини або групи до людини або групі і передбачає практичне володіння формами взаємодії в процесі життєдіяльності за допомогою мови та інших знакових систем [4].

Освітній процес підготовки майбутнього економіста побудований на лінгвістичній діяльності. У цій діяльності виражені всі її особливості: сприйняття мови один одного, вираз своєї промови, вплив на співучасників ділової і позаділової діяльності за допомогою логічних і експресивних форм мовної діяльності. Лінгвістична діяльність просякає увесь освітній процес у вищому навчальному закладі і визначає характер майбутньої діяльності студента-економіста, тому що: є засобом пізнання студентів; є вираженням пізнавальної діяльності студента; є основою різних міжособистісних відносин; сприяє становленню студента-економіста як суб'єкта професійної діяльності, а значить і його компетентності.

Тому необхідно так організувати педагогічний процес у вищому навчальному закладі, щоб процес формування мовленнєвої компетентності став більш ефективним, а успішне формування мовленнєвої компетентності повинно стати одним з основних завдань не тільки при вивченні економічних дисциплін, а й усіх інших дисциплін, що вивчаються студентами відповідно з навчальним планом. Будь-яка навчальна дисципліна в професійній підготовці майбутнього економіста своєю метою повинна ставити розвиток мовної діяльності студентів з урахуванням особливостей конкретної дисципліни, індивідуальних здібностей кожного студента.

Завданням кожного викладача є використання складових лінгвістичної освіти в освітньому процесі для формування найважливіших особистих досягнень студентів-економістів, що підводять їх до активної позиції суб'єкта в навчальній діяльності [1]. Таким чином, формується потреба студента використовувати ці складові лінгвістичної діяльності у своїй майбутній економічній професії. У цьому і полягає роль формування складових лінгвістичної освіти майбутніх економістів: ставлячи студента в суб'єктну позицію в мовній діяльності, що визначає його спрямованість до майбутньої економічної професії, яка буде мати гуманістичний характер.

На сьогодні для всіх очевидним є та обставина, що формуванню складових лінгвістичної освіти необхідно приділяти більше уваги в системі професійної освіти, адже вони обумовлюють, з одного боку, особистий розвиток випускника вищого навчального закладу, а з іншого, рівень розвитку суспільства в цілому.

Список літератури

- [1] О. Сербенська та ін. *Антисуржик: Вчимося ввічливо поводитись і правильно говорити*. Львів, Україна, 1994.
- [2] О. Гриджук, "Засвоєння фахової термінологічної лексики у процесі вивчення дисципліни "українська мова за професійним спрямуванням", *Вісник Львівського університету : Сер. філологічна*. Вип. 50, с. 197-202, 2010.
- [3] А. Кордонська Формування мовленнєвої компетенції студентів на заняттях української мови за професійним спрямуванням [Електронний ресурс]. Доступно : <http://intkonf.org/kordonska-av-formuvannya-movlennevoyi-kompetentsiyi-studentiv-na-zanyattyah-ukrayinskoyi-movi-za-profesiynim-spryamuvanniam/>
- [4] О. Кравчук, О. Клішова, "Культура мовлення – одна з ознак справжнього українця", *Педагогіка і психологія професійної освіти*. Львів, Україна, № 4, с. 77-86, 1998.
- [5] М. Манаєнкова, Речевая компетентность личности: содержание и структура. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://cyberleninka.ru/article/n/recheyaya-kompetentnost-lichnosti-soderzhanie-i-struktura/viewer>
- [6] Г. Сагач, "Становлення духовно-інтелектуальної особистості студентів гуманітарного профілю засобами красномовства", *Педагогіка і психологія професійної освіти*. Львів, Україна, № 4, с. 77-86. 1998.
- [7] Л. Сергєєва, "Розвиток комунікативної культури на уроках основ менеджменту у вищому професійному училищі", *Професійна освіта: теорія і практика*. Харків, Україна, № 1-2 (7-8), с. 92-100. 1998.

MAIN ASPECTS OF EMPLOYEE SEPARATION AND RETENTION

There are many ways to lose a job. Employment separation occurs when the employment contract or at-will agreement between an employee and his or her company comes to an end. Some separations will be forced by an employer, including getting fired or laid off. Other separations, like retirement or resignation, will be voluntary.

Separation is a situation when the service agreement of an employee with his/her organization comes to an end and employee leaves the organization. In other words, separation is a decision that the individual and organization part from each other [1].

In practice, employees may be separated, or say, may move out of organization for a variety of reasons like retirement, resignation, suspension, discharge, dismissal and layoff. Be whatever the types/forms of separation, separation becomes important and sometimes traumatic event for both the employee and organization.

Because of the critical financial and personal risks associated with employee dismissal, it is easy to see why organizations must develop a standardized, systematic approach to discipline and discharge. These decisions should not be left solely to the discretion of individual managers or supervisors. Policies that can lead to employee separation should be based on principles of justice and law, and they should allow for various ways to intervene [2]:

1. Principles of Justice. The sensitivity of a system for disciplining and possibly terminating employees is obvious, and it is critical that the system be seen as fair. Employees form conclusions about the system's fairness based on the system's outcomes and procedures and the way managers treat employees when carrying out those procedures.

There are several main principles as outcome fairness, procedural justice, and interactional justice. Outcome fairness involves the ends of a discipline process, while procedural and interactional justice focus on the means to those ends. Not only is behavior ethical that is in accord with these principles, but research has also linked the last two categories of justice with employee satisfaction and productivity.

People's perception of outcome fairness depends on their judgment that the consequences of a decision to employees are just. Another basis for outcome fairness is that everyone should know what to expect. Organizations promote outcome fairness when they clearly communicate policies regarding the consequences of inappropriate behavior. Finally, the outcome should be proportionate to the behavior. Terminating an employee for being late to work, especially if this is the first time the employee is late, would seem out of proportion to the offense in most situations. Employees' sense of outcome fairness usually

would reserve loss of a job for the most serious offenses.

People's perception of procedural justice is their judgment that fair methods were used to determine the consequences an employee receives. The procedures should be consistent from one person to another, and the manager using them should suppress any personal biases. The procedures should be based on accurate information, not rumors or falsehoods. The procedures should also be correctable, meaning the system includes safeguards, such as channels for appealing a decision or correcting errors. The procedures should take into account the concerns of all the groups affected – for example, by gathering information from employees, customers, and managers. Finally, the procedures should be consistent with prevailing ethical standards, such as concerns for privacy and honesty.

A perception of interactional justice is a judgment that the organization carried out its actions in a way that took the employee's feelings into account. It is a judgment about the ways that managers interact with their employees. A disciplinary action meets the standards of interactional justice if the manager explains to the employee how the action is procedurally just. The manager should listen to the employee. The manager should also treat the employee with dignity and respect and should empathize with the employee's feelings. Even when a manager discharges an employee for doing something wrong, the manager can speak politely and state the reasons for the action. These efforts to achieve interactional justice are especially important when managing an employee who has a high level of hostility and is at greater risk of responding with violence.

2. Legal Requirements. The law gives employers wide latitude in hiring and firing, but employers must meet certain requirements. They must avoid wrongful discharge and illegal discrimination. They also must meet standards related to employees' privacy and adequate notice of layoffs.

3. Progressive Discipline. Organizations look for methods of handling problem behavior that are fair, legal, and effective. A popular principle for responding effectively is the hot-stove rule. According to this principle, discipline should be like a hot stove: The glowing or burning stove gives warning not to touch. Anyone who ignores the warning will be burned.

The stove has no feelings to influence which people it burns, and it delivers the same burn to any touch. Finally, the burn is immediate. Like the hot stove, an organization's discipline should give warning and have consequences that are consistent, objective, and immediate.

The principles of justice suggest that the organization prepare for problems by establishing a formal discipline

process in which the consequences become more serious if the employee repeats the offense. Such a system is called progressive discipline.

4. Outplacement Counseling. An employee who has been discharged is likely to feel angry and confused about what to do next. If the person feels there is nothing to lose and nowhere else to turn, the potential for violence or a lawsuit is greater than most organizations are willing to tolerate. This concern is one reason many organizations provide outplacement counseling, which tries to help dismissed employees manage the transition from one job to another.

Outplacement Counseling – a service in which professionals try to help dismissed employees manage the transition from one job to another [3].

Organizations also may address ongoing poor performance with discussion about whether the employee is a good fit for the current job. Rather than simply firing the poor performer, the supervisor may encourage this person to think about leaving. In this situation, the availability of outplacement counseling may help the employee decide to look for another job. This approach may protect the dignity of the employee who leaves and promote a sense of fairness.

Some organizations have their own staff for conducting outplacement counseling. Other organizations have contracts with outside providers to help with individual cases. Either way, the goals for outplacement programs are to help the former employee address the psychological issues associated with losing a job – grief, depression, and fear—while at the same time helping the person find a new job.

Usually, the outplacement process involves seven steps:

1. Summarizing the previous work activity of the discharged employee. This stage is basic because the following phases (career project development, strategy definition and job search methods) are directly derived from the candidate's previous job evaluation. The result of this stage is a balance of the opportunities of the discharged employee, based on his/her personal characteristics (experience, motivation, limiting factors, potential opportunities) and objective conditions in the labor market.

2. Develop a project or several variants based on balance sheet data.

3. Evaluate the project using the strategic marketing method. Employee opportunities can be presented in the form of a graph on one of the axes of which fixes the value that characterizes the situation in the labor market, and on the other - the chances of this candidate. The variant of the project in which the position of the employee is most favorable is chosen.

4. Defining a strategy for finding a new job based on the content of the career project, the labor market sector, the type of job, the goals of the organization and individual candidates.

5. Training candidates for job search methods. The choice of methods depends on the type of strategy used. Both traditional methods (candidate's CV, market needs analysis) and less well-known but sometimes more effective methods, such as network graphs, are used. Psychological preparation of candidates is carried out, their interpersonal contact skills are taught.

6. Involvement of the candidate in the prompt search and use of electronic computers (conducted under the supervision of a consultant).

7. Control of the candidate's actions on the basis of systematic analysis of the results and, if necessary, adjusting the search plan (for example, in connection with receipt of new information, change of search methods). At the same time, the consultant acts as a partner of the candidate, discussing with him emerging problems, evaluating the offers of the employer, analyzing the points of contracts. The outplacement service keeps the candidate in view for a year from the time of new employment. On the other hand, classical functions of outplacement counseling may be kept valid.

Three fundamental components: assessment of professional and personal qualifications (strengths and weaknesses), development of a future plan for reemployment and assistance for transition to a new career are being deployed by all major outplacement companies. Although not every outplacement company includes psychological support as a separate element of counseling package, counselors deal with candidates' emotional problems like anger, anxiety and depression. Psychological support works as a combining tool and it is important that counselors develop empathetic relations with candidates and be understanding, flexible and warm to them [4].

In recent years, with the high levels of attrition in the service sector, it has become imperative for firms to have a structured separation plan for orderly exits of employees. Of course, the concept of "pink slips" or involuntary exits are another matter altogether and involve some bitterness that results because of the employee losing his or her job. In conclusion, it is our view that employee separations must be handled in a professional and mature manner and though attrition is a fact that concerns everyone in the industry, once an employee decides to leave, the separation must be as smooth as possible.

References

- [1] P. Timms, *Human resource management in the Future*. The eBook company, 2018.
- [2] Z. Senyucel, *Managing the Human resource in the 21 st century*. Ventus Publishing ApS, 2017.
- [3] C. Wittencamp, *Building Bridges across Cultural Differences: Why don't I follow your norms*. The eBook company, 2017.
- [4] A. B. Halil "Where can outplacement be placed? Offering a broader Role to Assistance: a theoretical approach", *Problems and perspectives in management*, № 3, p. 137-146, 2015.

СУТНІСТЬ ДЕФІНІЦІЇ “КАР’ЄРА”

В останні роки дослідження в галузі управління персоналом, питань кар’єри, управління розвитком кар’єри набули неабиякої популярності серед українських вчених і практиків, що, в свою чергу, призвело до зміни підходу до багатьох процесів і явищ, пов’язаних з управлінням людськими ресурсами.

Кар’єра співробітників компанії сьогодні віднесена до числа найважливіших показників розвитку співробітників в системі управління персоналом, це важливий фактор і умова поліпшення соціально-психологічного клімату в робочому співтоваристві, підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможності співробітників і організації в цілому.

Звернення великої кількості дослідників до проблем кар’єри персоналу компанії породило безліч визначень поняття “кар’єри”, в тому числі з урахуванням міждисциплінарного підходу до даного поняття вчених і дослідників. Для детального і повного розуміння поняття “кар’єри”, доцільно проаналізувати різні підходи до вивчення цього явища і з’ясувати його зміст.

Згідно словника іншомовних слів за редакцією Мельничука О. С. [1] “Кар’єра (італ. *carriera*) – біг, життєвий шлях, поприще, від лат. *carrus* – віз, візок – швидке й успішне просування у службовій, суспільній, науковій та іншій діяльності”. Сучасні словники дають наступне трактування дефініції “кар’єра” [2] – швидке, успішне просування у службовій, науковій та іншій діяльності, досягнення слави, вигоди тощо, рід занять; кар’єра (фр. *carrière*) [3] – просування в службовій або іншій діяльності, досягнення популярності, слави і т.п.; діяльність на якому-небудь поприщі. Згідно тлумачення юридичної енциклопедії [4] “кар’єра” – [італ. *carriera*, первісно – возова дорога; життєвий шлях, поприще; від лат. *carrus* (*carrum*) – віз] – 1) швидке й успішне просування по службі у певній сфері діяльності, підвищення соціального статусу, досягнення популярності, успіху, слави; 2) позначення роду занять, професії (К. держ. діяча, К. службовця, К. політика, К. вченого, К. юриста та ін.). Похідним є термін “кар’єризм”, що вживається виключно в негативному розумінні та означає безпринципне прагнення до особистого успіху, досягнення власного матеріального добробуту будь-якими засобами, не враховуючи суспільні інтереси.

А. Кібанов [5] надає наступне поняття “кар’єра” як індивідуально усвідомлені дії людини щодо власного професійного майбутнього, як очікувані шляхи самовираження і задоволення працею, поступове просування по службових сходинках, зміна навичок, здібностей, кваліфікаційних можливостей і розмірів винагород, пов’язаних із діяльністю працівника.

Шаповалов О. В. [6] пропонує розуміти “кар’єру як рух і статус індивіда, суб’єкта трудової діяльності

в системі соціальних, економічних, ділових, майнових та ін. відносин, обумовлені складним співвідношенням між його особистісними позиціями, ресурсами – і соціально-економічною ситуацією (зовнішніми умовами, обставинами) в конкретний період життєвого шляху. При цьому кар’єра являє собою в різного ступеня збалансоване співвідношення, взаємодія двох процесів. Перший з них – це процес внутрішнього розвитку людини (професійний і особистісний ріст, зміна особистісних ресурсів, зростання суб’єктності в ситуаціях повороту кар’єри і т.п.), що відбувається на протязі реалізації кар’єри. Другий – процес зовнішнього руху носія кар’єри в освоєнні соціального простору в широкому сенсі і кар’єрного – в тому, в якій мірі кар’єра конкретного індивіда впливає на його життєвий простір”.

А. А. Бодалев і Л. А. Рудкевич [7] трактують дефініцію кар’єра як ряд складових: – характер цілей, які ставить людина, включаючись в один з видів діяльності, які є значущими для держави і суспільства, громадянином якої він є; – систему мотивів, які спонукають людину виконувати діяльність, в більшій чи меншій мірі корисну для держави і суспільства, а також стоїть за цими мотивами систему цінностей; – ступінь актуалізації при здійсненні діяльності здібностей фахівця, що виявляються в конкретних вчинках і справах, які свідчать про досягнутий рівень професіоналізму.

Автор популярної за кордоном теорії професійного розвитку Д. Сьюпер [8] вважає вибір професії подією, але сам процес професійного самовизначення (побудови кар’єри) – це вибір в постійне чергування. Він розуміє поняття “кар’єра” (вибір професії) як процес, який є етапом професійного розвитку. В основі всього цього лежить “самооцінка” особистості як щодо цілісного утворення, що постійно змінюється в міру дорослішання. На думку Д. Сьюпер, в залежності від часу і досвіду змінюються об’єктивні і суб’єктивні умови професійного розвитку, що призводить до множинного професійного вибору.

Сотникова С. І. [9] подає таке визначення “кар’єра” з позицій системного підходу: “кар’єра постає як цілісний комплекс ресурсів для досягнення соціальної стійкості людини, що усвідомлює межі свободи і відповідальності за самореалізацію в її формальному, неформальному і інформальному проявах. Комплекс ресурсів, з одного боку, охоплює сегмент ієрархічної структури ринку праці, рамками якого обмежується спектр можливих повноцінних і якісно специфічних варіантів кар’єри, з іншого – включає в себе ті світоглядні та ідеологічні стандарти, які встановлюють суспільно прийнятні або, по крайній мере, допустимі форми, види кар’єри, способи досягнення кар’єрних цілей суб’єкта ринку праці”.

Згідно І. Г. Гнедіної [10] “Кар’єра є особистісним проектом і може бути описана як трикомпонентна структура: а) цільовий компонент (цілі, проекти, орієнтації, завдання, домагання, мотиви, аттїтуди, бажання, потреби, прагнення, цінності, смисли); б) процесуальний (способи, стратегії, тактики, темпи, етапи, періоди, фази); в) результативний (досягнення, зміна ролей і позицій, професійна компетентність і ефективність, професійний і посадовий зростання)”. Перевагами такого підходу до розуміння кар’єри є упор на внутрішні компоненти (психологічні, внутріособистісні) кар’єрних носіїв, розгляд планів, мотивів і цілей кар’єрного росту з точки зору індивідуального розуміння свого місця в структурі відносин.

Вітчизняні вчені В. С. Савельєва, О. Л. Єськов [11] проаналізувавши наявні визначення кар’єри, отримали наступні узагальнення:

кар’єра пов’язана як з індивідуальною, так і з соціальною базою і діяльністю людини;

кар’єра пов’язана із соціальною мобільністю людини;

є кар’єра в будь-якій ієрархії (виробничої, нерухомої, соціальної, адміністративної та ін.);

кар’єра охоплює досягнення успіху в широкому спектрі сфер діяльності: послуг, наукових, соціальних і т. п.;

у всіх визначеннях присутня ознака успіху: “успішне просування”, “шлях до успіху”, а також результат досягнення успіху;

важливо розуміти кар’єру як процес і як результат.

