



**ВСЕУКРАЇНСЬКА ЦЕНТРАЛЬНА СПІЛКА СПОЖИВЧИХ ТОВАРИСТВ
НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИЙ ЦЕНТР «УКООПОСВІТА»**

ЗБІРНИК ТЕЗ ДОПОВІДЕЙ

**учасників Вісімнадцятої
науково-практичної конференції студентів
закладів вищої та фахової передвищої освіти
Укркоопспілки**

**«Інноваційні процеси
і їх вплив на ефективність
діяльності підприємства»**

Частина 1

**Укоопосвіта
2021**

Інноваційні процеси і їх вплив на ефективність діяльності підприємства

Науково-практична конференція
2021 року

Збірник тез доповідей учасників Вісімнадцятої науково-практичної конференції студентів закладів вищої та фахової передвищої освіти Укркоопспілки «Інноваційні процеси і їх вплив на ефективність діяльності підприємства». Частина 1. – К. : НМЦ «Укоопосвіта», 2021. – 112 с.

Редакційна колегія:

Войнаш Л. Г., к.е.н
Вініченко К. П.
Делія О. В., к.і.н., доц.
Добридник С. І.
Зубко Н. П.
Кабаці Б. І., к.е.н., доц.
Кошкаров С. А., к.е.н., доц.
Куцик П. О., д.е.н., проф.
Манжура О. В., д.е.н., проф.
Мулярчук В. М., к.е.н., доц.
Нестуля О. О., д.і.н., проф.
Піхотіна Л. М.
Семак Б. Б., д.е.н., проф.
Силантьєва О. С.

© НМЦ «Укоопосвіта», 2021

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Непомнящий Ілля

*Ковтун О. І. – науковий керівник, к.е.н., професор
Львівський торговельно-економічний університет*

Анотація. У роботі розглянуто роль і значення інновацій в умовах економічної глобалізації. Визначено місце України в глобальному інноваційному просторі, запропоновано адаптацію державної інноваційної політики до впливу чинників глобалізації.

Ключові слова: глобалізація, інновації, інноваційний розвиток, транснаціональні корпорації (ТНК).

Постановка проблеми. На сьогоднішній день глобалізаційні процеси є невід’ємним атрибутом інноваційного розвитку та становлення конкурентоспроможності економіки країни. Посилення тенденцій інноваційного розвитку держави можливе лише за умови врахування впливів глобалізації. У зв’язку з цим дуже важливим для теорії і практики економічного розвитку є питання про вплив глобалізації на активізацію інноваційної діяльності.

Аналіз основних досліджень. У вітчизняній економічній літературі представлено багато наукових праць, присвячених дослідженню різних аспектів як глобалізації, так і інноваційного розвитку. Дослідженню проблем глобалізації присвятили свої праці О. Білорус, А. Грунвальд, Ю. Пахомов, А. Поручник, Д. Лук’яненко, В. Іноземцев, М. Кастельс та інші. Різні аспекти інноваційного функціонування вітчизняної і світової економіки з’ясовано в роботах вітчизняних та закордонних фахівців: Ю. Бажала, В. Гейця, П. Друкера, Г. Менша, Р. Ромера, Й. Шумпетера, Л. Федулової, Г. Іцковіца та інших.

Мета. Дослідити рівень інноваційного розвитку національної економіки України та визначити напрями вдосконалення її державної інноваційної політики в контексті кращого використання можливостей, які надає глобалізація в питаннях розвитку, впровадження та розповсюдження інновацій.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах будь-які процеси необхідно розглядати з урахуванням чинника глобалізації. На сьогодні немає сталого визначення дефініції «глобалізація». Щодо сутності глобалізації, то ми підтримуємо думку тих дослідників, які під цим явищем розуміють зростаючу взаємозалежність економік різних країн через посилення транскордонних переміщень товарів, послуг і капіталу, а також інтенсивність обміну інформацією й технологіями [1, с. 47–50]. Глобалізація виявляється у зростанні міжнародної торгівлі та інвестицій, небаченій до цього диверсифікації робочої сили, значному підвищенні ролі транснаціональних корпорацій у світогосподарських процесах, загостренні глобальної конкуренції, появі систем глобального стратегічного менеджменту [2, с. 45]. Ключовими аспектами глобалізації економіки, враховуючи наведене визначення, є такі складові: інтернаціоналізація виробництва і капіталу; взаємовплив, взаємозалежність, взаємопов’язаність країн, регіонів,

компаній; посилення інтеграційних процесів; уніфікація і формування єдиного економічного простору, загальносвітової економічної системи; заміщення державного регулювання міжнародним.