Аналіз сучасної теорії і практики управління персоналом показує, що сьогодні існує безліч різних теорій, методичних і практичних рекомендацій для найбільш повного і ефективного управління персоналом на підприємстві. Одним з найвпливовіших інструментів активізації співробітників компанії і використання їх професійних, комерційних і особистих якостей є впровадження ефективної системи управління кар’єрою в ділову практику підприємства. Накопичення нових професійних знань дозволяє співробітникам купувати передовий виробничий досвід, удосконалювати методи і навички роботи і т.д. І просувайте їх протягом певного періоду часу на нові посади, які найкраще відповідають їх новим професійним навичкам. У вітчизняних компаній є досить серйозна проблема: з одного боку, існує досить гостра необхідність в застосуванні ефективної системи управління кар’єрою персоналу, а з іншого – недосконалість науково-теоретичних підходів, відсутність дієвих методичних і практичних рекомендацій.

По-перше, розуміння кар’єри персоналу пов’язано зі змінами якісних і кількісних характеристик робочих місць і, по-друге, розуміння кар’єри персоналу з точки зору причин, цінностей і особистих інтересів співробітників. Однак за своїм змістом ці визначення в повному обсязі і точно інтерпретують суть даного поняття. Вони не беруть до уваги постійні зміни якості робочої сили в процесі придбання співробітниками нових знань, досвіду, навичок і тому подібного. Тому кар’єру персоналу компанії слід розглядати як поступове просування співробітників по кар’єрних сходах, яке відбувається в міру зростання їх професійних, ділових і особистих якостей протягом їхнього трудового життя.

Список літератури

[1] О. С. Мельничук та ін., *Словник іншомовних слів*. Київ, Україна: Головна редакція УРЕ, 1977.

[2] В. Т. Бусел, *Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.)*. Київ, Ірпінь, Україна: ВТФ “Перун”, 2005.

[3] С. А. Кузнецов, *Большой толковый словарь русского языка*. Санкт-Петербург, Российская Федерация: Норинт, 2000.

[4] Ю. С. Шемшученко та ін., *Юридична енциклопедія*. Київ, Україна: Українська енциклопедія, 1998.

[5] А. Я. Кибанов, *Управление персоналом организации*. Москва, Российская Федерация: ИНФРА-М, 2010.

[6] А. В. Шаповалов, “Процессуальный анализ карьер представителей различных профессиональных групп”, дис. канд. соц. наук, Ставропольский гос. ун-т, Ставрополь, 2006.

[7] А. А. Бодалев, та Л. А. Рудкевич, *О содержательном наполнении понятия “карьера” и ее вариантах*. Москва, Российская Федерация: КВАНТ, 1997.

[8] И. В. Михайлов, “Проблема профессиональной зрелости в трудах Д. Е. Сьюпера”, *Вопросы психологии*, №5, 1975.

[9] С. И. Сотникова, “Методологические подходы к исследованию карьеры работника: возможности и ограничения”, *Вестник НГУЭУ*, № 2, 2014. [Электронный ресурс]. Доступно: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodologicheskie-podhody-k-issledovaniyu-kariery-rabotnika-vozmozhnosti-i-ogranicheniya>. Дата обращения: Сент. 27, 2020.

[10] Т. Г. Гнедина, “Динамика карьерных ориентаций личности руководителя: на примере Забайкальской железной дороги”, дис. канд. психол. наук, Хабаровский гос. ун-т, Хабаровск, 2006.

ASSESSMENT OF MANAGERIAL COMPETENCE OF MEDICAL STAFF

For the last five years, Ukraine has been implementing the National Health Reform Strategy in Ukraine for the period 2015-2020. Reform requires healthcare leaders to gain leadership skills to help them improve their work. Therefore, the level of managerial competencies should be analyzed in the light of the impact of physicians' managerial competencies on the quality of health care facilities.

According to foreign practice, there is a whole system of documents regulating leadership processes in medical institutions. For example, in the UK, the Medical Leadership Competency Framework (NHS Institute for Innovation and Improvement, 2013), the Clinical Leadership Competency Framework (NHS Leadership Academy, 2011), the Leadership Framework (The NHS Leadership Academy, 2011) and the Leadership and Management Standards for Medical Professionals (Faculty of Medical Leadership and Management, 2014). While doctors and other health professions are encouraged to develop skills in leadership, there is also an equivalent Leadership Qualities Framework for adult social care (National Skills Academy for Social Care, 2014) and a leadership competency framework for Nursing, Allied Health Professions and Managers with the Healthcare Leadership Model (NHS Leadership Academy, 2013) and a Healthcare Leadership Alliance Model in the United States and in the international global context (Steffl, 2008; The International Hospital Federation, 2015). But in the UK the competency frameworks have been insufficient to impact upon and prevent the reported failures in healthcare (Francis, 2010, 2013; Kirkup, 2015) and increases in clinical errors (Bulman and Deardon, 2017).

Medical Leadership within General Practice is a relatively recent emergence with guidance for doctors' revalidation (RCGP, 2014) and its 2022 vision (RCGP, 2013).

Healthcare quality cannot be separated from costs, and new ways of capturing the cost of healthcare while demand for services increases is urgently required (Porter and Lee, 2013).

According to A. Nassef, M. Fortnam and J. Aylott "Medical Leadership" describes an additional set of skills and knowledge in leadership and management for doctors, who are then expected to apply and integrate this new learning into their everyday practice.

Therefore, based on the foregoing, it is important to determine the factors for assessing the impact of physicians' managerial competences on the quality of work of medical institutions. Impact factors can be divided into three groups. Consider each of them separately.

First, let's look at overall health management competencies at the national level. The assessment should

be carried out with the following: personnel's ability to understand the context and key organizational processes (due to the international development of the industry); the level of effectiveness of social, institutional and economic analyzes of medical institutions and markets; the level of prioritization of investment to improve the quality of health services and health outcomes; the level of development of cost-effective health policies; the level of development of large-scale programs for determining health priorities; the level of monitoring of population health trends; the level of advice to healthcare providers by the public; the level of improvement of health management governance; the level of control over the health care budget in the medical facility; the level of budgetary efficiency in improving public health; the level of efficiency of medical institutions as a whole; the level of effectiveness of community involvement in joint health decision-making and planning, monitoring and accountability processes; the level of involvement of partner countries in developing and delivering effective, affordable services.

In the next step, general managerial competencies are defined at the level of the healthcare facility: the ability of the healthcare facility staff to understand the context and key organizational processes; the level of efficiency of carrying out economic and marketing analyzes by a medical institution; the level of prioritization of investment to improve the quality of health care services and the performance of the healthcare facility; the level of efficiency of economic policy-making in a medical facility; the level of effectiveness of determining the priorities of functioning of a medical institution; the level of use of information and communication technologies in a medical institution; the level of implementation of the latest medical technologies; the level of improvement of health management governance; the level of control over the health care budget in the medical facility; the level of staff's ability to act on ethical considerations, socially responsible and conscious; the level of ability to identify and solve problems, generate new ideas; the level of ability to organize and motivate staff to move toward a common goal; level of ability to work in a team; the ability of staff to abstractly think, analyze, synthesize and interconnect phenomena and processes.

Further, the specific managerial competencies need to be defined. Such as: the ability to develop strategies and projects to improve the management of the health care facility; the ability to determine the performance of projects to improve the management of the health care facility; ability to make informed decisions about determining priority directions of medical institution development; ability to develop health care marketing strategies; ability to justify and make pricing decisions; ability to use

modern information systems and technologies to justify management decisions by a medical institution; ability to apply economic and mathematical modeling methods to management decision making by a medical institution; ability to manage technology transfer of healthcare facilities; the ability to design, document, use, reproduce and protect the intellectual property of a healthcare facility.

After determining the factors, the questionnaire should be developed and the medical staff surveyed, and the consistency of their opinions evaluated. Representatives of top management, middle and junior inter-medical staff can be interviewed as experts.

The next step is to translate the qualitative estimates into quantitative ones.

In order to summarize the results of the estimation, it is possible to form a factor load matrix. Factor analysis allows you to classify and systematize space, grouping factors by their economic content. One of the most important principles for identifying factors is the PCA method. The main advantages of this method are that the size of the model is much smaller. The selection of major components can be made by clear criteria; defining the structure of relationships between traits; assignment of object rankings; classification by the value of latent indicators detected.

The next step is an economic interpretation of these factors. In order to verify the adequacy of the calculations performed and the selected factors, it is advisable to conduct a variance analysis.

Then should calculate the integral indicators for each level of assessment and the final indicator.

Calculations should be made using appropriate information technology. For example, STATISTICA, SPSS.

The generalized integral index should be calculated by the formula:

$$Ti = z_1 \cdot I_1 + z_2 \cdot I_2 + z_3 \cdot I_3$$

where z_1, z_2, z_3 , are the coefficients of significance of the integral indicators for each of the three levels; I_1, I_2, I_3 , are integral indicators for each level.

The values of the integrated indicators range from 0 to 1. The calculated values allow us to suggest certain measures for improving the managerial competencies of the personnel. Activities should be developed using a project approach. Advantages of this: presence of purpose; use of medical personnel; clear distribution of responsibilities between all participants; budget

constraints; constant monitoring of the external and internal environment; risk management; quick response to change.

Thus, a methodological approach to the determination of the influence of competencies on the management of physicians on the quality of work of medical institutions is proposed. The approach is based on the construction of a system of qualitative indicators, with their subsequent transformation into quantitative ones, the calculation of integral indicators for each level and a generalization.

References

- [1] H. Dickinson, G. Phelps, E. Loh, M. Bismark, Medical management and leadership: a time of transition?, *Internal medicine journal*, 04, pp/ 818-820, 2017.
- [2] R. Bhanot, "Improving leadership and management education in medical school", *Advances in Medical Education and Practice*, 9, pp 305–306, 2018.
- [3] *MEDICAL LEADERSHIP A Toolkit for Service Development and System Transformation* Edited by J. Aylott, J. Perring, A. LN Chapman and A. Nassef, Description: Abingdon, Oxon ; New York, NY : Routledge, 2019.
- [4] S. Bolsin, T. Faunce, and J. Oakley, "Practical virtue ethics: healthcare whistleblowing and portable digital technology", *J Med Ethics*, 31(10), pp. 612–618, 2005.
- [5] H. Dickinson, C. Ham, I. Snelling, and P. Spurgeon, *Are we there yet? Models of medical leadership and their effectiveness: an exploratory study. Final report*. Southampton: National Institute for Health Research Service Delivery and Organisation programme; 2013.
- [6] Y. Kyratsis, Armit, K. Zyada, P. A. & Lee "Medical Leadership and Management in the United Kingdom". *Australasian Psychiatry*, 24(3), pp. 240-242, 2016.
- [7] H. W. Marsh, J. Guo, P. D. Parker, B. Nagengast, T. Asparouhov, B. Muthén, T. & Dicke, "What to do when scalar invariance fails: The extended alignment method for multi-group factor analysis comparison of latent means across many groups", *Psychological Methods*, 23(3), pp. 524–545, 2018.
- [8] R. Chavez, Implementing Project Management Methodologies in Social Entrepreneurship Initiatives in Developing Nations: Methodology for Training SE Project Managers and Two Case Studies, *Proceedings of the Global Conference on Business and Economics*, Volume 1, pp. 100-102, 2018.
- [9] R. Joslin Project Management Methodologies, Governance and Success: Insight from Traditional and Transformative Research, CRC Press, 2019.

ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ НАДАННЯ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ НА ОСНОВІ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

Система освіти в Україні перебуває в процесі активного розвитку та перебудови її основних засад. Спостерігається поступові зміни базових підходів до: надання освітніх послуг всіх рівнів; оцінки якості здобутої освіти та сформованих компетентностей; розвиток тісних взаємовідносин між державними органами, закладами освіти науково-педагогічними працівниками та основними споживачами освітніх послуг (школярами, студентами, здобувачами, їх батьками та іншими суб'єктами); нормативно-правових засад функціонування освітньої системи. Крім того, значна увага приділяється формуванню мережі соціальних закладів, розробленню інструментів оцінки й контролю якості освітніх послуг (роль цих функцій постійно підвищується), все це потребує широкої взаємодії державних органів влади, зокрема Міністерства освіти та науки України, інститутів громадянського суспільства та соціально-відповідального бізнесу як соціальних партнерів у сфері освіти. За таких умов особлива актуальні питання можливості побудови партнерських відносин з метою підвищення якості освіти всіх рівнів.

В світі сформувалась тенденція пов'язана з рухом до нової якості вищої освіти, що знаходить відображення в зростанні комплексного, системного, міждисциплінарного і інтегрального характеру вимог до рівня підготовки випускників, зокрема вищої школи, для виконання ними як професійних так і соціальних ролей в суспільстві. Вже тривалих період часу в сучасній Європі проблема якості вищої освіти сприймається як об'єкт суспільного єднання і консолідації різних національних освітніх систем. Вона була й є предметом постійних наукових та громадських дискусій. На шляху розв'язання цієї проблеми Парламентська Асамблея Ради Європи ще в 1990 році ухвалила резолюцію "Про порівняльну оцінку освіти" [1], в якій відведено особливу роль Організації економічного співробітництва та розвитку (OECD) й Міжнародній асоціації з оцінювання досягнень в освіті (IEA) для збору даних про освіту та порівняння цих показників на міжнародному рівні, об'єднанні зусиль щодо змін в освітніх послугах. Їх спільна діяльність дозволила ввести порівняльні показники та гуманітарні характеристики оцінювання якості освіти.

Сьогодні диктує нові умови надання освітніх послуг, що вимагає переходити в практичну площину застосування напрацьованих результатів з розвитку механізмів підвищення якості освіти і управління цим процесом.

Для підвищення якості освітніх послуг в передових країнах світу запропонована нова концепція, яка включає систему безперервної освіти протягом життя (life-

long education). Вона сприяє оптимізації професійно-кваліфікаційної структури робочої сили та підвищенню рівня її конкурентоспроможності. Навчання протягом життя передбачає зростання інвестицій у людей і знання; набуття основних навичок, включаючи цифрову грамотність і розширення можливості для інноваційної, більш гнучкої форми навчання. Мета впровадження та використання системи навчання протягом життя полягає в тому, щоб забезпечити людей будь-якого віку рівним і відкритим доступом до якісного навчання.

Безперервна освіта охоплює все цілеспрямоване навчання, формальне та неформальне, з метою розширення знань, поліпшення навичок і компетентностей. Рада Європи затвердила навчання протягом життя як один з основних компонентів європейської соціальної моделі. Таке навчання не обмежується лише сферою освіти, а включає питання у сферах зайнятості й соціального забезпечення, економічного зростання і конкурентоспроможності на ринку праці окремих осіб, ринка в цілому та підвищення рівня конкурентоспроможності країни, яка володіє освіченими трудовими ресурсами.

Для досягнення цієї мети в Україні необхідно забезпечити належні інвестиції у систему вищої освіти і підвищення кваліфікації, а також домогтися прискорення прогресу у вирішенні фундаментального завдання модернізації національної системи освіти, щоб кожен громадянин міг отримувати нові знання, необхідні навички та компетенції в процесі навчання впродовж життя.

В Україні вже не один рік впроваджуються заходи щодо адаптації національної системи із забезпечення якості до стандартів і рекомендацій для забезпечення якості в єдиний простір вищої освіти.

4 березня 2008 року в Брюсселі (Бельгія) Україна стала повноправним урядовим членом Європейського реєстру забезпечення якості (EQAR). З метою співробітництва, вивчення досвіду Європейської мережі забезпечення якості (ENQA) в управлінні ліцензування, акредитації та нострифікації Міністерством освіти та науки України створено спеціалізований відділ, крім того функціонує незалежна державна інспекція.

Національна система забезпечення якості реалізується через системи ліцензування і акредитації. Зовнішня система забезпечення якості охоплює всі заклади вищої освіти (ЗВО) України і поширюється на діючі в Україні філії іноземних навчальних закладів. Розроблено та частково реалізується план з покращення й адаптації національної системи забезпечення якості вищої освіти, відповідно до стандартів та норм ENQA [2] щодо:

внутрішнього забезпечення якості у ЗВО;
зовнішнього забезпечення якості вищої освіти;
забезпечення якості у діяльності агенцій/установ
із зовнішнього забезпечення якості.

Реалізація цього плану відбувається дуже повільно. В Україні тільки формується система моніторингу і визначення рейтингу ЗВО за міжнародними показниками, водночас існуюча національна система моніторингу і визначення рейтингу ЗВО з метою прийняття управлінських рішень не є достатньо прозорою. Відповідна система інформування суспільства про результати акредитації ще не запрацювала належним чином, робляться спроби залучення студентів до участі в оцінюванні якості вищої освіти.

Нагальна потреба ліквідувати недоліки вищої школи вимагає концептуального удосконалення освіти і професійної підготовки шляхом:

формування в суспільстві ставлення до людини як мети, а не засобу соціального прогресу, яке базується на концепції гармонійного розвитку людини і сприятиме активізації людського капіталу через систему вищої освіти і професійної підготовки;

реформування системи вищої освіти і професійної підготовки для забезпечення якості фахівців, яка передбачає глибоку професійну компетентність і соціальну відповідальність при вирішенні завдань науково-технічного прогресу, соціального і культурного розвитку тощо.

Таким засобом та інструментом розвитку та підвищення якості надання освітніх послуг є можливість формування соціального партнерства з метою формування компетентностей фахівців, які є затребувані ринком.

Саме соціальне партнерство в вищій освіті – це особливий тип взаємодії навчальних закладів із суб'єктами й інститутами ринку праці, державними й місцевими органами влади, громадськими організаціями, націленою на максимальне узгодження й реалізацію інтересів усіх учасників цього процесу [3].

Серед шляхів встановлення та засобів організації соціального партнерства:

проведення заходів науково-практичного та теоретичного спрямування з роботодавцями та представниками органів державної влади, закладами освіти (конференції, кругли столи, тренінги, майстер-класи);

реалізація спільних програм у сфері молодіжної політики (працевлаштування, соціальний та правовий захист, дозвілля);

реалізація міжнародного співробітництва (волонтерські програми, стажування, навчання студентів і здобувачів та професорсько-викладацького складу);

проведення заходів профорієнтаційного спрямування (дні відкритих дверей, виїзні мобільні профорієнтаційні групи, літні та зимові школи, дні кар'єри тощо) та інші.