Інноваційними параметрами глобалізації виступають: питома вага інноваційної продукції, науково-технологічних і інформаційних послуг, комерційного науково-технологічного обміну у світовому ВВП й експорті; частка новітніх, удосконалених та ресурсозберігаючих технологій у загальному їх обсязі; ступінь стандартизації й уніфікації продукції і послуг [3, с. 14].

Розглянемо фактори глобалізації, що впливають на інноваційну діяльність як країни так і підприємства.

В умовах глобалізації світової економіки відбувається посилення міжнародної конкуренції. У зв'язку з цим інноваційна діяльність стає все більш актуальнішою та служить основою для конкурентних переваг.

У розвинутих країнах світу здійснюється активна державна підтримка інноваційної діяльності, орієнтація національної економіки на науково-інноваційний розвиток, державна фінансова підтримка інноваційних процесів, стимулювання інновацій через встановлення пільгового оподаткування, надання кредитів, розвиток науково-дослідної та інноваційної інфраструктури, створення сприятливого інвестиційно-інноваційного клімату. Подібний підхід до розвитку інновацій є характерним і для низки країн, що розвиваються, таких, наприклад, як Китай і Індія. Особлива увага приділяється сприянню відкриттю та розвитку мережі технологічних парків і бізнес-інкубаторів [3, с. 24].

Країни – інноваційні лідери спеціалізуються на розвитку високотехнологічних виробництв. Індикаторами визначення лідируючих позицій є: кількість патентів. За даними Всесвітньої організації інтелектуальної власності (World Intellectual Property Organization) станом на 2020 рік найбільшу кількість патентних заявок лишили такі країни як: Китай; США; Японія; Південна Корея; Німеччина.

Україна у цьому рейтингу знаходиться на 28 позиції [4].

У сучасній глобальній економіці поряд із державою у сприянні розвитку інновацій величезну роль відіграють транснаціональні корпорації (ТНК). За рейтингом Fortune Global 500, який щорічно складається виданням Fortune з 500 найбільших компаній світу, ці компанії в 2019 році отримали дохід у розмірі 33,3 трлн дол. США. Так, до рейтингу топ-20 найбільших ТНК світу за прибутком віднесено 8 компаній зі США та 4 з Китаю [5]. Такі результати з одного боку є наслідком широкого та інтенсивного застосування ними інновацій, а з іншого – ресурсом для подальшого їх розвитку, впровадження та глобального розповсюдження, зокрема за принципом інтерналізації інновацій.

На активність та обсяги інвестиційних процесів в інноваційній сфері в умовах глобалізації економіки насамперед впливають темпи та динаміка прямих іноземних інвестицій. Провідну роль у здійсненні прямих іноземних інвестицій власне і займають ТНК.

Лідируючі позиції за обсягами прямих іноземних інвестицій займають США, які мають близько 200 закордонних дослідницьких організацій, розміщених в Японії, Канаді, Великобританії, Франції, Німеччині. Серед нових інду-

стріальних країн можна виділити ТНК, розташовані у Сінгапурі, на Тайвані, у Китаї та в Індії [6, с. 146].

Важливу роль у процесах глобалізації інноваційної сфери відіграють інтеграційні союзи (об'єднання) та міжнародні інститути. Багато країн вважають інтеграційні союзи способом уникнення негативних процесів, пов'язаних з глобалізацією, і найбільш ефективним шляхом підвищення конкурентоспроможності як окремих країн, так регіону в цілому на основі інновацій.

Інноваційний розвиток української економіки на основі міжнародних зіставлень дозволяє виявити місце України в глобальному інноваційному просторі, яке може бути охарактеризоване як якісно, так і виміряно кількісно на основі групи показників. З-поміж них ми використовуємо Глобальні індекси, які оцінюють ті чи інші позиції країн у світовій економіці

Дослідження факторів інноваційного розвитку здійснимо за допомогою складових індексів інноваційного розвитку та інноваційного потенціалу країн, запроваджених міжнародними аналітичними центрами. До найбільш відомих та широко прийнятих у світовій теорії та практиці вимірювання та порівняльного аналізу інноваційного розвитку країн індексів належать:

- Глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index, GII), який розраховує аналітичний центр Лозаннської школи бізнесу INSEAD, Швейцарія;
- Індекс рівня глобалізації країн світу (KOF Globalization Index) комбінований показник Швейцарського економічного інституту (KOF Swiss Economic Institute), що дозволяє оцінити масштаб інтеграції тієї чи іншої країни в світовий простір.