Таким чином, можна виділити широке коло можливих учасників і форм соціально-партнерських відносин, які відносяться до різних рівнів.

Спрямованість на реалізацію інтересів партнерів докорінно видозмінює систему відносин соціального партнерства в умовах ринкової економіки. Саме інтерес до взаємодії повинні відчувати й роботодавці, і профспілки, і владні структури, щоб їх взаємодія із вищою школою набули партнерського характеру. В основі інтересів роботодавців завжди лежить економічний інтерес [4]. Допомогти сприяти реалізації цього інтересу можуть самі університети, які володіють реальним потенціалом, що здатний зацікавити роботодавця. Таким потенціалом є майбутній професійно мобільний кваліфікований та компетентний працівник – випускник ЗВО, попит на якого на ринку праці постійно зростає.

Формування системи соціального партнерства в сучасних соціально-економічних умовах – досить тривалий і складний процес, що залежить від цілого ряду суб'єктивних і об'єктивних чинників (стану економіки, соціального забезпечення та рівня соціальної напруженості, готовності долучитися до нього органів державної влади, реальних кроків та волі керівників ЗВО та інших закладів освіти). Результативність і ефективність роботи навчального закладу з партнерами визначається рівнем реалізації власних інтересів, які полягають, в першу чергу, у підготовці компетентних мобільних кваліфікованих випускників і оцінюється за ступенем виконання своєї основної соціальної функції. ЗВО орієнтовані на задоволення потреб ринку праці, конкретних запитів роботодавців. За таких умов партнерські відносини стають інструментом розв'язання економічних проблем суспільства. Це означає, що проектуючи зміст вищої освіти, мають бути враховані інтереси виробництва та ринку праці. Звідси виникає необхідність поєднання потреб економіки та всіх рівнів освіти. Тому все більш актуальною стає безперервна освіта, зокрема в формі соціального партнерства.

Список літератури

[1] “Про порівняльну оцінку освіти: рекомендація 1137 (1990) Ради Європи”, Бюлетень бюро інформації Ради Європи в Україні, с. 66–67, 2002.

[2] Strategic Plan 2021–2025 [Online]. Available: <https://enqa.eu/index.php/about-enqa/strategic-plan-2021-2025/> Accessed on: May 19, 2020.

[3] Н. Романова та ін., *Соціальне партнерство*. Київ, Україна: НПУ імені М. П. Драгоманова, 2017.

[4] G. Giriūnienė, “Public Sector's Subsidies to Business – Suitability Valuation of Labor Market Support Measures”, *Entrepreneurship and Sustainability*, Issues 1(1), p. 37–44, 2013.

ІНСТРУМЕНТИ ФОРМУВАННЯ МІЖКУЛЬТУРНОЇ ДИСКУРСИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ У МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІКИ

В умовах глобалізації, соціально-економічних перетворень українського суспільства одним із пріоритетних завдань держави є підготовка компетентних фахівців з економіки, від професійної діяльності яких залежить економічне зростання країни та добробут її громадян. Підвищення якості професійної освіти майбутніх фахівців з економіки на засадах компетентного підходу передбачає підготовку до професійного спілкування в умовах міжнародного співробітництва. Досягнення економічних цілей під час міжкультурної комунікації з діловими партнерами інших країн забезпечується високим рівнем культури професійного спілкування, основу якого складає міжкультурна дискурсивна компетентність. Тож перед вітчизняною системою вищої освіти постає завдання модернізації професійно-комунікативної підготовки майбутніх фахівців з економіки, здатних до продуктивної співпраці з представниками різних бізнес-культур.

Процес набуття міжкультурної дискурсивної компетентності є багатоаспектним, і отже передбачає інтерактивну взаємодію всіх учасників педагогічного процесу.

Відповідно до результатів дослідження [1], співробітники, які спілкуються у своєму професійному середовищі, повинні оволодіти такими навичками та вміннями міжкультурної комунікації як-от: виявляти культурні та соціальні відмінності, взаємодіяти в багатонаціональній спільноті, прогнозувати майбутні тенденції розвитку суспільства, проявляти толерантність до національних та расових відмінностей, пристосовуватися до нових вимог мінливого середовища, володіти міжкультурними дискурсивними навичками в спілкуванні з представниками інших культур, здійснювати професійну діяльність на рівні міжнародного ринку праці, володіти іноземними мовами, усвідомлювати власну культуру, що відрізняється від інших [1].

Тож, у другому десятилітті двадцятого першого століття міжкультурна компетентність стає однією з головних складових суспільного життя. Через демографічні, технологічні, економічні та міжособистісні стосунки зростає потреба в покращенні міжкультурних дискурсивних навичок у майбутніх фахівців на ринку праці [4].

Дослідження в цій галузі створюють основу для аналізу основних проблем, що виникають у ситуаціях, коли міжкультурна дискурсивна компетентність комунікантів є недостатньою або недостатньо розвиненою. В якості ключових проблемних питань у мультикультурних організаціях виділено такі аспекти: релігійні відмінності; різне ставлення до професійних обов'язків, грошей, протилежної статі, різні моделі поведінки;

відмінності у світогляді, у невербальній комунікації; у національних традиціях та способі життя; в національному характері та його проявах. Загалом, неадекватна міжкультурна дискурсивна компетентність призводить до таких проблем: непорозуміння через різні підходи до управління часом; відмінності психологічного характеру; різне розуміння ролі субкультури професійно-ділового середовища; відмінності в рангах та ієрархії у ділових відносинах.

Для ефективного міжкультурного дискурсу в діловому середовищі необхідні знання традиційних правил поведінки в різних культурах; здатність демонструвати навички конструктивного спілкування в різних соціально-специфічних ситуаціях (толерантність до різних світоглядів, готовність до особистої та спільної відповідальності); здатність до прояву емпатії; здатність контролювати свої негативні емоції і діяти конструктивно; здатність відокремлювати особисті справи від професійних; розуміння "інакшості" у міжнародному спілкуванні; здатність та вміння демонструвати розуміння відмінних культурних поглядів та готовність передавати свій досвід та ідеї іншим учасникам дискурсу; навички ведення переговорів задля досягнення консенсусу.

Зростання різноманітності в суспільствах, збільшення культурної неоднорідності освітніх установ, задіяння іноземних мов у різних сферах життя, співпраця з людьми різних культур викликають нагальну потребу у формуванні міжкультурної дискурсивної компетентності майбутніх фахівців з економіки. Перед викладачами постає завдання переглянути навчальні програми, а перед студентами – вдосконалити свої навички відповідно до полікультурної реальності. Контакти між людьми з різним культурним походженням забезпечують новий глобальний контекст для освіти [5].

Основні завдання щодо модернізації вищої освіти, зокрема економічної, визначаються законом України "Про вищу освіту"; "Про національну доктрину розвитку освіти"; "Концепцією розвитку економічної освіти в Україні".

Мета підготовки фахівців залежить від таких факторів: потреба суспільства в конкурентоспроможних фахівцях, особистісні потреби студентів, професійна майстерність викладача, характер відносин між учасниками педагогічного процесу. Для того, щоб бути затребуваним, конкурентоспроможним і успішним фахівцем на ринку праці, майбутній економіст повинен бути компетентним. Згідно з освітньо-професійними програмами, які пропонують ВНЗ нашої країни в рамках бакалаврської та магістерської підготовки

майбутніх фахівців з економіки, у випускників має бути сформовано ряд професійних компетентностей. Серед них ми виділяємо такі:

1) здійснювати усну і письмову комунікацію професійного спрямування у відповідному соціокультурному середовищі;

2) досконало, з вільним володінням іноземними мовами, проводити міжнародні комерційні переговори, укладати зовнішньоторговельні угоди з урахуванням міжнародних стандартів дипломатично-професійного протоколу та етикету;

3) постійно взаємодіяти із зарубіжними партнерами з метою спільного виконання прийнятих рішень, цілеспрямовано й ініціативно розвивати міжнародну співпрацю;

4) застосовувати в міжнародній економічній діяльності сучасні інформаційно-комунікаційні технології для здійснення професійної комунікації [3].

Міжнародні контакти вимагають від фахівців з економіки професійного підходу до вирішення міжкультурних комунікативних завдань, а саме: уміння здійснювати ділову комунікацію (телефонні розмови, переписку тощо), вести ділові переговори, працювати в міжкультурній команді над спільними проектами, управляти конфліктною ситуацією в разі її виникнення (наприклад, через зіткнення національно-культурних стереотипів мислення і комунікативної поведінки).

Очевидно, що у майбутніх фахівців з економіки має бути сформована міжкультурна дискурсивна компетентність для успішної професійної діяльності в економічній сфері.

Розглянемо декілька інструментів, які виявилися ефективними під час формування міжкультурної дискурсивної компетентності майбутніх фахівців з економіки:

Проектна робота. Цей інструмент розвитку міжкультурної дискурсивної компетентності останнім часом став дуже популярним і підходить для майбутніх фахівців з економіки різних курсів та рівня. Тема може бути призначена викладачем або обрана студентами самостійно. У процесі роботи студент організовує свою діяльність і планує власний час для вирішення означеної проблеми чи дослідження певного явища. Студент опрацьовує необхідний навчальний матеріал і представляє його для оцінювання.

Рольова гра, симуляції. Цей інструмент розвиває міжкультурну дискурсивну компетентність майбутніх фахівців з економіки в інтерактивний спосіб, що відрізняється від традиційних. Таким чином, студенти щоразу набувають “нової ідентичності”, проєктують професійний міжкультурний дискурс в академічне середовище, і виявляють цінність кожної окремої куль-

тури. Дискусія після кожної рольової гри чи симуляції є дуже корисною. Студенти можуть коментувати власний досвід і аналізувати отримані результати після рольової гри чи симуляції. Цей інструмент допомагає розвинути емпатію, повагу, допитливість та толерантність до представників інших культур. Реалізація рольової гри та симуляцій у розвитку міжкультурної дискурсивної компетентності сприяє отриманню знань про подібності та відмінності ділових партнерів з інших культур, про існування припущень та упереджень між ними, а також про вербальні та невербальні комунікативні конвенції. Рольові ігри та симуляції оцінені експертами як перспективний інструмент для розвитку міжкультурної дискурсивної компетентності [2].

Тематичні дослідження (кейс-стаді). Ці інструменти охоплюють пошук альтернативних рішень на основі актуальних тем про реальні ділові ситуації, що сприяє розвитку критичного мислення та формує навички вирішення проблем, які можуть виникати в процесі ділової комунікації з представниками інших культур. Під час підготовки цього інструменту визначено підготовчий, дискусійний та аналітичний етапи. Кейс-стаді заохочують учасників дискурсу обмірковувати власні погляди та обговорювати альтернативні шляхи вирішення проблем [6].

Таким чином, міжкультурну дискурсивну компетентність вбачаємо в ефективному управлінні взаємодією між представниками різних культур. Ефективність роботи фахівця визначається не кількістю набраних балів під час навчання, а вміннями швидко розібратись у проблемній або мінливій ситуації, вирішити її або ж розв’язати конфлікт. Міжкультурну дискурсивну компетентність студентів з економіки можна розвивати через використання спеціальних інструментів, а саме проектну роботу, рольові ігри, кейси, які стимулюють проєкційну взаємодію з діловими партнерами різних культур. Саме у такий спосіб досягається одна з основних цілей навчальної діяльності під час підготовки майбутніх фахівців з економіки – вільному орієнтуванню в різних міжкультурних дискурсах і адекватному реагуванню на нетипові комунікативні ситуації, обумовлені міжкультурними відмінностями та індивідуальними особливостями співрозмовника.

Список літератури

[1] M. Barret, M. Byram, I. Lázár, P. Mompoin-Gaillard, “Developing Intercultural Competence Through Education”. Strasbourg: Council of Europe, 2013.

[2] G. Hiller, “Innovative Methods for Promoting and Assessing Intercultural Competence in Higher Education”. Proceedings of Intercultural Competence Conference, 2010, pp. 144–168.

ІНФОРМАЦІЙНА МОДЕЛЬ СТВОРЕННЯ ІНТЕРАКТИВНИХ ЕЛЕКТРОННИХ НАВЧАЛЬНИХ КУРСІВ У ДИСТАНЦІЙНОМУ НАВЧАННІ СТУДЕНТІВ

Однією з актуальних особливостей функціонування та розвитку системи вищої освіти є формування у майбутніх фахівців компетентностей критичного мислення, здатності до генерації нових знань під час реалізації фахових завдань і швидкої адаптації до нестационарних умов ринкової економіки і жорстких умов конкуренції, здатності до інтеграції здобутих знань та їх практичного використання. Інноваційні технології впровадження системи дистанційного навчання належать до інструментів реалізації компетентного підходу в формуванні освітніх програм, і найчастіше виступають технологіями “активного навчання”. У рамках такого навчання у студентів формується чітке сприйняття реалій професійного та суспільного життя та орієнтація в їх трендах, що дає змогу бачити перспективи свого професійного зростання, можливості планування та розвитку власних компетентностей.

На сьогодні дистанційне та змішане навчання проходить вже безпосередньо з використанням інформаційної системи, яка містить у загальному випадку основні навчальні матеріали для вивчення курсу відповідно до робочої програми навчальної дисципліни, а також має засоби для інтерактивної взаємодії викладачів (або тьюторів) зі студентами (або іншими здобувачами). Тому центральним компонентом навчальної дисципліни і у системах змішаного навчання, які передбачають онлайн та офлайн або візуальну взаємодію усіх учасників, і у системах автономного дистанційного навчання є дистанційний курс. Дистанційні курси стали компонентами інформаційно-освітнього середовища вже кожного навчального закладу.

Реалізація сьогодні моделей дистанційного та змішаного навчання передбачає поєднання двох типів систем – система управління навчанням LMS (Learning Management System) та системи систем управління контентом CMS (Student Management System), яка також називається системою управління навчанням (TMS – Training Management System). Одним з головних трендів останнього десятиріччя із впровадження таких систем стали відкриті масові он-лайн-курси (МООС).

Студентоцентричний підхід є базисом у системі дистанційного навчання, і це дозволяє залучати у навчальний процес широке коло здобувачів, людей з особливими потребами, враховувати особливості студентів. Разом з тим відбувається синтез видів формальної, інформальної та неформальної освіти.

Досвід ХНЕУ ім. С. Кузнеця з розробки персональних навчальних курсів на базі системи дистанційного навчання Moodle, забезпечує взаємозв'язок усіх цих блоків і надає можливості комунікації (інтерактив-

ної взаємодії) здобувачів освіти, з викладачем та між собою під час процесу навчання (у рамках діагностичного та евристичного рівнів діяльності).

Опишемо концептуальну інформаційну модель змішаного навчання, яка побудована на базі електронного інтерактивного курсу за навчальною дисципліною “Вступ до бізнес-аналітики та хмарні технології” для студентів 2 курсу першого (бакалаврського) рівня спеціальності 126 “Інформаційні системи та технології” освітньої програми “Інформаційні системи та технології”, складові якої розроблено із використання засобами інформаційних технологій (рис. 1).

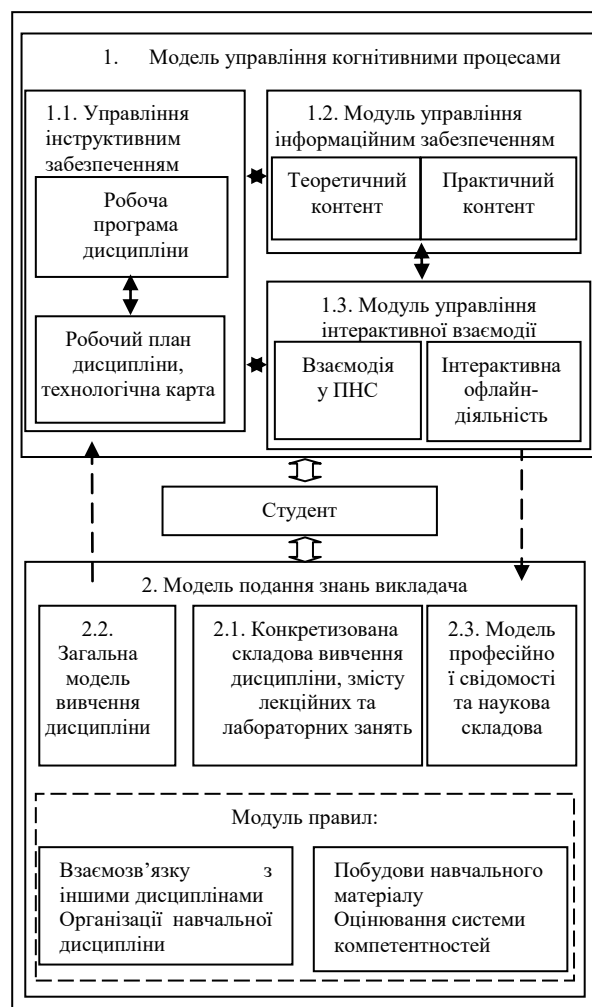


Рис. 1. Концептуальна схема моделі навчальної дисципліни

Інформаційна модель навчального курсу за дисципліною “Вступ до бізнес-аналітики та хмарні тех-

нології” об’єднує єдиним педагогічним сценарієм дві складові, які подані моделлю управління когнітивними процесами студента та моделлю подання знань викладача. Модель управління когнітивними процесами, реалізована за допомогою електронного навчального курсу, передбачає процеси управління взаємодією студента із навчальним контентом, взаємодією студента із викладачем, взаємодією студентів між собою, а також отримання зворотного зв’язку учасниками. Модель містить три модулі, які спрямовано на інтеграцію інструктивних матеріалів навчального процесу, інформаційного навчального контенту та інструментів для інтерактивної взаємодії учасників як через персональну навчальну систему, так і в оффлайновому режимі. Інтерактивна діяльність у оффлайновому режимі відбувається за допомогою моделі ділової гри за темою змістового модулю навчальної дисципліни.

У якості документа, який регламентує та визначає модель управління когнітивними процесами наведено робочу програму навчальної дисципліни відповідно до Положення про робочу програму навчальної дисципліни у ХНЕУ ім. С. Кузнеця.

Відповідно до концептуальної схеми моделі, опишемо модель ділової гри “Виявлення вимог до розробки інформаційного продукту” у рамках вивчення теми “Виявлення, аналіз і управління вимогами”, яка є складовим елементом робочої програми навчальної дисципліни “Вступ до бізнес-аналітики та хмарні технології” для студентів спеціальності 126 “Інформаційні системи та технології” 2 курсу першого (бакалаврського) рівня.

Застосування ділової гри у процесі навчання сприяє придбання студентами навичок і досвіду формування та ухвалення рішень бізнес-аналітики в умовах, що наближаються до економічної дійсності і практиці. Її мета – оволодіння навичками і вміннями практичного використання методів виявлення функціональних та нефункціональних вимог до інформаційних продуктів, формування навичок системного підходу до проблеми, креативного розв’язання кризових ситуацій.

Таким чином, завдяки запровадженню інноваційних технологій навчання вдається уникнути низки недоліків традиційного навчання. Це забезпечується такими особливостями інноваційних освітніх технологій, як навчання в діяльності (замість вербального навчання), організація колективної діяльності мислення, активне слухання та використання групи як засобу розвитку індивідуальності. Багаторівневість дистанційних електронних курсів, яка досягається через використання навчального контенту, інтерактивних елементів та автономних складових, дає можливість якісно підвищити рівень підготовки висококваліфікованих фахівців та сприяти розвитку їх компетентно-

стей та рівня конкурентоспроможності на ринку праці.

Застосування розробленого інтерактивного електронного навчального курсу та її інтеграція з моделлю ділової гри у персональну навчальну систему під час технології змішаного навчання сприяє формуванню професійних якостей фахівця з бізнес-аналітики, і може стати своєрідним інструментом, на якому студенти зможуть відпрацювати професійні навички цієї особливої і непростой професії в умовах, наближених до реальних. Використання контенту електронного курсу допомагає студентам не лише опрацювати новий матеріал, швидко та зручно проаналізувати та переробити інформацію вдома, перевірити самостійно свої знання з навчальної дисципліни та провести тестування, але якщо виникають певні питання за вивченою темою – направити свій запит у онлайн-режимі до викладача.

Список літератури

- [1] В. Ю. Биков, В. М. Кухаренко, Н. Г. Сиротенко, О. В. Рибалко, та Ю. М. Богачков, *Технологія створення дистанційного курсу*. Київ: Міленіум, 2008.
- [2] П. В. Гусев, Теория и практика программной реализации деловых игр. [Електронний ресурс]. Доступно: www.metropolis.ru/lib/personal/s4.htm
- [3] *Методичне забезпечення розробки персональних навчальних систем*. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://cdn.hneu.edu.ua/ebook/metod-zabez/index.html>
- [4] О. Л. Поліщук, “Роль і місце ділових та рольових ігор у системі активних методів навчання”, зб. наук. пр. Інтерактивні методи навчання у підготовці спеціалістів для банківської системи України, 2001, с. 227–231.
- [5] *Положення про дистанційне навчання*. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0703-13>.
- [6] В. М. Прибилова, “Проблеми та переваги дистанційного навчання у вищих навчальних закладах України”. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://periodicals.karazin.ua/issuedu/article/download/8791/8312>.
- [7] І. В. Сергієнко, М. М. Глибовець, С. С. Городовський, та А. М. Глибовець, *Програмні засоби створення і супроводу розподіленого навчального середовища*. Київ: НаУКМА, 2012.
- [8] В. В. Чаговець, та Л. О. Чаговець, “Модель взаємодії викладача і студентів в інформаційно-освітньому середовищі”, *Економіка. Управління. Інновації*, Житомир. держ. ун-т ім. І. Франка, Житомир, 2015. [Електронний ресурс]. Доступно: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2015_3_19.pdf.
- [9] В. В. Чаговець, та Л. О. Чаговець, “Сучасний напрям використання інформаційно-комунікаційних технологій”, *Вестник ХНАДУ*, № 71, с. 118–124, 2016.

ФОРМУВАННЯ МОВНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ У ПРОЦЕСІ КРЕАТИВНОГО НАВЧАННЯ СТУДЕНТА ЕКОНОМІЧНОГО ЗВО

В умовах орієнтації вищої школи на всебічний і гармонійний розвиток особистості особливого значення набуває формування мовної й мовленнєвої компетенцій у студентів, яке можливе за умови забезпечення органічного зв'язку змісту навчання з обраною професією та вдосконалення змісту курсу української мови для студентів економічних спеціальностей з урахуванням специфічних принципів навчання, серед яких – принцип креативності.

У сучасній лінгводидактиці, творчо використовуючи традиційні загальнопедагогічні принципи, ураховують специфічні (власне методичні) принципи навчання української мови (Н. Голуб, Л. Мацько, Н. Тоцька, А. Попович, Т. Симоненко). Категорія “принципи навчання” не є сталою, вона повсякчас змінюється й оновлюється – трансформуються погляди на теоретичні основи навчання, з'являються нові принципи. Базуючи навчальний процес на загальнодидактичних принципах *науковості, доступності, систематичності й послідовності, наступності й перспективності, наочності, єдності навчальної та науково-дослідної діяльності студентів, взаємовідповідності та взаємозв'язку матеріального та інтелектуального компонентів навчального середовища, співробітництва і співдружності*, варто, на наш погляд, вміло поєднувати їх із специфічними принципами навчання окремих дисциплін.

Серед специфічних принципів навчання української мови актуальними на сьогодні вважаємо такі три принципи: принцип *вивчення української мови як динамічної системи* – вивчаючи норми літературної мови, студенти повинні спостерігати за їхніми змінами як проявами функціонування мови в просторі й часі, мати загальне уявлення про тенденції розвитку української мови в сучасному білінгвальному та полілінгвальному просторі; принцип *діяльнісно- комунікативної, професійної спрямованості навчання* української мови – мовні норми сучасної української мови студенти-економісти засвоюють на основі аналізу джерел походження та сфер функціонування термінологічного апарату, створення зв'язних усних і писемних текстів професійного спрямування; принцип *креативності* виявляється в здатності особистості до творчості, розвитку творчих здібностей у процесі опанування української мови як системи й засобу комунікації, а також у забезпеченні результативної творчої мовленнєвої діяльності [1, с. 54]. Лінгвокреативність, на думку Ж. Горіної, як феномен мовленнєвого спілкування, що “провокує мовця на відкриття нових смислових зв'язків у відомому, передбачає яскраво виражену мовленнєву активність й ініціативність, здібність до імпровізації” [2, с. 100].

Принцип креативності на заняттях з української мови (за професійним спрямуванням) у вищій школі реалізується через створення креативного середовища, складниками якого є *креативна особистість, креативний процес і креативний продукт*.

У психології особистість окреслюють як поняття, яке означає сукупність психологічних рис людини, що складають її індивідуальність і визначають її соціальні вчинки, поведінку серед людей. За гуманістичною теорією А. Маслоу, особистості властиві такі риси: самостійність і незалежність мислення; наявність високої моралі; адекватна самооцінка і нормальний рівень потреб; доброзичливе, уважне ставлення до людей, сприйняття їх такими, якими вони є; відносна незалежність від думок людей; орієнтація на власну систему цінностей, прагнення до духовного зростання й морального самовдосконалення [3, с. 479-527]. Креативність учений розглядає як свободу, спонтанність, самоприйняття, які дають змогу особистості найбільш повно реалізувати свій потенціал.

Креативну особистість, услід за А.С. Попович та С.О. Сисоевою, розглядаємо як творчу особистість, “яка внаслідок впливу зовнішніх чинників набула необхідних для актуалізації творчого потенціалу людини додаткових мотивів, особистісних утворень, здібностей, що сприяють досягненню творчих результатів в одному або кількох видах творчої діяльності” [4; с. 245]. Креативність є загальною властивістю особистості, яка проявляється під час творчого процесу як здатність породжувати різноманітний соціально важливий оригінальний продукт і продуктивні шляхи його застосування; здатність знаходити рішення в нестандартних ситуаціях; властивість, яка реалізується лише за сприятливих умов середовища на високому рівні в різних галузях людської діяльності впродовж життя. Формування креативної особистості під силу широкій гуманітарній освіті в усіх типах ЗВО. Гуманітарні знання закладають філософську засаду світогляду, демократичні переконання, виховують мораль і високу духовність, що є основою креативної особистості.

У креативному середовищі навчання української мови виокремлюємо такі різновиди креативного процесу, як *власне дисциплінарний* креативний процес, що передбачає безпосереднє вивчення української мови (за професійним спрямуванням) на аудиторних заняттях і самостійне опанування окремих тем дисципліни та використання оригінальних пояснень лінгвістичних явищ, наявність альтернативних інтерпретацій текстів, застосування активних, інтерактивних та інноваційних методів навчання (наприклад, ділові рольові й інтелектуальні ігри, міні-проекти, робота студентів

в електронному середовищі, розважальні технології); *міждисциплінарний* креативний процес, упродовж якого поглиблюються знання з дисципліни: взаємозбагачення знаннями з інших дисциплін (іноземні мови, філософія, історія, культурологія, психологія), вивчення вибіркового дисциплін лінгвістичного спрямування на освітніх ступенях “бакалавр” і “магістр”, онлайн-курси з окремих лінгвістичних питань; *позааудиторний* креативний процес – розширення відомостей з української мови, що передбачає вихід за межі навчальної програми, розвиток творчих можливостей у позааудиторний час. Це, зокрема, стосується науково-дослідницької діяльності студентів: заняття в наукових гуртках і проблемних групах, залучення студентів до підготовки наукових статей, участі в наукових і науково-практичних конференціях, олімпіадах, конкурсах наукових робіт тощо [5]. Така діяльність здійснюється в межах реалізації мети ХНЕУ ім. С. Кузнеця – формування інтелектуальної еліти суспільства в економічній сфері, яка може бути реалізована тільки із залученням найбільш здібних і креативних студентів [6, с. 3].

Зміст навчальної дисципліни “Українська мова (за професійним спрямуванням)” спрямований насамперед на формування мовної та мовленнєвої компетенцій у професійній і науковій сферах комунікації, підвищення загальнокультурного та інтелектуального рівнів мовної особистості. Професійна спрямованість навчальної дисципліни пов’язана з конкретизацією компетентісних вимог до мовної підготовки студентів. З цією метою зміст української мови (за професійним спрямуванням) передбачає проведення, наприклад, рольових ігор та інтелектуальних, що сприяють розвитку професійного мовлення, збагачують словниковий запас студента, формують фахові комунікативні компетенції. Важливу роль у становленні мовної компетентності фахівця-економіста відіграють також тренінги, які передбачають оволодіння методикою міжособистісного спілкування у фаховій сфері. Тренінги доцільно проводити в тій частині навчальної дисципліни, яка стосується культури мови в стилізованих різновидах, зокрема в офіційно-діловому та науковому стилях мови, та в процесі вивчення основ красномовства. Важливим напрямом, що забезпечує професійну зорієнтованість курсу української мови, є міждисциплінарні зв’язки з кафедрами економічних та науково-технічних дисциплін, зокрема організація спільних семінарів та практичних занять з вивчення фахової термінології, які проводяться у творчій взаємодії з викладачами профільних дисциплін.

Значною мірою креативний підхід до формування мовних компетенцій реалізується в позааудиторний час. Це насамперед наукові студентські конференції, які стимулюють студентів до спілкування українською мовою, формують у них креативне мислення та творчий підхід. Стало вже традиційним проведення студентських наукових конференцій “День слов’янської

письменності та мови”, “Голодомор в Україні 1932–33 років”. Важливою формою роботи є традиційне Шеченківське свято, відзначення ювілеїв видатних майстрів слова, зустрічі з сучасними письменниками та діячами культури України й діаспори, інтелектуальна гра “Аналіз візуальних джерел козацької історії”, конкурси знавців української мови, літературно-поетичні читання з нагоди ювілеїв письменників. Викликають зацікавлення студентів такі сучасні форми роботи, як конкурс есе “Вірю у твоє майбутнє, Україно!”, інтелектуальна гра “Леся Українка – геніальна дочка українського народу”, конкурс на кращий МЕМ, спрямований на популяризацію та вивчення української мови (з нагоди Міжнародного дня рідної мови).

Таким чином, формування мовних компетенцій у процесі креативного навчання – невід’ємна, органічна складова мовної освіти економічного ЗВО. Це інноваційний процес, покликаний забезпечити успішну професійну діяльність креативного фахівця економічного профілю, його конкурентоспроможність на ринку праці. Досягнення комунікативної компетенції забезпечує системна робота, до якої входить розроблення оптимального змісту програми з української мови, застосування активних, інтерактивних та інноваційних методів навчання та відбір форм виховної роботи, що інтегрують національний, культурний та психологічний компоненти з урахуванням специфіки майбутньої професії.

Список літератури

- [1] А. С. Попович, “Реалізація принципу креативності на заняттях зі стилістики української мови у вищій школі”, *Науковий вісник Південноукраїнського національного педагогічного університету імені К. Д. Ушинського*, Одеса : ПНПУ ім. К. Д. Ушинського, № 3, с. 53–58, 2017.
- [2] Ж. Д. Горіна, “Лінгвокреативність у мовленнєвій репрезентації елітарної мовної особистості”, *Вісник Луганського національного педагогічного університету ім. Т. Шевченка* (Педагогічні науки), № 15 (226), с. 94–102, 2011.
- [3] А. Маслоу, Д. Зиглер, та Л. Хьел, “Гуманистическая теория личности”, в Теории личности, СПб. Россия : Питер, 2003.
- [4] С. О. Сисоєва, *Підготовка вчителя до формування творчої особистості учня*, Київ. Україна : Поліграфкнига, 1996.
- [5] О. С. Черемська, “Формування мовної і комунікативної компетенцій мовної особистості у вищій школі”, *Вища школа*, № 12, с. 63–72, 2010.
- [6] В. С. Пономаренко, Г. А. Полякова, О. В. Писарчук, Г. В. Білоконенко, Стратегічний план розвитку Харківського національного економічного університету на 2013–2020 роки; наукове керівництво докт. екон. наук, професора Пономаренка В. С., Харків. Україна: Вид. ХНЕУ, 2013.

IMPLEMENTING SELF-ASSESSMENT TECHNIQUES INTO FUTURE ECONOMISTS LEARNING PROCESS

In terms of learner autonomy, as a part of student-centered approach to teaching and learning, it is assumed that students must be responsible for their own learning [1]. One of the forms of such responsibility is control and monitoring [2, p. 47]. This helps to realize the creative potential of both students and teachers: a teacher is a mentor and an assistant, so the functions of control and evaluation are partially transferred to a student. In addition, it is believed that one of the characteristics of an autonomous student is not only the ability to determine the purpose and strategy of study, but also the ability to control the learning process and evaluate the results [3, p. 6].

To develop students' learner autonomy in educational institutions, the main task is to explain and acquaint future professionals with the main advantages of self-assessment: the ability to manage cognitive activities, without simply following the existing criteria; the ability to evaluate their own academic achievements in order to acquire the best results in studying.

Self-assessment increases motivation to learn and develops reflection. Understanding their own problems and drawbacks in the organization of the educational process, students will help the lecturer to create a more comfortable learning atmosphere and will be able to achieve better results by analyzing their own achievements and failures.

Guided by the roadmap of educational reform the main characteristics of a competitive graduate are determined: confidence, self-confidence, understanding of one's own potential, initiative, cultural awareness, creativity, logical thinking, communication and decision-making skills, self-motivation and self-management [4, p. 30]. Thus, when educating future economists, we care about their professional training as well as the ability to use the skills of self-development and self-education.

Assessment is a necessary element of professional training of future specialists, which shows the achievements, results and drawbacks in learning [5]; self-assessment, in its turn, helps to explain how the student views the curriculum and can make decisions about the content and forms of learning [6, p. 3].

Usually, the curricula of educational institutions provide recommendations for the implementation of various types of control, such as current or final [7, p. 11]. Thus, the tasks for monitoring are often quite formal: the main motive is to perform this task, and the result is to get a particular form of assessment. In this case, according to students, the analysis of the work, mistakes, tasks and answers does not play, according to an important role. Performing the final control task means the end of learning a particular topic or subject.

It is a misconception that self-assessment is fairly easy and effortless. Our students have never been taught to evaluate their knowledge before, so we cannot expect their own assessment to be adequate from the beginning. The mentor (lecturer) needs to constantly check what the students have learned, whether they understand the importance of a particular task and its purpose, and what they will get by evaluating it.

Assessing your own success is not easy, especially when you understand that academic success may depend on the way the assessment is conducted. Monitor the results, identify problems, find ways to solve them and justify your point of view will not only improve academic achievement, but also increase study motivation.

It is believed that by mastering the skills of self-assessment, students will be able to apply the acquired knowledge in practice while studying various subjects. [8, p. 81].

Thus, the purpose of assessment in terms of learner autonomy is not the actual score or the process of obtaining it, it is an integrated assessment with constructive feedback, when the student can ask their own question and get a reasonable answer, get some suggestions and tips to improve their studying process. In addition, the student will have a large number of opportunities not only to learn from others and their own mistakes, but also to demonstrate their ability to think critically and evaluate the situation, their colleagues, peers, teachers, literature.

The student and the lecturer are in constant dialogue about assessment, its quality and methods. The teacher does not give full responsibility and initiative to students. The role of the mentor is still key in an autonomous classroom as a compromise is reached through discussion [9, p. 83]. This does not mean that the student is given the opportunity to express their thoughts once, for example, at the end of the course. This kind of assessment is carried out constantly, is part of the curriculum as a whole and each separate lesson. Students should be able to assess whether the goals they have set themselves have been achieved or whether they are moving in the right direction to achieve the ultimate goal of learning.

Usually the class uses a large selection of control tasks: at the end of the subtopic, topic, month, semester, etc. Grades received by students often do not affect their understanding of the learning process. Unfortunately, feedback is very rare, with both lecturers and students' feedback. A study conducted in Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics showed that more than 60% of students believe that assessment should be conducted by a lecturer; students are not interested in methods and techniques of monitoring, its results, except

for the grade they receive; 15% consider self-assessment a necessary element of the organization of the educational process, about 2% are ready to be evaluated by their colleagues and less than 25% of respondents agreed that monitoring should be carried out by all participants in the educational process.

The results prove that one of the first steps to achieve adequate self-assessment is to acquaint students with the benefits of such a monitoring system. Everyone can help bring their own ideas to the learning process. Students should understand that assessment should not be the ultimate goal of learning, they should strive to acquire certain knowledge and skills.