Таблиця 1

Показники України в міжнародних рейтингах

Назва рейтингу	Рік	Позиція
Глобальний індекс інновацій, GII	2020	45(131)
Рейтинг країн світу за Індексом глобалізації KOF	2018	44(203)
Рейтинг країн світу за Індексом розвитку людського капіталу	2018	50(157)
Глобальний індекс конкурентоспроможності	2020	85(141)

Джерело: складено автором на основі [8; 9; 10; 11]

Глобальний інноваційний індекс (GII) є важливим як агрегований показник із розрахунку дії факторів, таких як інноваційні витрати та інноваційна віддача. Він є міжнародним рейтингом, в межах якого її експерти намагаються оцінити те, як різні країни світу розвивають інноваційні галузі економіки і намагаються втілити їх в життя. При його складанні оцінюється не тільки наукова, але і політична та економічна складові успіху, в тому числі якість інноваційного законодавства, відсутність перешкод для ведення бізнесу, рівень корупції та інші фактори, які не мають безпосереднього відношення до науки і технологій. Інноваційний індекс розраховується як середньозважена сума оцінок за двома групами показників і показує співвідношення витрат і ефективності зусиль з

розвитку інновацій в країні. Верхні місця в рейтингах за 2013–2020 роки за Глобальним інноваційним індексом займають Швейцарія, Швеція, Великобританія, США, Нідерланди, Фінляндія, Сінгапур, Данія, Ірландія, Люксембург, Гонконг, Німеччина, Південна Корея. Необхідно зазначити, що Глобальний інноваційний індекс в Україні має позитивну динаміку. Так, з 2013 року індекс підвищився з 71 позиції до 45 позиції у 2020 році. Дане позиціонування України у світовому рейтингу говорить про те, що розбудова національної економіки дозволяє здійснювати інноваційну діяльність.

З огляду на глобальні індекси місце України у всесвітніх інноваційних процесах досить скромне, але має позитивну динаміку. Згідно зі звітом KOF Index of Globalization Україна знаходиться лише на 44-му місці за рівнем економічної інтегрованості.

Водночас варто зауважити, що державна інноваційна політика України недостатньо враховує форми прояву та основні тенденції глобалізаційних процесів. На наш погляд, необхідно адаптувати інноваційну систему до умов глобалізації.

З цією метою важливо:

- сформувати економічну стратегію держави, спрямовану на входження України до глобального інноваційного простору;
- модернізувати нормативно-правову базу відповідно до міжнародних стандартів;
- створити привабливі умови для залучення іноземних інвестицій у інноваційний сектор;
- забезпечити пряму державну підтримку придбання патентів, створення та фінансування центрів трансферу технологій;
- створити належні умови для дослідницької діяльності вчених (створення сучасних технопарків, навчання та стажування за кордоном), заохочення їх до участі у розробці та реалізації міжнародних інноваційних проєктів, а також систему стимулювання повернення науковців в Україну;
- спрямувати зусилля на пошук шляхів підняття рівня фінансування науки до європейських стандартів;
- створити систему стимулювання суб'єктів інноваційної діяльності, надавати різні пільги вітчизняним компаніям, що здійснюють інноваційні розробки, продукують інновації та експортують готову інноваційну продукцію.

У контексті розвитку національної економіки інноваційний аспект глобалізації сформує перспективи для зростання наукомісткого та інноваційного рівня економіки за рахунок запозичення відповідного зарубіжного досвіду розвинених країн світу. Крім того, існують можливості та перспективи поєднання досвіду інноваційної діяльності національних і зарубіжних суб'єктів господарювання в тому числі ТНК за рахунок створення міжнародних виробничих та наукових комплексів. Міжнародний характер інноваційної діяльності в умовах глобалізації сприятиме розширенню масштабів обміну технологіями та інтенсифікація процесів руху товарів, підвищенню рівня інформатизації та технічного забезпечення національного виробництва, поширення інновацій у сфері технологій.