Considering teaching and learning a foreign language of future economists, it is very important to pay attention to the development of self-assessment skills. A person who learns languages without the competent help of a specialist will not have the expected success using a book and audio recording, even of the highest quality [9, p. 92], but they themselves must be able to evaluate and analyze the learning outcomes.

In an autonomous classroom, reflection is a joint work of a lecturer and students, aimed at mutual understanding and evaluation of the educational process. Understanding the learning process, the student understands how and why they choose different methods and strategies, learn to evaluate their achievements and the achievements of peers, increase their own motivation. This process can cause both positive and negative feelings in students. But even the latter option has a positive effect on the development of language skills in general, because when studying the subject, the emotional apparatus is involved in the work, which makes the educational process more effective.

There are many tools for organizing students' self-assessment which are applied in teaching foreign languages at the University. For example, students are offered self-reports: by compiling a report on the process of completing a task, students relive the emotions they felt while performing it, and this is a great way to gather information. Self-analysis is the verbalization of the flow of consciousness [11, c. 81]. Such reports do not have a clear structure, scope or topic. These are the student's own ideas about the learning process or their feelings about a certain skill (reading, writing), techniques and strategies they use, as well as ways to overcome difficulties.

Similar information can be obtained in a different way, by means of a questionnaire [10, c. 37]. Students follow a clear plan and answer the questions, justifying their answer. But in this case, the lecturer needs to conduct a thorough preparatory work and compose questions so that they are clear, do not cause difficulties in understanding, students not only answer, but also analyze their own answers. After completing the questionnaire, students can be asked to discuss the results, explain what they think means a certain answer and together outline plans for further interaction.

Students are also encouraged to keep diaries and have assessment sheets where they can plan, monitor and evaluate their own learning, describe problems and ways to solve

them. Students are offered to create a language portfolio, which includes planning and obtaining results, taking responsibility for their role in the learning process. The portfolio is not only suitable for self-assessment of learning outcomes, but also is a useful assistant to the lecturer to find out what students know and what they want to learn.

The student can also fill in self-analysis tables, describing their own progress in class, while studying the topic, or, for example, during the semester. Again, the lecturer takes care of the questions that will tell students what aspects of learning you need to pay attention to. All participants in the educational process should participate in the compilation of such tables, the development of criteria for their evaluation (2-, 5-, 10-grade system, etc.), because progress in the learning process depends on how the learner can separate what they already know, in order to comprehend their knowledge [9, p. 79].

Attracting students to work through the Internet, such as a blog, is popular. Students can share their impressions, feelings, experiences and achievements, and after a while read and evaluate how their attitude to the subject changes, motivation, whether they receive positive learning outcomes.

References

- [1] H. Holec, *Autonomy and foreign language learning*. Council for Cultural Co-operation, Council of Europe, 1981.
- [2] P. Benson, *Teaching and Researching: Autonomy in Language Learning*, Longman. Harlow, 2001.
- [3] A. Clark, *Being there: putting brain, body, and world together again*. Cambridge, Mass: MIT Press, 1997.
- [4] *Дорожня карта освітньої реформи (2015–2025)*. Київ: БФ “Інститут розвитку освіти”. Стратегічна дорадча група при Міністерстві освіти і науки України, 2015.
- [5] М. О. Агапова, “Самоконтроль і самооцінка як складники навчальної діяльності майбутніх інженерів-педагогів у процесі вивчення педагогічних дисциплін.”, *Теорія і практика управління соціальними системами: щоквартальний науково-практичний журнал*, вип. 4, с. 72–82, 2013.
- [6] C. O’Leary, “Can learner autonomy be assessed?”
- [7] *Standards and Guidelines for Quality Assurance in the European Higher Education Area (ESG)*. Brussels, Belgium: European Students’ Union, 2015.
- [8] Н. В. Притулик, “Поточне самооцінювання навчальної діяльності студентів у процесі вивчення дисциплін педагогічного профілю”, *Збірник наукових праць “Педагогічні науки”*, т. 3, вип. LXXV, с. 78–81, 2017.
- [9] L. Carson, “Language learner autonomy: Myth, magic or miracle?”, p. 24, 2010.
- [10] D. Çakici, “Autonomy in Language Teaching and Learning Process”, *İnönü Üniversitesi Eğitim Fakültesi Derg.*, #16 (1), pp. 31–42, 2015.
- [11] A. Wenden, *Learner Strategies For Learner Autonomy*.

TRANSDISCIPLINARY TRANSFORMATIONS OF THE POLITICAL AND ECONOMIC PARADIGMS AT INFORMATION CIVILIZATION (ESSAY)

The current phase of the development of science is usually called transdisciplinary and human-sized. It implies radical institutional changes in the social status of science that is a key supporting element of the society of technological civilization and means a radical transformations of the organization and nature of theoretical knowledge.

We are talking about the genesis of a new cultural and civilizational phenomenon – the post-non-classical or post-academic science, which is qualitatively different from the classical science as an in the scenario of the “Enlightenment Project” in the 18–20 centuries [1].

The main differences from the classical phase are: firstly, the rejection of the principle of ethical neutrality of scientific knowledge and, secondly, the actual revision of the meaning of the “paradigm” as a central element of the organization of theoretical knowledge; its replacement with significantly more complex formations consisting of several heterogeneous components.

There is a common reason for both of these features of post-academic science. This is the interpenetration of public axiological and descriptive scientific forms of discourse, forming an indissoluble unity in the content of the theoretical structure. As result, the main trends in these areas of scientific research are the politicization of scientific knowledge and the ideologization of the scientific research process.

All of the above applies to those areas of scientific knowledge, the subject of which are human beings and self-organizing systems that include humans. The most appropriate term for their designation is “Integrative Anthropology”. The purpose of this study is to analyze the structural changes of its socio-political and socio-economic components in the context of the development of modern convergent technologies.

Usually this class of technological schemes is called NBIC (nano-, bio--, informational, cognitive) technological complex. In relation to humans, this complex is called High Hume or technologies of controlled evolution.

As we expected [2; 3], in modern theories that have a human dimension, the (trans) disciplinary matrix has two paradigmatic nuclei, namely, scientifically descriptive and humanitarian axiological ones. The category “Paradigm” is used here only in the metaphorical meaning of the word.

The nuclei (clusters) are surrounded by a cluster of applied theoretical constructions (bio-politics, bio-economics, bio-sociology, bio-history, etc.) and practical technological developments. These three clusters are the substantial basis for the “triple helix” [4] of the progressive evolutionary development of self-organizing systems.

Some ideas about the structure of transdisciplinary knowledge can be obtained by studying the pool of scientific publications in the Web resources in which certain lexical units (keywords) are found. Similarly, one can imagine the main trends over time.

There is ambiguity of terms currently used as keywords. This is a Complicating circumstance of this method. To eliminate this ambiguity, some of the mentioned constructs were used in conjunction with the term “bio-politics”. Thus, cut off interpretations that do not have a social component. We note the similarity of the results with the conclusions that we obtained earlier as a result of the hermeneutic textological analysis of scientific concepts [3; 5].

There is a concept called “bio-ethics”, which is the undisputed leader in the nomination for the role of the humanitarian core of integrative anthropology.

The cumulative frequency of publications was established using the Google Scholar search engine. It increased 1.3–2.0 times every five years from 1980–2020. By the end of this period, the total number of publications with this lexical design amounted to more than 300,000 publications. Particularly rapid growth was noted in 1991–2000.

According to our model, the principles of bioethics are constituted as a social institution of regulation and control of technological (biological and social) risk. This turns the phenomenon of bioethics into a supporting element of technological civilization and the modern scientific meta-paradigm.

Applied technological developments are represented by

(1) Genetic engineering as tools for managing biological evolution and

(2) Socio-economic engineering as tools for managing civilizational and sociocultural development. This binary structure logically follows from the postulated three-modular organization of a stable evolutionary strategy. The latter is realized through two algorithmic modes (biological heredity and sociocultural transmission) [2; 3].

As an integrity, the system is based on the concept of rationalizing the trends of socio-cultural anthropogenesis (“Human enhancement”). This lexical construct serves as the name for the natural science core of integrative anthropology. The rate of increase in the cumulative frequency of publications with “Human Enhancement” has been rapidly increasing since the beginning of 2000s and reached the highest point of 2011–2016 (3.8 over 5 years). After that, a certain braking effect was outlined. The number of publications with this construct is more than 13,000.

Nevertheless, this value is significantly inferior to “bioethics” now, and the period of the most intensive growth was observed several years later.

The main trends in the evolution of the Human Enhancement concept are the most rapid increase in the frequency of occurrence of the association of the terms “bio-politics” and “bio-power” and the term “bio-economics”.

Publications of biopolitical issues have increased numerically by about three times every 5 years, and with acceleration over the past 15-20 years.

The number of publications using the lexical construct “bio-economics” grew with lower and more stable indicators – 1.6 times over 5 years.

Moreover, the absolute numbers are very close to the “bio-politics” of “bio-economics” and “Human enhancement” and are second only to “bioethics”. This fact serves as the basis for the assumption that these clusters constitute the supporting structure of the transdisciplinary matrix of integrative anthropology.

To interpret these data, it is necessary to take into account several circumstances and the **conclusions** arising from them.

The first circumstance concerns the aforementioned ambiguity of the terms “bio-politics” and “bio-economics”.

The interferences of the concept of “bio-politics” did not go beyond the framework of sociopolitical theories over the past two centuries. The original meaning (the political significance of interracial relations) is gradually replaced by a modernist interpretation (political aspects of biotechnology as applied to human beings). This trend was stimulated by the development of genetic and biomedical technologies on the one hand and by the philosophical research of Michel Foucault on the other hand.

In contrast, “bio-economics” is understood in three interpretations at the same time:

(1) The use of models of economic competition in the analysis of the evolutionary dynamics of intra- and interspecific relationships in eco-systems, in particular society and ecological systems;

(2) Economic aspects of the implementation of biotechnologies;

(3) A study of the relationships between evolutionary psychology of human beings and economics.

In the 3rd sense, “bio-economics” is connected with the theory of “Human enhancement” through politics as a transmission mechanism.

As a result, “bio-politics” turns into a factor of evolution equivalent to natural selection, and the difference between Evolution and Intelligent Design is leveled.

The first theoretically and practically important conclusion follows from this. For modern neoliberal political democracy, biopower and its theoretical understanding (biopolitics) seem to be the most effective tool and technology for stabilizing the scenarios and trends

of the global evolutionary process that are optimal within the framework of this ideological system. Biopolitical pressure is the least resource-intensive tool for providing a material substrate (human nature), adequate to this type of society. At the same time, an indirect form of biopower in the conditions of Western democracy is more effective than administrative management in an explicit form [6]. As a natural conclusion, a complex of High Hume technologies is the most serious risk factor now.

The second circumstance is connected with the earlier formation of the humanitarian-axiological core of the transdisciplinary economic and political paradigm.

The main development trends of the modern technological complex turn out to be predetermined by the sociocultural program-algorithm built into the anthropological theories.

Thus, the second conclusion follows from our analysis of the methodological foundations of modern technological knowledge in relation to political and economic anthropology. Bioethics turned out to be the only rationalized regulator of the process of biological and sociocultural evolution. This is achieved by creating a specific (bio) ethical system of imperatives of individuals’ activities in relation to themselves and other agents of social actions.

The paradox of the epistemological situation is the need to determine the content of the categories “natural” and “artificial”. Accordingly, the definition of the boundaries of our intervention in the natural evolutionary process as applied to humans is not the prerogative of natural science, but philosophy and metaphysics. Thus, natural philosophy gains the status of a basis for the theory of evolution in an explicit form.

References

- [1] J. Ziman, *Real Science: What It Is And What It Means*. Cambridge, UK: University Press, 2002.
- [2] V. Cheshko, Y. Kosova, V. Glazko, «Metaphysics of controlled evolution (anthropic principle, evolutionary epistemology and ethics of nano-bio technologies)», *Advances in Social Sciences Research Journal*, vol. 5, no. 1, 2018. [Online]. Available: <http://DOI:10.14738/assrj.52.4136>.
- [3] В. Ф. Чешко, Л. И. Иваницкая, В. И. Глазко, *Антропоцен: философия биотехнологии*. Москва, Россия: Курс-ИНФРА-М, 2017.
- [4] L. Leydesdorff, S. Franse, “The Communication of Meaning in Social Systems”, *Systems Research and Behavioral Science*, vol. 26, no 1. 2009.
- [5] О. Кузь та В. Чешко, “Біополітика як механізм державного управління у неоліберальній ідеологічній парадигмі”, *Гілея: науковий вісник*, № 140 (3), с. 35-38, 2019.
- [6] P. Crutchfield, “Compulsory moral bioenhancement should be covert”, *Bioethics*, vol. 33, no. 1, 2019.

РОЛЬ ПЕДАГОГІЧНОЇ ПІДТРИМКИ В ПРОЦЕСІ АДАПТАЦІЇ СТУДЕНТІВ ПЕРШОГО КУРСУ ДО НАВЧАННЯ У ЗВО

Особливості навчання студентів першого курсу в закладі вищої освіти визначається специфічністю процесу адаптації.

З огляду на наукові праці вітчизняних і зарубіжних психологів, можна зазначити, що адаптація – це процес вироблення оптимального режиму цілеспрямованого функціонування особистості, тобто приведення її в конкретних умовах часу і місця в такий стан, коли вся енергія, всі фізичні і духовні сили спрямовані і витрачаються на виконання основних завдань [4; 5; 7].

Процес адаптації багатогранний і має кілька аспектів. У контексті даного дослідження ми виокремлюємо такі основні аспекти адаптації студентів I курсу в закладі вищої освіти:

- соціально-психологічна адаптація – пристосування до нового соціального оточення;
- до майбутньої професійної діяльності;
- соціально-економічна адаптація.

Всі зазначені аспекти адаптації знаходяться у взаємозв'язку, обумовлюють один одного, відбуваються практично в одному інтервалі часу.

Практика роботи на перших курсах ЗВО дає підставу стверджувати, що значущість певного аспекту адаптації може бути різною і залежить від віку студентів, статі, соціального походження, індивідуально-психологічних особливостей, тощо.

З перших днів навчання у ЗВО для студентів важливим є процес соціально-психологічної адаптації, в якому можна виокремити три сфери: навчальна група, система “викладач – студент”, студентський гуртожиток. Дослідження свідчать, що серед цих трьох сфер успішність соціально-психологічної адаптації визначає навчальна група.

Спостереження й аналіз навчально-виховного процесу на першому курсі дозволяють стверджувати, що визначальним компонентом цілісного процесу адаптації є адаптація до майбутньої професійної діяльності, оскільки саме відношення до майбутньої професії, вмотивованість її вибору і набуття відповідних знань і умінь, професійних якостей, визначають наскільки швидко і успішно встановиться відповідність між особистістю студента і соціальним середовищем, наскільки швидко особистість стане активно діяти у даному середовищі.

Як відомо, в основу фахової підготовки покладено компетентнісний підхід до організації вищої освіти, що вимагає формування в студентів умінь самостійної навчальної діяльності, починаючи з періоду навчання на першому курсі. Це вимагає обґрунтування низки умов, що здатні забезпечити ефективний перебіг процесу формування вмінь самостійної навчальної діяль-

ності в студентів першого курсу і підвищити якість їхнього навчання.

Однією із таких умов, на наше переконання, є надання педагогічної підтримки під час організації самостійної навчальної діяльності. Педагогічна підтримка як бажана для студентів допомога в розв'язанні індивідуальних утруднень, пов'язаних із успішним просуванням у навчанні, спілкуванні, можливістю самореалізації, допомагає запобіганню помилок, створює ситуації успіху, підвищує інтерес до навчання, укріплює віру студентів у свої можливості, сприяє формуванню в них як загальнонавчальних умінь і навичок (навчально-організаційних, навчально-інформаційних, навчально-інтелектуальних), так і вмінь самостійної навчальної діяльності (цілепокладання, проектувальних, процесуальних, контрольних-оцінних).

Вивчення наукової літератури з визначеного питання [1; 2; 6] дозволило виокремити шляхи надання педагогічної підтримки студентам першого року навчання: заміщення, заклик до наслідування (“роби, як я”, тобто надання зразка виконання того чи іншого завдання); співробітництво, яке передбачає спільне обговорення зі студентами навчального утруднення, проблеми, що виникла, пошук вирішення спільними зусиллями; ініціювання, за якого викладач створює необхідні умови для самостійного індивідуального вибору шляхів і способів розв'язання завдань, евристичного “відкриття” студентами відомих істин тощо; випередження (випереджаючи події, викладач допомагає обрати адекватне рішення, пов'язане з діяльністю тих, хто навчається).

Водночас головною умовою здійснення педагогічної підтримки у навчанні є вивчення індивідуальних особливостей студентів для надання “адресної” допомоги, що потребує виявлення проблем студентів, причин, що їх породжують, та перешкод на шляху їх подолання; цілеспрямованого формування в суб'єктів учіння потреб у самоаналізі та проектуванні власних дій та умінь аналізувати особистісну ситуацію, знаходити шляхи подолання негативних наслідків; спостережень за динамікою розвитку студентів, здійснення диференціації проблем, що впливають на якість їхнього навчання; створення мікрогруп студентів зі схожими проблемами та вибір відповідних методів їх підтримки.

Надання студентам першого курсу педагогічної підтримки під час самостійної навчальної діяльності, передбачає проектування й реалізацію системи заходів, які забезпечують допомогу студентам у самостійному індивідуальному виборі – моральному, соціальному, професійному, екзистенціальному самовизначенні,

а також у подоланні перешкод самореалізації в навчальній, комунікативній, майбутній професійній і творчій діяльності.

Надання студентам першого року навчання педагогічної підтримки під час організації самостійної навчальної діяльності вимагає діагностування з боку викладача навчальних утруднень, що виникають у студентів під час виконання самостійних робіт; спільного визначення інтересів, цілей, можливостей, шляхів подолання наявних утруднень; розробки змісту завдань для самостійної навчальної діяльності з урахуванням рівня навченості першокурсників й сформованості в них умінь самостійно навчатись; забезпечення поточного консультування й індивідуальної допомоги; спільного аналізу досягнутих результатів.