Висновки. Глобалізація створює принципово нове зовнішнє середовище, сприятливе для інноваційної діяльності, вплив якого не враховувати неможливо. Процес глобалізації зумовлює розвиток інноваційного підприємництва, яке, в свою чергу, полегшує інтеграцію країни у світогосподарський процес та пристосування до нинішнього процесу глобалізації. Інновації є основою підвищення міжнародної конкурентоспроможності на глобальних ринках, ефективним засобом завоювання нових сегментів ринку та прискорення економічного зростання країни. У зв'язку з цим держава повинна використати всі можливості, які надає глобалізація, особливо у сфері розвитку міжнародного співробітництва, а також максимізувати позитивні ефекти від її впливу, зокрема і в питаннях інноваційного розвитку економіки на усіх її рівнях. Але для цього необхідно адаптувати її інноваційну політику, щоб вона виконувала роль мотиватора для суб'єктів економічних відносин розвивати і впроваджувати інновації в практику своєї господарської діяльності.

Література

1. Денисенко М. П. Глобалізація та її вплив на інноваційний розвиток України / М. П. Денисенко, А. П. Гречан // Проблеми науки. – 2005. – № 1. – С. 47–52.
2. Філіпенко А. С. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть : Навч. посіб. / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін. – К. : Либідь, 2002. – 470 с.
3. Key figures Report 2009-2010. Science, Technologies and Competitiveness // European Commision. – 2011. – Р. 169.
4. Офіційний сайт Всесвітньої організації інтелектуальної власності World Intellectual Property Organization (WIPO) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.wipo.int/portal/en/index.html>.
5. Fortune Global 500 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://fortune.com/global500/2020/search/>
6. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с
7. Хусаїнов Р. В. Глобалізація інноваційної сфери економіки: фактори, стан та наслідки для України / Р. В. Хусаїнов // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2015. – Вип. 10. – С. 94–98.]
8. Глобальний звіт про інновації 2020 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2020-report>
9. Офіційний сайт Швейцарського економічного інституту (KOF Swiss Economic Institute) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://kof.ethz.ch/en/>
10. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.worldbank.org/en/publication/human-capital>
11. Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.weforum.org/>

ІННОВАЦІЙНИЙ РИНОК УКРАЇНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Гаврилюк Олександра

*Воронко О. С. – науковий керівник, к. е. н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет*

Анотація. У роботі досліджено інноваційний ринок в Україні. Досліджено стан інноваційного розвитку вітчизняних підприємств та показано їх пріоритетні типи з врахуванням впливу внутрішнього та зовнішнього середовища.

Ключові слова: інновація, ринок, інноваційна модель, інноваційність, нововведення.

Постановка проблеми: Економічне зростання забезпечується насамперед науково-технічним прогресом та інтелектуалізацією основних чинників виробництва в усіх сферах народного господарства. Безперечно, сьогодні у розвинених економіках домінує інноваційна модель економічного розвитку. Конкурентна боротьба стосується не лише володіння капітальними ресурсами та матеріальними цінностями, а й здатності до розробки і впровадження ефективних нововведень організаційного, комерційного та технологічного характеру.

Аналіз основних досліджень. Багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими досліджується проблематика інноваційного ринку. Серед закордонних вчених, що розглядали цю проблему варто відзначити М. Портера [4], Й. Шумпетера [6] та інших. Питання розвитку інноваційних процесів та інноваційного розвитку розглядаються в працях таких вітчизняних вчених, як І. Зятковський [1], Є. Лазарева [2].

Метою дослідження є визначення особливостей та тенденцій інноваційного розвитку підприємств, розробка пропозицій щодо забезпечення інноваційності з урахуванням глобальних трендів та перспектив залучення інноваційно-креативного фактору при формуванні інноваційної політики.

Виклад основного матеріалу. Безперервне освоєння новітніх технологій є одним з пріоритетних напрямів розвитку первинних господарських суб'єктів та економік розвинених країн. За станом інноваційної активності, швидкості та кількості запроваджених нововведень економічні агенти, країни та регіони конкурують. Саме рівень інноваційності розвитку країни, галузей економіки та регіонів визначають їх місце та позиції на світових ринках товарів, капіталів, послуг та робіт.