Чинниками, що здатні забезпечити підвищення рівня сформованості вмінь самостійної навчальної діяльності студентів перших курсів ЗВО у процесі надання педагогічної підтримки, виступають згода студентів на допомогу і підтримку викладача; урахування їхніх реальних потенційних можливостей та позитивних якостей; орієнтація на здатність самостійно долати перешкоди; сприяння співробітництву, творчій взаємодії; доброзичливість, тактовність; підтримка прагнення до самостійності, самовдосконалення, саморозвитку; забезпечення індивідуального темпу і стилю самостійної навчальної діяльності іноземного слухача; запровадження рефлексивно-аналітичного підходу до оцінки результатів самостійної навчальної діяльності.

Одним із чинників, що визначає особливості навчання, розвиток особистості та швидкість адаптації студентів 1 курсу ЗВО є рівень їх довузівської загальнонавчальної підготовки.

Експериментальні дані свідчать, що для успішного навчання у закладі вищої освіти необхідні досить високий рівень загального інтелектуального розвитку, зокрема сприйняття, уявлень, пам'яті, мислення, уваги, ерудованості, широти пізнавальних інтересів, рівня володіння певним колом логічних операцій тощо. При деякому зниженні цього рівня можлива компенсація за рахунок підвищеної мотивації або працездатності, старанності та акуратності у навчальній діяльності [3; 7].

Практика доводить, якщо студент з низькою загальноосвітньою підготовкою усвідомлює суспільну значущість своєї праці, завдання, які стоять перед ним як майбутнім спеціалістом, він досягає позитивних результатів у навчанні на першому і на старших курсах закладу вищої освіти.

Враховуючи зазначене вище, викладач повинен так раціонально організувати навчальний процес, щоб адаптація студентів відбувалася швидше і безболісно, а навчання у закладі вищої освіти було успішним.

У зв'язку з цим, забезпечення ефективної навчальної діяльності студентів першого курсу передбачає застосування таких психолого-педагогічних засобів і прийомів роботи викладача в початковій групі:

1. Створення атмосфери відкритості, доброзичливості, толерантності, активного позитивного інтересу студентів один до одного. Така атмосфера багато в чому залежить від поведінки викладача на занятті, яка має бути еталоном. Він повинен стимулювати позитивні реакції, нівелювати можливі негативні проявлення. Можливо використання ігрових методів, створення ситуації успіху.

2. Стимулювання спілкування, встановлення тісних контактів між студентами групи. Можуть використовуватися як вербальні методики (діалогічне, групове мовне спілкування), так і невербальне (розташування студентів за столами тощо).

3. Отримання групової інформації про її членів і отримання студентами інформації про сприйняття їх групою (зворотній зв'язок).

Перший рік навчання у ЗВО є основою формування студентів як майбутніх висококваліфікованих спеціалістів, творчої і технічної інтелігенції своєї країни. Знання особливостей навчання студентів на першому курсі ЗВО зумовлює добір оптимальних методів і прийомів роботи викладачів. Виокремлення і врахування особливостей навчання студентів першого курсу визначають нові вимоги до організації і здійснення навчально-виховного процесу.

Список літератури

- [1] В. Андрієвська, "Діалогічна взаємодія у навчально-виховному процесі загальноосвітньої школи : книга для вчителя". Київ, Україна: ІЗМН, 2007, 136 с.
- [2] О. Газман, "Неклассическое воспитание : от авторитарной педагогики к педагогике свободы", М.: Мирос, 2012, 296 с.
- [3] О. Галус, "Подолання дидактичного бар'єру студентами вузу як умова їх успішної професійної адаптації", *Педагогіка і психологія формування творчої особистості: проблеми і пошуки*, зб. наук. пр., редкол. Т. І. Сущенко та ін., Київ – Запоріжжя, 2004, вип. 33, 356 с, с. 53–60.
- [4] О. Гребенюк, Т. Гребенюк, "Основы педагогики индивидуальности", Калининград, Россия 2000, 200 с.
- [5] Л. Рувинская и др., "Проблемы адаптации студентов младших курсов вуза", Москва, Россия, 2010, 142 с.
- [6] М. Солдатенко, "Теоретико-методологічні основи розвитку самостійної пізнавальної діяльності майбутнього вчителя, автореф. дис., д. пед. н., 13.00.04, К., 2007, 40 с.
- [7] О. Хабарова, "Проектирование и реализация технологии дифференцированного обучения на подготовительном отделении в техническом вузе", Пути оптимизации обучения иностранных студентов, сб. науч. тр., отв. ред. А. Д. Тарсис, Н. М. Тимофеева, Г. Ф. Ткач., М., Изд-во УДИ, 2005.

GLOBAL COMPANIES BRANDS PROMOTION STRATEGIES ON UKRAINIAN MARKET

Given the existing operating conditions, any market economy requires the ability to innovate different business entities.

The key in this case is the presence of skills that will ensure the development and improvement of the brand of the company and the high level of success of brand management, which is due primarily to the increased degree of competition in the market.

The development of competition causes an urgent need to develop and implement innovative effective methods of intangible competition, which first of all requires the need to apply a brand-based marketing management system [1].

As of today, the number of diverse brands is steadily increasing in all industries without exception, especially for international organizations, which are at the top of the rankings of the most effective and most resource-intensive brands in the world.

Thus, we can point to the significant relevance of the development and improvement of a successful brand by a variety of businesses. For domestic companies, it will be extremely important to study and develop the experience of promoting global enterprise brands and to develop their own unique brands based on them [9].

In modern conditions of activity, the brand is distinguished not only by the recognition of the goods or services produced or provided by the respective enterprise, but in the internal essence, by a set of value orientations that form the image of the company in the system.

The American Marketing Association interprets a brand as a symbol, name, or outward display that is actively used to differentiate products or services of certain business entities and form a consistent list of distinctive features of the product or service from their analogues produced or provided by other companies [9].

The importance of branding is due to the relevant historical time. The last ten years have been the period of emergence of this type of management and its successful development as a result of the rapid development of competition in the market in order to identify and convey to the consumers the identity of the company.

Brand identity is its key component, which has a successful influence on the subconscious of the buyer, his emotions, characterized by prestige and affinity with the mentality of a certain country's society [2].

At present, given the complex conditions of functioning of the national economy, the development and improvement of the brand requires a considerable amount of resources and is a complex process that lasts for about three years.

This state of the capabilities of domestic enterprises predetermines their orientation towards acquisition by

the end of the developed and improved brand in order to minimize the degree of riskiness.

The state of brand management development in Ukraine is in its infancy and still requires considerable resources and efforts. However, within the national market, brands of global organizations and enterprises are actively functioning [1].

Let's diagnose several of them, which are considered to be the most successful examples of the application of the branding system.

1) Black Star music label. Over a period of ten years, a meager group of like-minded individuals has transformed into a large-scale organization, taking the leading position in the market in terms of the volume of hits to the number of commonly released tracks.

The artists of this label were awarded with all possible honors in the country's music industry, and their compositions did not leave the air of practically all music channels and CIS radio stations.

This company actively spreads the love for music, develops on discovering the talents of young performers, enabling them to be heard in full-scale projects through the implementation of the Young Blood program, and promotes national ideology.

Exploring the complex of development strategies and marketing activities of this organization, we can point to the breadth of their leadership strategy of reaching out to the market through social networks of the Internet.

This music organization is in the list of pioneers of capturing the market with the help of social networks [5].

2) Burger King. The high level of their popularity has led to even lower prices for meat suppliers, which is quite unusual for domestic producers, who are accustomed to selling discounts depending on the volume of the product and not on the popularity of the company.

The key difference with Burger King is the independent baking process for burgers and a high level of hygiene and sanitation.

With regard to enterprise branding strategies, at this stage of their development, they have developed the following areas:

- Improvement of the content, which is meant to improve the content of the website and various media.
- Improvement of the level of qualification of the personnel of the department responsible for the improvement and realization of branding;
- Scaling up creativity.
- Improvement of advertising activities in order to form a stable emotional attachment to this brand.

The key to the success of the Burger King brand is to focus on the continuous development of the brand by

attracting renowned show-men, artists and artists to ensure a high level of brand fullness of various values.

This global company not only has a significant amount of resources, but also provides active staff development, search and involvement of talented professionals in the field of art and marketing.

That is, the basic branding strategy of this company is based on the emotional positioning of the company, the development of an image that meets the needs and preferences of consumers [6].

3) Coca-Cola is probably the most famous global brand, which is known and consumed by about 98% of the world population, which is sold in almost 200 countries.

Such popularity is driven by Coca-Cola's optimal choice of branding strategy: the application of the principle of unity in the process of naming the brand and the company as a whole.

The result of the naming procedure was the acquisition of two consonant words, which was characterized by uniqueness and specificity.

For the logo, the owners of this company have chosen extremely bright and contrasting colors: white lettering on a red background or vice versa.

The strategy of positioning this brand - the formation of a motto, which included the offer to buy and tasting goods of the imperative type.

Another important element of branding was the concentration on the high level of product quality and its cool features, positioning the product as a premium brand.

The promotion strategy involved an active advertising campaign and a successful set of sales promotion measures:

- Various posters, marked with bright plots;
- Use of souvenirs in retail chains;
- Sending coupons via mail for free receipt of goods;
- Attracting a diverse year of popular personalities;
- advertising in the media;
- the use of the image of Santa Claus;
- participation in the sponsorship of the Olympic Games.

A key step in the development of the brand was the formation of a worldwide beverage distribution network due to the use of the franchise method, so this brand has got to Ukraine, which still works with this company on the basis of franchise agreements.

In today's development, Coca-Cola is the main representative of the global branding strategy, but in our country only the elements of the transnational strategy are used. For example, in Ukraine there are only some types of products: "Coca-Cola", "Coca-Colalight", "VanillaCoca-Cola", "Sprite", "Fanta flavor of orange", "Fanta flavor of lemon", BonAqua water, tonic "Schweppes", "Fructose", energy drink "Burn", fruit juices "Rich" and "Botaniq", cold tea "Nestea" (jointly with Nestle), etc. [3].

Diagnosis of a modern type of branding strategy of a global company indicates the use of a mixed strategy (a combination of corporate and commodity branding).

An important component of any global brand is its four-dimensional thinking field. The application of this field in the process of branding development by domestic companies is extremely important.

The mental field of a brand exists in the following dimensions:

- functional (reflects the level of utility of the brand);
- social (possibility of interpretation to the relevant groups of society);
- mental (transformation of the consumer's personality, formation of a new "I");
- spiritual (understanding of social responsibility, which is ethical principles and environmental standards) [4].

Thus, the high level of competition in the market encourages businesses of different types to actively implement and develop branding in order to establish their own uniqueness, which will not only attract attention but also retain the consumer.

Such strategies for promoting goods in the market are widely used by global companies and are used within the Ukrainian market as well, while domestic companies do not implement this type of management.

At the present stage of development, brand management is embracing a new stage, being the basis for the functioning of business entities, creating favorable conditions for managing their image.

References

- [1] O. V. Vlasenko. Novitni pidkhody do stvorennia novoho brenda ta vyvedennia yoho na rynek, in *Problemy nauky*, 2017, p. 39-42.
- [2] O. L. Vozniuk. Shliakhy udoskonalennia brendyovykh stratehii v suchasnykh umovakh [Electronic resource]. [Online]. Available: <http://naub.org.ua>
- [3] Coca-Cola Beverages Ukraine Official Website [Electronic resource]. [Online]. Available: <http://coca-colahellenic.com.ua/>
- [4] Official Website Marketing Media Review. [Electronic resource]. [Online]. Available: <http://mmr.ua/news/id/>
- [5] Official Website "Black Star". [Electronic resource]. [Online]. Available: <https://black-star.ru/about/>
- [6] Official Website "Burger King". [Electronic resource]. [Online]. Available: <https://burger-king.by/>
- [7] V. Pertsyia. Anatomii brendu [Electronic resource] [Online]. Available: <http://ukrdoc.com.ua/text/22217/index-1.html?page=3>
- [8] I. V. Strutynska. *Brend-menedzhment: navch. posibnyk*. Ternopil, Ukraine: Print-ofis, 2018.
- [9] L. M. Shulhina, M. V. Leo. *Brendynh*. Kyiv-Ternopil, Ukraine : Aston, 2019.
- [10] George Christodoulides. Branding in the post-internet era. 2009. [Electronic resource] [Online]. Available: <https://journals.sagepub.com/>

ВПЛИВ РОЗСЛІДУВАЛЬНОЇ ЖУРНАЛІСТИКИ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Історію розслідувальної або інvestigативної (з англ. investigation – “розслідування”) журналістики часто починають від США [1], де на межі XIX та XX століття газетяри викривали економічні та політичні недоліки держави: бідність, відсутність нормальних умов роботи, корупцію, нечесну конкуренцію тощо. Публікації спонукали уряд до реформ, завдяки яким у правовій системі держави з’явилося багато захисних норм, які американці сьогодні сприймають як належне.

Професор Інституту прикладних наук у Гамбурзі Йоганнес Людвіг серед обов’язкових критеріїв інvestigативної журналістики називає подальше відстежування й актуалізацію теми [2, с. 24]. Його британський колега Х’юго де Бург переконаний, що розкриваючи корупційні схеми та зловживання владою, журналістські розслідування допомагають виявити негаразди у законодавстві для подальшого їх виправлення [3, с. 20]. Викладач американського Університету Джона Гопкінса Девід Еверетт зазначає: “Журналістське розслідування – це шанс відновити справедливість і зіграти роль Давида в боротьбі з Голіафом. Це ґрунтується на вірі в те, що журналісти, редактори і фотографи можуть відігравати величезну роль у поліпшенні суспільного життя” [4].

Українські дослідники часто зосереджуються лише на викривальному значенні. Так, Олександр Глушко вважає, що метою розслідування є виявлення “потаємних пружин гострих суспільних проблем, справжні причини існування яких старанно приховуються від широкої громадськості владними, політичними та іншими впливовими колами”, а також побудова власної концепції досліджуваного явища [5, с. 21].

Варто підкреслити, що ця розвідка не бере до уваги замовних “розслідувань” (“джинси”), які критикуються багатьма дослідниками [2; 3; 6].

Серед найвизначніших розслідувань, які вплинули на історію України, самі журналісти назвали вісім наступних [7]. Це публікації “Державний переворот” (1996, “Вечірній Київ”, Віталій Карпенко), “Кучма, який живе в ілюзіях” (1999–2000, Георгій Гонгадзе), “Перевертні” (2002, “Сьогодні”), “Син Бога” (2005, “Українська правда”, Сергій Лещенко), проект “Найкращий дім” (2008–2009, “Сьогодні”), “Під Києвом орудує другий Чикатило” (2009, “Сьогодні”, Олександр Корчинський), “Вишка для Бойка” (2011, “Дзеркало тижня”, Юрій Ніколов, Олексій Шалайський), “Таємниці «Межигір’я». Розкіш султана” (2011, “Українська правда”, Сергій Лещенко). Це дійсно резонансні дослідження, деякі з них мали вплив не лише на суспільну думку, але й посприяли зміні влади.

Нині маємо в Україні кілька “профільних” команд журналістів. Серед них особливо варто згадати Bihus.

Info та “Схеми: корупція в деталях”, які працюють у найбільш прийнятному для широкої аудиторії форматі, створюючи відеоконтент. Обидві команди з’явилися після 2010 року. Зосередимося на досягненнях першої, бо вона переймається короткостроковими та довгостроковими результатами доведених (тобто таких, що мають під собою документальні підтвердження та відповідають фактам) українських журналістських розслідувань. Нині “Bihus.Info – це команда журналістів, юристів, активістів і it-фахівців, які задають змін” (<https://bihus.info/about/>). Історія проекту сягає серпня 2010 року, коли “під тиском журналістів, громадських діячів і деяких політиків сталися зміни в тендерному законодавстві України” (<http://nashigroshi.org/about/>). Суспільство отримало ширший доступ до розподілу бюджетних коштів, зокрема “Віснику державних закупівель”. За кілька років на телеканалі ZIK з’явилася візуалізація розслідувань – телепрограма “Наші гроші”, яку вів журналіст Денис Бігус. У 2015 році задіяні спеціалісти формалізували діяльність, створивши громадську організацію “ТОМ 14”. Нині усі телевізійні та журналістські проекти колективу реалізуються на базі цієї ГО. Уся діяльність організації так чи інакше пов’язана з журналістськими розслідуваннями. У 2017 році “ТОМ 14” створив проєкт “Тисни”, що опікується юридичною підтримкою після журналістських розслідувань. “Юристи “надають хід” матеріалам, які розкопують журналісти по всій Україні, і переводять справи з медійної площини у юридичну: заяви до правоохоронних органів та судові засідання”. На сторінці “Ми вплинули” сайту “Bihus.Info” (<https://bihus.info/my-vplynuly/>) лише за перші чотири місяці 2020 року опубліковано 19 матеріалів. У них йдеться про розпочаті провадження та судові процеси, спричинені журналістськими розслідуваннями. Наприклад, 30 січня стало відомо, що суд наклав арешт на землі вартістю 1 мільярд гривень, пов’язані з фігурантом розслідування Bihus.Info народним депутатом Андрієм Деркачем [8]. Також після розслідування “Наші гроші. Львів” Антимонопольний комітет призначив штраф у 80 тисяч гривень учасникам тендеру на постачання дефібриляторів для Львівського кардіологічного центру – “Львівський завод Рема” та ФОП Мудрак Павло Петрович [9]. Окрім того, директор компанії “Юнайтед Табако” (Дніпропетровська область) сплатив податки і штраф у розмірі 3,1 мільйон гривень через підробку акцизних марок, виявлену журналістами програми “Схеми” [10].

Показово, що значна кількість відомих українських журналістів воліє продовжувати кар’єру у політиці. Зокрема, Мустафа Найєм потрапив до Верховної Ради VIII скликання після Революції Гідності 2014 року.

До цього довгий час працював журналістом, ведучим, був ініціатором створення та головним редактором громадської організації “Громадське ТБ”, очолював неформальний координаційний центр Євромайдану. Найєм переконаний, що за п’ять років “люди нарешті побачили, що все може бути інакше”(блог “Справжнє майбутнє” у виданні “Новое время» від 1 січня 2019 року), хоча скепсис щодо можливості впливу на суспільні, економічні та політичні процеси все ще превалює. На початку 2019 року політик писав: “І коли ми говоримо про нові обличчя, це не має жодного стосунку до віку. Насправді те, що ми називаємо новим, – це норма, про яку після розчарувань ми воліли забути. Ми взагалі не нові, ми просто нормальні. І наше головне завдання – багаторазово збільшити наше поки ще боязке залучення у державні процеси. Розширити свою присутність у всіх секторах управління, і не тільки там, де старожили не можуть конкурувати з нами в інноваціях, нових підходах і сучасних технологіях”. Хоча з кінця 2019 року Мустафа Найєм є заступником генерального директора державного концерну “Укроборонпром”, він продовжує викриття злочинних схем. Переважно це тепер стосується оборонного комплексу країни (див., наприклад, його блог на “Українській правді”) не може вважатися власне журналістськими розслідуваннями.

На хвилі подій 2014 року в Україні постала необхідність розслідувань порушення законів та міжнародного права. У цьому до журналістів долучилися громадські активісти. Серед подібних розслідувальних проєктів варто згадати принаймні InformNapalm (<https://informnapalm.org/ua/>), який викриває факти агресії РФ проти України, і SeaCrime (<https://myrotvorets.news/category/seakrime/>), що доводить незаконні заходження суден в закриті порти окупованого Криму. Перші одним із найважливіших своїх завдань вбачають «інформування широкої зарубіжної аудиторії», другі – оприлюднення суспільно значущої інформації; створення матеріалів, які можуть бути використані для судових проваджень; встановлення раніше невідомих фактів та зв’язків між ними. Серед іншого, спільнота InformNapalm створила найбільшу онлайн-базу даних прихованих фактів військової агресії РФ проти України (дані понад 2600 кадрових військових зі складу 99 військових частин РФ, які брали участь у агресії проти України, ідентифікація 50 зразків російської важкої зброї та спеціальної техніки, поміченої на Донбасі). За п’ять років існування розвідувачі SeaCrime написали понад 400 статей про судна та компанії, які порушують українське законодавство. Завдяки діяльності організації, наприклад, провідні світові спеціалізовані морські видання “Lloyd’s List” і “TradeWinds” звертають увагу на досвід України в боротьбі за захист своїх прав.

Таким чином, нині українські журналісти-розслідувачі намагаються не лише викривати корупційні

схеми та незаконні оборудки, але й домагатися притягнення винних до відповідальності, прийняття законів тощо. Викриття розслідувачів агресії Російської Федерації проти України допомагають доводити світовій спільноті обґрунтованість запроваджених санкцій.

Список літератури

- [1] А. П. Данилов, А. М. Эшкрат. “История журналистских расследований от Джекоба Рииса до Чарльза Льюиса» *Вестник Чувашского государственного педагогического университета им. И. Я. Яковлева*. 2016. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://cyberleninka.ru/article/n/istoriya-zhurnalisticheskikh-rassledovaniy-ot-dzhekoba-riisa-do-charlza-lyuisa>. Дата звернення: квіт. 15, 2016.
- [2] Л. Йоганнес. *Інвестиґативний пошук*. За заг. ред. В. Ф. Іванова. Київ, Україна: Академія української преси, Центр вільної преси, 2017.
- [3] DeBurgh, Hugo. *Investigative Journalism: Context and Practice*. New York, United States of America: Routledge, 2000.
- [4] Д. Еверетт. *Учебный посібник репортера*. Київ, Україна: IREX Промедіа, 1997.
- [5] О. К. Глушко. *Журналістське розслідування: історія, теорія, практика* : навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. Київ, Україна : Арістей, 2006.
- [6] І. Паславський. Журналістське розслідування. Публікація резонансна, але небездоганна”. *Вісник Львівського університету. Сер. журналістика*. Вип. 32, с. 223-230, 2009.
- [7] Телекритика. “8 журналістських розслідувань, які вплинули на історію незалежної України”. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://telekritika.ua/uk/smi/8-zhurnalisticheskikh-rozsliduvan-yaki-vplivnuli-na-istoriyu-nezaleznoi-ukraini/>. Дата звернення: Трав. 29, 2019.
- [8] О. Курбатов. “Суд наклав арешт на землі вартістю 1 мільярд гривень, пов’язані з фігурантом Bihus.Info — депутатом Деркачем”. *Bihus.Info*. 2020. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://bihus.info/sud-naklav-aresht-na-zemli-vartistyu-1-milyard-gryven-povyazani-z-figurantom-bihus-info-deputatom-derkachem/>. Дата звернення: Січ. 31, 2020.
- [9] “АМКУ оштрафував тендерних махінаторів на 80 тис грн після звернення юристів Bihus.Info”. *Bihus.Info*. 2020. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://bihus.info/amku-oshtrafuvav-tendernyh-mahinatoriv-na-80-tys-grn-pislya-zvernennya-yurystiv-bihus-info/>. Дата звернення: Лют. 06, 2020.
- [10] “Юристи Bihus.Info добились повернення 3,1 млн грн в бюджет директором “Юнайтед Табако”. *Bihus.Info*. 2020. [Електронний ресурс]. Доступно: <https://bihus.info/yurysty-bihus-info-dobylys-povernennya-31-mln-grn-v-byudzhety-direktorom-yunajted-tabako/>. Дата звернення: Берез. 25, 2020.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА НАУКА; ПИТАННЯ РЕФОРМ, РОСТУ І РОЗВИТКУ

K. Azizova, Yu. Us. ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF BANKING SERVICE ON THE BASIS OF INTERNET TECHNOLOGIES.....	3
I. I. Alekseenko, O. P. Poltinina. SYNTHESIS OF FORMATION PECULIARITIES OF APPROACHES TO ANTI-CRISIS FINANCIAL MANAGEMENT OF BUSINESS ENTITIES UNDER QUARANTINE CONDITIONS.....	5
О. В. Аніщенко, Т. Б. Кузенко. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ.....	7
Л. Батюк, В. Онегіна. ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ МОДИФІКАЦІЇ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ГРОШОВОЇ ПРОПОЗИЦІЇ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ	9
С. В. Бестужева. АНАЛІЗ СУЧАСНОЇ ДЕРЖАВНОЇ ВАЛЮТНО-КУРСОВОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ФАКТОРУ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ ЕКСПОРТЕРІВ.....	11
Н. Белікова, О. Іванова. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В КОНТЕКСТІ МАРКЕТИНГУ ТЕРИТОРІЙ.....	13
Л. М. Бондаренко, В. О. Козуб. ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ВИХОДУ КОМПАНІЇ НА ЗАРУБІЖНІ РИНКИ.....	15
М. С. Бріль, І. В. Пивавар. РЕГУЛЮВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ.....	17
Д. Бутенко, К. Немашкало. ВИКОРИСТАННЯ ВОРОНКИ ПРОДАЖ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ	19
І. М. Ваганова. ПЕРСОНАЛ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ.....	21
О. Ю. Велика. РОЛЬ НЕЗАЛЕЖНИХ ДИРЕКТОРІВ У КОРПОРАТИВНОМУ УПРАВЛІННІ.....	23
H. Veretennykova, I. Kozlova. FEATURES OF MODERN CORPORATE CULTURE OF ENTERPRISES.....	25
Ie. Vroniuk, K. Kutsenko. MARKETING INSTRUMENTS IN ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT.....	27
N. Gavkalova, D. Schultz. INSTITUTIONAL TRANSFORMATION IN MODERN SOCIETY.....	29
A. Gokov, Yu. Buts. ELECTRICAL CHARACTERISTICS OF THE ATMOSPHERE OF LARGE FIRES: ATMOSPHERIC-IONOSPHERIC INTERACTION AND ENVIRONMENTAL ASPECTS.....	31
О. В. Гронь, К. В. Сатушева. ГЛОБАЛЬНІ ЗМІНИ ЯК ЧИННИК ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ПРАЦІ.....	33
I. Gruzina, M. Poliukhovych. CONSULTING COMPANY'S KEY PERFORMANCE INDICATORS ANALYSIS	35
N. Dekhtyar. STRUCTURAL AND FUNCTIONAL APPROACHES TO THE THEORY OF ECONOMIC FORMATIONS.....	37
О. Dzenis, V. Dzenis. SOCIALLY RESPONSIBLE APPROACHES TO DOING INTERNATIONAL BUSINESS.....	39
В. В. Дикань, О. В. Дикань. ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	41

S. V. Dobryn, M. A. Kipa. ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF MANAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES.....	43
A. A. Дюк. РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СЕЛІ.....	45
A. O. Єніна, O. B. Костяна. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ МИТНОЇ СПРАВИ.....	47
Л. В. Єрофеєнко. ПІДПРИЄМНИЦЬКІ РИЗИКИ У СФЕРІ УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ.....	49
B. A. Захаров, Г. В. Демченко. СКЛАДОВІ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМ МЕНЕДЖМЕНТОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	51
R. Ye. Zvarych, I. Ya. Zvarych. GLOBAL ECONOMIC ARCHITECTURE SHIFT UNDER COVID-19.....	53
A. C. Зілінська, B. I. Мельник. ПОСИЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.....	55
Д. О. Зубко. СТРАТЕГІЧНІ ЗАВДАННЯ УПРАВЛІННЯ БРЕНДОМ.....	57
A. Islamgaleyev, M. Petrova. IMPROVEMENT OF CUSTOMER-ORIENTED MANAGEMENT OF METAL TRADING COMPANIES.....	59
B. B. Іванієнко. ЗАГРОЗИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ І ЗАСОБИ ЗАХИСТУ ІНФОРМАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	61
I. Я. Іпполітова, М. М. Салун. ОЦІНЮВАННЯ ЗБАЛАНСОВАНOSTІ БІЗНЕС-ПОРТФЕЛЯ ПІДПРИЄМСТВА.....	62
Т. В. Калашнікова. ВИКОРИСТАННЯ ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	64
O. Kanova, K. Kryvobok. PRACTICAL EXPERIENCE OF THE PARTNERSHIP PROJECTS IMPLEMENTATION IN UKRAINE.....	66
K. A. Кіріченко. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ ПРИ ВИРОБНИЦТВІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР.....	68
K. B. Ковальчук, М. Р. Подорожна. МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ ПОЗИЦІОНУВАННЯ БРЕНДУ В МІЖНАРОДНОМУ СЕРЕДОВИЩІ.....	70
М. В. Ковтун. ІННОВАЦІЙНІСТЬ У СОЦІАЛЬНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ.....	72
O. B. Козирева, O. I. Гарафонова, М. Є. Іванов. ШЛЯХИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	74
O. M. Колодізов, O. I. Лозинська. ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІК.....	76
O. Kolodiziev, I. Pleskun. IMPROVEMENT OF THE METHODOLOGICAL TOOLS OF RISK-CONTROL OF BANK CUSTOMERS IN THE FINANCIAL MONITORING SYSTEM.....	78
A. A. Кудь. ВПЛИВ ЦИФРОВИХ АКТИВІВ НА ОРГАНІЗАЦІЮ СУСПІЛЬНИХ ВІДНОСИН.....	80
T. Kuzenko, N. Sablina. PLACE OF CONTROLLING IN STRENGTHENING THE ENTERPRISE'S FINANCIAL SECURITY.....	82
V. Laptiev, D. Kasmin. THE SOCIO-CULTURAL ASPECT OF MEDIATION IN CONFLICT MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE LEVEL	84
O. B. Лебідь. ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ І ОБ'ЄКТІВ (НА ПРИКЛАДІ СКЛАДНОЇ СИСТЕМИ “КАПІТАЛ”).....	86

T. Lepeyko, T. Higuchi. GOVERNANCE STRUCTURE AND MANAGEMENT STRUCTURE OF COMPANIES.....	88
A. Lytvynenko. VENTURE CAPITAL IN THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP.....	90
I. Litvinova, I. Zablodska. DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE: AN ECOLOGICAL ASPECT.....	92
М. А. Мащенко, О. М. Кліменко. ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	94
А. В. Мордовець. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ.....	96
І. Г. Муренець. ВПЛИВ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ОРГАНІЗОВАННОСТІ НА ЯКІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	98
М. М. Mursalov. BANKING REGULATION: WORLD TRENDS AND NATIONAL PECULIARITIES.....	100
K. Naumik-Gladka, O. Ptashchenko. PECULIARITIES OF THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS IN THE ASPECT OF INTERNATIONAL SECURITY.....	102
K. Naumik-Gladka. CRISIS AS A FACTOR IN SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF SOCIETY.....	104
О. А. Небилиця. ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ.....	106
A. Nikitina, K. Velichko. DEVELOPMENT OF THE THEORETICAL BASIS OF PORTFOLIO INVESTMENT IN THE CONTEXT OF THE FINANCIAL GLOBALIZATION	108
V. I. Otenko, K. O. Barkova. KEY DIFFERENCES BETWEEN THE TERMS “ORGANIZATIONAL CULTURE” AND “CORPORATE CULTURE”.....	110
М. Пасько. КАТЕГОРІАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗМІСТОВНОСТІ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	112
І. К. Перепелиця. ФРІЛАНС: МІЖНАРОДНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД ЩОДО ПЕРСПЕКТИВ ПРАВОВОГО ВРЕГУЛЮВАННЯ.....	114
З. Ф. Петряєва, Г. А. Іващенко. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО АНАЛІЗУ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ.....	116
H. Pisarevskaya, A. Semenchuk. DEVELOPMENT OF INNOVATIVE DIGITALIZATION TECHNOLOGIES IN PERSONNEL MANAGEMENT	118
Л. І. Піддубна, М. В. Горобинська. ЛАНЦЮГ ВАРТОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІДЕНТИФІКАЦІЇ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ АУТСОРСИНГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ІТ-ГАЛУЗІ.....	120
І. О. Піддубний, Л. І. Піддубна. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ ПРОДУКТІВ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ІНДУСТРІЇ.....	122
T. Pliekhanova. IMPLEMENTATION OF THE RISK ASSESSMENT SYSTEM FOR INNOVATIVE ACTIVITY.....	124
О. О. Пономаренко, І. Ф. Лісна. ОСОБЛИВОСТІ АНТИІНФЛЯЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ	126
Т. О. Попова. КОМУНІКАЦІЙНА МОДЕЛЬ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я.....	128
Н. В. Проскурніна, Ю. Б. Доброскок. ВИКОРИСТАННЯ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ НА ПРИКЛАДІ МЕСЕНДЖЕРІВ ТА ЧАТ-БОТІВ.....	130

M. Pudrovska. LE TOURISME NOSTALGIQUE.....	132
О. І. Пушкар, Ю. Л. Татаринцева. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ.....	134
O. Rats, J. Kholodnaya. WAYS OF IMPROVEMENT OF THE FINANCIAL MONITORING SYSTEM OF BANKING ACTIVITY.....	136
Т. О. Резнікова, І. Е. Астахова. BREXIT: ДЛЯ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ, ЄС ТА УКРАЇНИ.....	138
В. Самойленко. АНТИКРИЗОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ	140
I. Seyidayo, V. Smalskys. PRACTICAL ASPECTS IN THE METHODOLOGY OF PUBLIC ADMINISTRATION.....	142
М. Ю. Серпухов. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ВПЛИВУ УМОВ ТОРГІВЛІ ПРИ ВИБОРІ ПЕРСПЕКТИВНИХ РИНКІВ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ.....	144
T. Sigaieva, I. Herashchenko. PROPOSALS FOR IMPROVING STRATEGIC PLANNING IN UKRAINE.....	146
Т. О. Ставерська, В. О. Козуб. ЕКОЛОГІЧНА ЕКОНОМІКА В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СВІТОВОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	148
N. Stepanenko. THE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN FOREIGN TRADE RELATIONS.....	150
O. Sushchenko, S. Sushchenko. GLOBALIZATION IMPACT ON THE SMALL AND BIG BUSINESSES INTEGRATIVE INTERACTION.....	152
І. В. Терон. ТРАНСФОРМАЦІЯ РИНКУ ПРАЦІ З ПОГЛЯДУ СИНЕРГЕТИКИ.....	154
K. Tymoshenko. DIGITALIZATION FORMS OF TOURISM INDUSTRY.....	156
V. V. Tomakh. ENTERPRISE KNOWLEDGE MANAGEMENT PROCESS IN THE CONDITIONS OF KNOWLEDGE ECONOMY.....	158
A. С. Тутова. СУТНІСТЬ ТА ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО РІВНЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА.....	160
V. Ushkalyov, M. Martiyanova. TRUST AS A FACTOR OF INTERACTION EFFICIENCY IN A BUSINESS ENVIRONMENT.....	162
Д. В. Фатьянов. ЗМІСТОВНА МОДЕЛЬ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	164
V. Tsekhanovych. THE ROLE OF EUROREGIONS IN INTEGRATION PROCESSES.....	166
Т. С. Черкашина. МЕХАНІЗМ ТАРГЕТУВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ В КРАЇНАХ ВИШЕГРАДСЬКОЇ ГРУПИ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ.....	168
Г. С. Черноіванова, С. К. Василик. ІННОВАЦІЇ ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ.....	170
A. Shliakhta, O. Ostapenko. LEGAL REGULATION OF MONOPOLISTIC FORMATIONS IN UKRAINE.....	172
O. V. Iarmosh, I. V. Voroniuk. UKRAINIAN BUSINESSES PRIORITIES TO ENTER INTERNATIONAL MARKETS IN THE CONTEXT OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS.....	174
O. M. Iastremska. DETERMINING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	176
O. Iastremska. THE VALUE OF THE TOURIST INDUSTRY FOR THE DEVELOPMENT OF THE EDUCATION SYSTEM.....	178
Н. В. Ющенко, Л. Й. Аведян. ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУВАННЯ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ.....	180

СЕКЦІЯ 2. ЦИКЛІЧНА ДИНАМІКА ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