Тому, на нашу думку, в глобальній економічній конкуренції виграють держави, які забезпечують сприятливі умови для інноваційної діяльності, пов'язані з розробленням, упровадженням і використанням новинок.

Останнім часом все більш актуальним є розподіл країн відповідно до технологічної ознаки. Згідно з цим виділяються три групи країн: технологічні новатори, технологічні послідовники та технологічні аутсайтери. На жаль, у світі Україна сприймається лише як представник останньої групи.

Без розвиненого ринку інновацій неможливо нормальне функціонування сучасної ринкової економіки, що базується на технічних, технологічних та

управлінських нововведеннях. На жаль, ринок інновацій був і є зараз найслабшою ланкою української економіки. Тому Україна гостро потребує вирішення завдання перетворення інновацій на двигун якісно нового етапу розвитку ринкової економіки.

Деякі автори розглядають інновації, як компонент інших ринків: ринку інтелектуального продукту, ринку високих технологій, ринку інформації, ринку ідей тощо.

Проте інновації не можуть бути об'єктом купівлі-продажу ні на ринку винаходів, ні на ринку ідей, ні на ринку високих технологій, оскільки на стадії ідеї, винаходу чи опису технології інновації ще не існує.

Навпаки, ринок винаходів (або інтелектуальної власності) та ринок високих технологій можуть бути елементом структури ринку інновацій. Основним завданням ринку інновацій є перетворення винаходів у комерційний продукт.

Ми вважаємо, що ринок інновацій можна визначити як систему економічних відносин між продавцями та покупцями з приводу створення, втілення, розповсюдження та споживання інноваційних товарів. Ринок інноваційних товарів не повинен обмежуватися пасивним просуванням інновацій до споживача, а мусить виконувати такі функції:

1) забезпечення – задовольняє потреби споживачів у реалізації чи придбанні інноваційної продукції;

2) регулювання – оптимально формує попит і пропозицію на науково-технічну продукцію й інноваційні послуги, що забезпечує їхній раціональний розподіл між суб'єктами інноваційної діяльності та встановлює рівень цін на них;

3) інформування – є посередником при розповсюдженні інформації між учасниками інноваційного процесу;

4) стимулювання – сприяє створенню конкурентоспроможного інноваційного продукту, розширенню переліку інноваційних послуг і способів їх здійснення;

5) санації – звільняє ринок від неконкурентоспроможних учасників.

Ринок інновацій в економіці виконує функції, які відіграють вирішальну роль у прогресі наукомістких та високотехнологічних виробництв, у перебудові економіки відповідно до загальносвітових тенденцій і в динамічному соціальному розвитку.

Структура ринку інновацій складається з:

- ринку, на якому здійснюється обмін проміжних результатів інноваційного процесу в інформаційній формі, тобто на цьому ринку можуть реалізовуватися нововведення у вигляді інноваційної інформації про новизну та прогресивність розробок і винаходів, а також про їх потенційний економічний ефект;

- ринку, на якому об'єктом купівлі-продажу є кінцевий результат інноваційного процесу (продукція первинного ринку, уречевлена в новій та удосконаленій продукції, засобах праці, технологічних процесах, методах організації та управління тощо) і який опосередковує подальше поширення інновацій в економіці.

На першому ринку інновацій відбуваються процеси створення та освоєння інноваційної продукції, яким відповідають такі етапи інноваційного процесу:

- фундаментальні дослідження (теоретичні та пошукові);
- прикладні дослідження;
- дослідно-конструкторські роботи;
- дослідні, експериментальні роботи, які можуть виконуватися на будь-якому з попередніх етапів.

На другому ринку інновацій відбуваються процеси безпосереднього використання їх у сфері матеріального виробництва, так і в невиробничих сферах. Тут знання матеріалізується, а дослідження знаходять своє логічне завершення у результатах і відбуваються процеси поширення інновацій в економіці.

На відміну від науково-технічного процесу, інноваційний процес не закінчується втіленням – першою появою на ринку нового продукту, послуги чи доведенням до проєктної потужності нової технології. Цей процес не припиняється і після втілення, оскільки у міру поширення інновація удосконалюється, стає більш ефективною, набуває нових споживчих якостей. Це відкриває для неї нові галузі застосування, нові ринки і, відповідно, нових споживачів, які сприймають даний продукт, технологію чи послугу як нові саме для себе [3, с. 123–129].

Процес просування на ринку інновацій постійно повторюється. У ході свого життєвого циклу будь-яка інновація рухається спочатку на первинному, а потім на вторинному ринках. Від швидкості її руху залежить ефективність інноваційної діяльності [5, с. 169].

Як товар, інноваційна продукція може бути реалізована тільки при наявності на неї відповідного попиту. Інноваційна продукція повинна задовольняти потреби конкретного ринку, відповідати рівню сучасних потреб, бути доступною як за ціною так і за сприйняттям.

Ринок інноваційної продукції і інноваційних послуг є саморегулюючою системою. Однак, напрямок науково-технічного прогресу не може відбуватися в некерованому режимі і держава повинна впливати на нього шляхом його регулювання.

Важелем створення сприятливих економічних умов для підвищення інноваційної активності виробників та споживачів інновацій є податкова система. Для формування ресурсної бази необхідно знижувати податки і надавати податкові пільги на розробку і практичну реалізацію науково-технічної продукції. До економічних заходів державної підтримки інноваційної діяльності необхідно віднести також створення фінансово-стійкої системи страхування інвестицій в інноваційні проєкти. Важливим регулятором інноваційної активності є амортизаційна система. Збільшення сум амортизаційних відрахувань буде сприяти розширенню фінансових можливостей підприємств і посиленню їх інвестиційної активності. Збільшення стимулюючої функції амортизації буде сприяти прискоренню впровадження технологічних інновацій [5, с. 169–175].

На нашу думку, складність формування ринку інновацій полягає в тому, що просте накопичення інноваційного потенціалу та наукових результатів у будь-

яких масштабах автоматично не перетворюється в інноваційний процес. Передача знань по ланцюгу від однієї фази інноваційного процесу до іншої потребує додаткової посередницької системи.

Такою системою є власне ринок інновацій, який виникає на певному етапі історичного розвитку та має цікаву особливість: він не може бути сформованим, поки промисловість байдужа до його товару. Саме тут виникає тісний зв'язок між горизонтальною структурою ринків, що складається з класичних видів ринків (ринку товарів та послуг; ринку капіталів; ринку грошей; ринку цінних паперів, ринку праці; ринку нерухомості) та вертикальною структурою, центральною ланкою якої є ринок інновацій.

Отже, ринок інновацій в Україні має свої особливості:

1) для нього характерна відносна монополія більшості науково-дослідних інститутів і конструкторських бюро, низький рівень конкуренції;

2) науково-технічна сфера сформувала достатній запас напрацьованих НДДКР минулих років, але для їх реалізації та доопрацювання немає достатніх ресурсів;

3) ринок інновацій складається не із самої продукції, а із колективів, окремих фахівців, потенційно спроможних здійснювати інноваційну діяльність;

4) інноваційні організації в більшості випадків не можуть здійснювати ініціативні роботи за рахунок залучених зі сторони ресурсів організацій венчурного капіталу;

5) система захисту прав виробників інноваційної продукції вкрай недосконала і вимагає істотного доопрацювання, хоча більшістю експертів визнано, що однієї з головних умов існування ринку інновацій є саме обов'язковий правовий захист виробників винаходів.

В Україні інноваційна інфраструктура ще недостатньо розвинена, охоплює не всі ланки інноваційного процесу, у ній немає системного підходу до забезпечення відповідними послугами у сфері інноваційної діяльності.

Основна проблема ринку інновацій в Україні полягає в тому, що на ньому немає чіткої взаємодії між суб'єктами. Необхідно об'єднати їх у цілісну систему, що дозволить розглядати інфраструктуру ринку інновацій як єдиний, злагоджений комплексний механізм.

Висновки. У наш час нововведення охоплюють усі сфери людської діяльності, радикально впливають на процес господарювання, змінюють соціально-економічні відносини в суспільстві. Неперервні і постійні інновації стають необхідною та природною формою існування будь-якої фірми, забезпечують їй конкурентоспроможність і виживання на ринку.

Характерною рисою сучасності є інтенсивне зростання інноваційної активності на міжнародному рівні: збільшуються державні витрати на науково-дослідні розробки, змінюються системи освіти і професійної підготовки спеціалістів, створюються нові наукомісткі галузі виробництва, формуються національні інноваційні системи; досягаються процеси введення і поширення інновацій.