I. Aksonova. TO THE ISSUE OF THE THEORETICAL-METHODICAL PROVISION OF STATISTICAL RESEARCH OF ECONOMIC SECURITY OF THE REGIONS.....	182
M. Berest, O. Koiuda. ASSESSMENT OF CRISIS DEVELOPMENT IN THE ENTERPRISE.....	184
Г. М. Брусильцева. ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ ЯК ЗАСОБУ ПІДВИЩЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	186
V. Burdaev. USING THE CHAT-BOT @ES_ECONOMY_KARKAS_BOT FOR ON-LINE CONSULTING WITH AN EXPERT SYSTEM.....	188
H. Vereshchahina, T. Pliekhanova. ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF USING INNOVATIVE RISK ASSESSMENT METHODS.....	190
І. П. Голофаєва, О. В. Авраменко. КОГНІТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ	192
O. V. Hunko. CYCLICITY OF COMPETITIVE PROCESSES.....	194
T. Denysova, O. Hrebenikova. CREATION OF MONITORING SYSTEM AS A TOOL FOR ENSURING THE BANKING SYSTEM FINANCIAL STABILITY.....	196
V. Derykhovska. ANALYSIS OF CURRENT TRENDS IN MIGRATION FLOW IN UKRAINE: LABOR AND EDUCATIONAL MIGRATION.....	198
E. Zhelezniakova, T. Silichova. MATHEMATICAL MODELING AS A MEANS OF CONTROL AND EVALUATION OF THE QUALITY OF THE EDUCATIONAL PROCESS.....	200
I. Zhuravlyova, A. Honcharenko. THE DETERMINANTS OF CAPITAL STRUCTURE: A STUDY OF UKRAINIAN FIRMS.....	202
І. Я. Іпполітова, Г. О. Селезньова. ПРОБЛЕМИ ТА НЕОБХІДНІ УМОВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	204
T. Kolodizeva, V. Pysmak. APPLICATION OF MATHEMATICAL METHODS AND MODELS IN MODERN LOGISTICS.....	206
A. Kotlyk, K. Larina. ANALYSIS OF TENDENCIES ON THE UKRAINIAN FABRIC MARKET.....	208
S. V. Labunska, M. V. Sobakar. JUSTIFICATION OF CREATION, IDENTIFICATION AND EVALUATION OF INTANGIBLE ASSETS ON THE PLATFORM OF INNOVATIVE HEI.....	210
O. Mazorenko, O. Myronova. MODERN ASPECTS OF ORGANIZING THE MARKETING ACTIVITY	212
O. Mazorenko, M. Tomanek. UKRAINE AND POLAND EVENT INDUSTRY PROFILES: FEATURES OF NATIONAL CULTURES.....	214
Є.О. Малишко, В. В. Чернишов. ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ЗЕД ПІДПРИЄМСТВ.....	216
Л. М. Малярець, А. В. Воронин. ДИНАМІКА РИНКОВИХ ВЗАЄМОДІЙ.....	218
O. Martynova, Іe. Misiura. DESCRIPTION OF THE MODEL OF FINANCIAL ACTIVITY OF AN ENTERPRISE BASED ON A GRAPHICAL AND THEORETICAL APPROACH.....	220
A. Matvieieva. MAIN DIRECTIONS OF MODERNIZATION OF NATIONAL TRANSPORT LEGISLATION.....	222
O. Milov, S. Milevskyi. ASSESSMENT OF THE INFORMATION RESOURCES USAGE IN THE BUSINESS PROCESS.....	224

П. А. Орлов. СВІТОВА ЕКОНОМІЧНА КРИЗА І ПАНДЕМІЯ КОРОНАВІРУСУ І ЇХ УРОКИ ДЛЯ УРЯДУ УКРАЇНИ ТА ІНШИХ КРАЇН.....	226
I. Pypenko. CLASSIFICATION OF THE CRITERIA FOR CRYPTOCURRENCIES.....	228
O. Protasenko, G. Mygal. GREEN INFRASTRUCTURE AS A COMPONENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT.....	230
O. Rayevnyeva, O. Brovko. THE ASSESSMENT OF THE STATE BUSINESS ENVIRONMENT IN UKRAINE.....	232
Г. І. Свидло. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	234
V. Sereda. INTRODUCTION TO THE ROLE OF LAW IN THE OPTIMIZATION OF MODERN ECONOMIC DYNAMICS.....	236
I. Sierova, Z. Barka. ECONOMIC STABILITY: ASSESSMENT TOOLS.....	238
P. Srivastava, T. Zhyber. INTELLIGENT SUSTAINABILITY RANKING SYSTEM WITHIN LOCAL BUDGETING.....	240
K. Stiepanova. THE CAUCHY FUNCTION FOR DIFFERENCE EQUATIONS.....	242
Ю. М. Тер-Карпетянц. ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА ЕКОНОМІКУ, БІЗНЕС ТА НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	244
Г. Холодний, В. Рожко. СУЧАСНІ МАРКЕТИНГОВІ МЕТОДИ ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ.....	246
В. М. Чекштуріна. УМОВИ ЕФЕКТИВНОЇ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ДЕРЖАВИ	248
М. І. Чепелюк, І. А. Булкіна. ГЛОБАЛЬНА КРИЗА ЯК НАСЛІДОК ПАНДЕМІЇ COVID-19.....	250
О. К. Шевченко, А. В. Жуков. ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ МАКСИМАЛЬНОЇ ПРАВДОПОДІБНОСТІ В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ.....	252
Д. В. Шиян. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДИНАМІКИ ЦІН НА ТОВАРНІ Ф'ЮЧЕРСИ.....	254
С. Юшко. СУБ'ЄКТИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: УКРАЇНСЬКІ КРИТЕРІЇ ІДЕНТИФІКАЦІЇ.....	256

СЕКЦІЯ 3. ПИТАННЯ ОСВІТИ ТА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

Х. Ф. Агавердієва, А.О. Малюкіна. КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА МЕНЕДЖМЕНТУ ЗНАНЬ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	258
R. Agadzhanova. INFORMATION AND COMMUNICATIONS TECHNOLOGY FOR TEACHING AND LEARNING ENGLISH.....	260
N. Andrieieva, N. Sotsenko. FOREIGN LANGUAGE TRAINING OF STUDENTS OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS OF ECONOMIC PROFILE.....	262
Л. М. Архипенко. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСВОЄННЯ АНГЛІЗМІВ УКРАЇНСЬКОЮ ЕКОНОМІЧНОЮ ТЕРМІНОСИСТЕМОЮ.....	264
O. Balasanian. THE ROLE OF TEACHER'S PERSONALITY IN THE PROCESS OF TEACHING A FOREIGN LANGUAGE.....	266
Л. В. Баличева, Л. Е. Добрунова. ЗАГОСТРЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПРОТИРІЧ У ХАРКОВІ (ЖОВТЕНЬ – ГРУДЕНЬ 1917 Р.).....	268
I. Bezugla, L. Savytska. INTERCULTURAL COMPETENCE THROUGH TEACHING FOREIGN LANGUAGES.....	270

Ю. В. Бєлікова, Г. В. Сорокіна. ВТОРИННИЙ АНАЛІЗ ДАНИХ: ОГЛЯД РЕСУРСІВ.....	272
T. P. Blyznyuk, O. V. Maystrenko. VALUE PROFILES OF UKRAINIAN UNIVERSITIES ORGANIZATIONAL CULTURE.....	274
О. В. Бровко, Д. Ю. Михайличенко. ПРОВІДНА РОЛЬ ОСВІТНЬОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ БУДІВНИЦТВІ.....	276
N. Butkovska, T. Lazarenko. NEW METHODS OF COMMUNICATIVE COMPETENCE DEVELOPMENT.....	278
E. Herasymenko, K. Kovalova. ORGANIZATION OF STUDENTS' SELF-STUDY THROUGH THE SYLLABUS.....	280
С. М. Голубєв. СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ СКЛАДОВІ ЗГУРТОВАНOSTІ ТРУДОВОГО КОЛЕКТИВУ.....	282
О. Гончарова, А. Лещінська. ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ МІЖКУЛЬТУРНОГО ПІДХОДУ В ОСВІТНІЙ ПРАКТИЦІ В КОНТЕКСТІ ВИВЧЕННЯ І ВИКЛАДАННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ.....	284
В. О. Данілі'ян, І. В. Застава. ОСВІТА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ: СУТНІСТЬ ТА СПЕЦИФІКА РЕАЛІЗАЦІЇ.....	286
O. A. Dragan, D. S. Tsykina. ENTWICKLUNG DER MEDIATIVEN KOMPETENZ IM FREMDSPRACHENUNTERRICHT.....	288
О. С. Дьолог, І. М. Ходарєва. МІСЦЕ І РОЛЬ ЗАПОЗИЧЕНЬ У СУЧАСНІЙ УКРАЇНСЬКІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕРМІНОЛОГІЇ.....	290
Л. А. Євдокімова-Лисогор. МІЖДИСЦИПЛІНАРНИЙ ПІДХІД У ПРОЦЕСІ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ТУРИЗМУ ДО МІЖКУЛЬТУРНОГО ДІАЛОГУ.....	292
І. В. Жеребятнікова, Ю. І. Потоцька. ЕВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ ВЕКТОР ФОРМУВАННЯ КУЛЬТУРНОЇ ПОЛІТИКИ СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ.....	294
О. Г. Зима, О. П. Просяник. ТЕЛЕЖУРНАЛІСТИКА: КІБЕРНЕТИЧНИЙ ХАРАКТЕР СУСПІЛЬНО-ЕТИЧНОГО ДИСКУРСУ	296
І. Б. Іванова. МЕДІАОСВІТА СЬОГОДНІ: ШЛЯХ ДО РОЗВИТКУ ГРОМАДСЬКОЇ ЖУРНАЛІСТИКИ.....	298
A. Ivashura, O. Borysenko. INFLUENCE OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE KHARKOV REGION ON THE ENVIRONMENT AND THE TRANSITION TO THE GREEN ECONOMY.....	300
Н. М. Карікова, І. І. Казимир. ПРО НОРМАТИВНЕ ВЖИВАННЯ ТЕРМІНА ДИДЖИТАЛІЗАЦІЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ГАЛУЗІ.....	302
М. Д. Карцева, Н. О. Білик. ОСОБЛИВОСТІ ІНШОМОВНОГО НАВЧАННЯ ІНОЗЕМНИХ ГРОМАДЯН.....	304
O. Kobrynets, I. Skorina. L'UTILISATION DES TECHNOLOGIES INFORMATIQUES AU COURS DE L'ENSEIGNEMENT DES LANGUES ETRANGERES.....	306
T. Kolbina, L. Lukaschowa. INTERKULTURELLE KOMPETENZIN DER AUSBILDUNG VON WIRTSCHAFTSSTUDENTEN.....	308
Д. С. Коротков, О. М. Кузь. ПУБЛІЧНА ДИПЛОМАТІЯ ЯК ОСНОВНИЙ ІСТРУМЕНТАРІЙ ЛЕГІТИМІЗАЦІЇ ДЕРЖАВИ У СВІТОВОМУ ПРОСТОРІ.....	310
S. S. Lebedev. TECHNOLOGY FOR IMPROVING HUMAN POTENTIAL: GAMIFICATION IN EDUCATION AND TRAINING.....	312
I. L. Lebedeva, L. O. Norik. A MAPPING STUDY ON BUILDING MATHEMATICAL COMPETENCIES OF ECONOMIC STUDENTS	314

O. Lebedynska, O. Ivanisov. PROBLEMS OF THE SOCIETY SOCIAL POLARIZATION IN UKRAINE.....	316
T. I. Lepeyko, Miao Jianping. FEATURES OF ASIAN MODELS ORGANIZATIONAL CULTURE.....	318
N. Lysytsia, T. Prytychenko. MODERN TRENDS OF PRICING IN EDUCATIONAL SERVICES MARKET.....	320
О. О. Литвин. МОВЛЕННЄВІ ФОРМУЛИ ДИПЛОМАТИЧНОГО ЕТИКЕТУ.....	322
А. В. Литвиненко. ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ	324
В. М. Лугова, О.А. Єрмоленко. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ САМОРОЗВИТКУ КЕРІВНИКА ЗАСОБАМИ САМОМЕНЕДЖМЕНТУ: СУЧАСНІ ПІДХОДИ.....	326
V. Luhova, M. Martiyanova. SOCIO-PSYCHOLOGICAL CHARACTERISTICS OF THE ENTREPRENEUR'S PERSONALITY.....	328
І. В. Малець, О. Л. Некрилова. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МНЕМОТЕХНИК В ПРАКТИКЕ ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ.....	330
L. Mykhailova. THE PSYCHOLOGICAL ASPECT OF PREPARING STUDENTS FOR THE INTERCULTURAL COMMUNICATION PROCESS.....	332
N. V. Mikailouk, Mohamed Lamaachi. LE PROFESSIOGRAMME COMME L'UN DES ELEMENTS D'ANALYSE DE LA CULTURE PROFESSIONNELLE DES FUTURS BACHELIERS DANS LE SECTEUR BANCAIRE.....	334
С. Мішина, О. Мішин. НАУКОВО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПРОЕКТУВАННЯ.....	336
G. Nazarova, A. Demianenko. PROBLEMS OF "NEET" YOUTH MEASURING IN UKRAINE.....	338
O. Nifatova, L. Hanushchak-Yefimenko. TECHNOLOGY TRANSFER AS AN EFFECTIVE DIRECTION OF THE COMMERCIALIZATION OF SCIENTIFIC DEVELOPMENTS OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS.....	340
O. Nifatova, V. Sviatetskyi. TECHNOLOGY TRANSFER AS AN EFFECTIVE METHOD OF SCIENTIFIC DEVELOPMENTS COMMERCIALIZATION.....	342
O. Oleksenko, I. Reshetniak. COMPETENCES FORMATION IN THE PROCESS OF FUTURE ECONOMISTS' TRAINING	344
S. Osmachko, I. Hontarenko. FEATURES OF CLASSROOM AND OUT-OF-CLASS FORMS OF TRAINING	346
В. М. Остапенко. TRENDS IN EDUCATION DURING COVID-19.....	348
I. M. Pererva, I. O. Kinas. IMPORTANCE OF THE INNOVATIVE LABOR FOR THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE	350
T. Pylaieva, Zh. Didenko. MANAGERS TRAINING AT AUSTRALIAN UNIVERSITIES.....	352
І. А. Подмарьова. ВТІЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ПРОЦЕС ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ СТУДЕНТІВ ЗАКЛАДІВ ВІЩОЇ ОСВІТИ.....	354
O. V. Polezhaeva. INTERACTIVE METHODS OF TEACHING FOREIGN LANGUAGES	356
O. Ptashchenko, O. Afanasieva. THE IMPACT OF TECHNOLOGY TRANSFER ON THE HIGH-TECH INDUSTRY.....	358
Р. Пукала, Н. Внукова. РОЗВИТОК КОМПЕТЕНТНОСТІ ФАХІВЦІВ З ФІНАНСІВ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА.....	360
Н. І. Самсоненко, Я. П. Лютьвієва. НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ ЕКОНОМІСТІВ ІНШОМОВНОГО ПРОФЕСІЙНО СПРЯМОВАНОГО ПИСЕМНОГО МОВЛЕННЯ.....	362

Н. О. Свиначенко, Н. Л. Шелкунова. ПРО ЕВОЛЮЦІЮ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОГЛЯДІВ І.Я. ФРАНКА.....	364
А. В. Семенченко, О. В. Ачкасова. ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	366
В. В. Сергієнко. СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	368
Н. М. Силенко. ДИСТАНЦІЙНА ПРАЦЯ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ.....	370
І. І. Сметана, В. Г. Сухенко. ОСОБЛИВОСТІ ТЕРМІНОЛОГІЇ СУЧАСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ДИСКУРСУ.....	372
С. Ю. Сокол. ФОРМУВАННЯ СКЛАДОВИХ ЛІНГВІСТИЧНОЇ ОСВІТИ МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ.....	374
Y. Sotnikova, E. Stepanova. MAIN ASPECTS OF EMPLOYEE SEPARATION AND RETENTION	376
І. О. Спаська. СУТНІСТЬ ДЕФІНІЦІЇ “КАР’ЄРА”.....	378
Н. Strokovich. ASSESSMENT OF MANAGERIAL COMPETENCE OF MEDICAL STAFF.....	380
М. І. Ус. ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ НАДАННЯ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ НА ОСНОВІ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	382
Є. Л. Хачатрян. ІНСТРУМЕНТИ ФОРМУВАННЯ МІЖКУЛЬТУРНОЇ ДИСКУРСИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ У МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІКИ.....	384
Л. О. Чаговець, О. В. Панасенко. ІНФОРМАЦІЙНА МОДЕЛЬ СТВОРЕННЯ ІНТЕРАКТИВНИХ ЕЛЕКТРОННИХ НАВЧАЛЬНИХ КУРСІВ У ДИСТАНЦІЙНОМУ НАВЧАННІ СТУДЕНТІВ	386
О. Черемська, В. Жовтобрюх. ФОРМУВАННЯ МОВНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ У ПРОЦЕСІ КРЕАТИВНОГО НАВЧАННЯ СТУДЕНТА ЕКОНОМІЧНОГО ЗВО.....	388
О. Chekhratova. IMPEMETING SELF-ASSESSMENT TECHNIQUES INTO FUTURE ECONOMISTS LEARNING PROCESS.....	390
V. T. Cheshko, N.O. Konnova. TRANSDISCIPLINARY TRANSFORMATIONS OF THE POLITICAL AND ECONOMIC PARADIGMS AT INFORMATION CIVILIZATION (ESSAY).....	392
О. В. Шарапова. РОЛЬ ПЕДАГОГІЧНОЇ ПІДТРИМКИ В ПРОЦЕСІ АДАПТАЦІЇ СТУДЕНТІВ ПЕРШОГО КУРСУ ДО НАВЧАННЯ У ЗВО	394
V. Shcherbak, I. Sviatetska. GLOBAL COMPANIES BRANDS PROMOTION STRATEGIES ON UKRAINIAN MARKET.....	396
К. В. Яресько, Г. В. Старкова. ВПЛИВ РОЗСЛІДУВАЛЬНОЇ ЖУРНАЛІСТИКИ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....	398

НОТАТКИ

Наукове видання

Тези доповідей
матеріали V науково-практичної конференції
«Економічний розвиток і спадщина
Семена Кузнеця»

26–27 листопада 2020 р.

Відповідальний за випуск: Євсєєв С. П.

Комп'ютерна верстка: Семенченко Ю. С.

Підписано до друку 16.11.2020 р. Формат 60×84/16.

Папір офсетний. Гарнітура Arial. Цифровий друк.

Умовно-друк. арк. 47,66. Наклад 300. Замовлення № 1120-264

Віддруковано з готового оригінал-макета.

Видавництво та виготовлення – Видавничий дім «Гельветика»

65101, Україна, м. Одеса, вул. Інглєзі, 6/1

Телефони: +38 (0552) 39 95 80

+38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 6424 від 04.10.2018 р.