Стратегічні завдання вимагають підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки на інноваційних засадах, що має створити переваги для вітчизняних виробників у боротьбі з економічними суперниками на внутрішніх та міжнародних ринках та допомогти Україні зайняти гідне місце поряд із розвиненими світовими країнами.

Необхідною умовою становлення ринку інновацій є формування постійного попиту на інноваційну продукцію. Тому подальшого дослідження потребують процеси становлення ринку інновацій, як системи економічних відносин із приводу розроблення, впровадження і дифузії нововведень, які задовольняють існуючі та створюють нові потреби споживачів.

Таким чином, для України формування ринку інновацій стає сьогодні найважливішим завданням не тільки технічного та економічного розвитку країни, а разом із ринком інтелектуальної власності й дієвим засобом збереження унікального генофонду талановитих людей. Ставка на інновації в сучасних економічних умовах є найбільш перспективним підходом, адже, перемогу в конкурентній боротьбі отримують саме ті учасники ринку, які займають активну позицію у використанні інновацій.

Література

1. Зятковський І. В. Державна підтримка нових форм інноваційної діяльності промислових підприємств: організаційні та фінансові аспекти / І. В. Зятковський // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 6. – С. 73–82.
2. Лазарева Є. В. Тенденції розвитку малого інноваційного підприємництва Причорноморських регіонів / Є. В. Лазарева, А. В. Курносова // Економічні інновації. – 2015. – Вип. 59. – С. 165–175.
3. Орленко О. М. Продуктивність праці як критерій ефективності інноваційної діяльності підприємства // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2, Т. 2. – С. 91–95.
4. Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
5. Прокопенко О. В. Мотиваційний механізм інноваційного розвитку: складові та стан його ринкової структури // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1 – С. 167–175.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер – М. : Прогресс, 1982. – 456 с.

КООПЕРАТИВНА ІДЕНТИЧНІСТЬ ЯК БРЕНД УКРКООПСПІЛКИ У МІЖНАРОДНОМУ КООПЕРАТИВНОМУ АЛЬЯНСІ

Іванніков Роман

Карпенко Н. В. – науковий керівник, д. е. н., професор
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

Анотація. У роботі розглянуто основні положення кооперативної ідентичності, яка відображається надалі як бренд, що формує належність Укркоопспілки до світового кооперативного руху.

Ключові слова: кооперативна ідентичність, Міжнародний Кооперативний Альянс (МКА), світовий кооперативний рух, Укркоопспілка, кооперативний бренд.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку міжнародної співпраці не залишають осторонь споживчу кооперацію України. Залучитися до світової спільноти кооперативів є одним із найважливіших напрямків діяльності сучасної системи Укркоопспілки. І тут ключовим стає процес сприйняття, визнання та залучення до міжнародної співпраці підприємств та організацій усієї кооперативної системи України. Визнання відбувається за наявності та використання однотипних принципів у роботі, постійної взаємодії, а отже, сприймаються у свідомості суспільства як бренд.

Аналіз основних досліджень. Кооперативний бренд є досить складним проявом ідентичності, спільних цінностей, узгоджених принципів співробітництва, визнання в межах світового співробітництва за принципами Міжнародного Кооперативного Альянсу. Це питання осмислювали вітчизняні вчені С. Гелей, С. Семів, В. Апопій, С. Бабенко, М. Аліман, В. Зіновчук, Н. Карпенко та інші. Проте термін «кооперативний бренд» почав складатися лише у ХХІ столітті, оскільки світові тенденції сприяють спрямуванню досліджень саме в цьому напрямку.

Мета. Мета нашої наукової роботи полягає у визначенні ролі світових принципів кооперативної діяльності для створення такого образу, який стане новою візуальною ідентичністю глобального співробітництва системи Укркоопспілки в Міжнародному Кооперативному Альянсі, а отже, сформується розуміння кооперативного бренду.

Виклад основного матеріалу. Система споживчої кооперації України об'єднана 23 спілками споживчих товариств областей у Всеукраїнську центральну спілку споживчих товариств (Укркоопспілку) [1].

Споживча кооперація України розвиває більш ніж 25 видів господарської діяльності у таких галузях: торгівля, заготівлі, виробництво, транспорт, будівництво та деякі види послуг. За своєю природою споживча кооперація є соціально-економічною системою, мета якої полягає в реалізації як соціальних, так і економічних завдань (ст. 11 Закону «Про споживчу кооперацію»). За своїм змістом споживча кооперація виступає важливою формою господарювання, яка побудована на кооперативній формі власності та діє на підставі принципів,

притаманних ринковій економіці з урахуванням її соціальної складової. Економічні складові споживчої кооперації формують право її членів і працівників на ефективну і творчу діяльність та отримання доходів залежно від кількості та якості праці, внеску в кінцеві результати діяльності кооперативу [2, с.78].

З 1992 року споживча кооперація України – повноправний учасник світового кооперативного руху та член Міжнародного Кооперативного Альянсу (ICA).

Починаючи з 2012 року, Укркоопспілка є членом Європейського співтовариства споживчих кооперативів (Euro Coop), міжнародної неурядової організації, яка має за мету популяризацію, відстоювання та представлення на європейському рівні інтересів національних спілок споживчих кооперативів та захист інтересів споживачів. Має представництво в Європарламенті та бере участь в її засіданнях і робочих групах [3].

Укркоопспілка має зареєстрований у державному реєстрі логотип – COOP Україна, який об'єднує всіх членів під одним брендом та ідентифікує систему на міжнародному рівні з-поміж світових кооперативних організацій (рис. 1).



Рис. 1. Логотип Укркоопспілки

Міжнародний Кооперативний Альянс – це міжнародна неурядова організація, яка об'єднує національні й регіональні спілки та федерації, заснована у 1895 році.

На сьогодні Міжнародний Кооперативний Альянс об'єднує понад 1,2 мільярда членів кооперативів, представляє 318 організацій-членів, з яких 264 є повноправними членами та 46 асоційованими членами зі 112 країн.

ICA має консультативний статус у ООН, співпрацює з рядом органів і спеціалізованих організацій ООН, бере участь у їхніх сесіях. Головна мета Міжнародного Кооперативного Альянсу – сприяння розвитку співробітництва між коопераціями різних країн.

Чинна організаційно-управлінська структура МКА дозволяє ефективно проводити спрямовану на реалізацію його основних цілей політику підтримки кооперативного руху, яка здійснюється у таких напрямках:

- співробітництво кооперативних організацій на міжнародному рівні;
- захист кооперативної ідентичності, поширення кооперативної ідеї;
- підтримка кооперативного руху на міжнародному і національному рівнях;
- сприяння кооперації в державах із перехідною економікою і такою, що розвивається;

- зміцнення кадрового потенціалу кооперативів;
- підтримка та проведення акцій і заходів щодо захисту миру, навколишнього середовища, прав та свободи людини, скорочення бідності.

Міжнародний Кооперативний Альянс є глобальним провідником Заяви про кооперативну ідентичність, яка ґрунтується на 10 цінностях і 7 принципах кооперативного руху.

Принцип 1. Добровільне і відкрите членство

Кооперативи є добровільними організаціями, відкритими для всіх осіб, які можуть використовувати їх послуги і готові взяти на себе всі пов'язані з членством обов'язки без дискримінації за гендерними, соціальним, расовими, політичними або релігійними ознаками.

Принцип 2. Демократичний контроль з боку членів

Кооперативи – це демократичні організації, контрольовані їхніми членами, які беруть активну участь у розробці політики та прийнятті рішень. Чоловіки й жінки, які виконують функції виборних представників, звітують перед членами кооперативів. У первинних кооперативах члени мають рівне право голосу (один член – один голос); кооперативи на всіх рівнях також організовуються на демократичній основі.

Принцип 3. Участь членів в економічній діяльності

Основний капітал кооперативу формується з рівних внесків його членів під демократичним контролем. Хоча частина такого капіталу є, як правило, загальною власністю кооперативу. Одна з умов членства в кооперативі – відсутність компенсації або обмежений розмір компенсації, що отримується членами від внесеного капіталу. Члени кооперативу виділяють одержуваний прибуток для досягнення однієї або всіх із таких цілей: розвиток кооперативу, можливо, шляхом створення резервів, хоча частина яких неподільна; розподіл доходів серед членів пропорційно їхнім операціям з кооперативом і підтримка інших видів діяльності, затверджених членами кооперативу.

Принцип 4. Автономія і незалежність

Кооперативи – це автономні організації, які діють на основі самопомоги під контролем їхніх членів. Укладаючи угоди з іншими організаціями, у тому числі з урядами, або вишукуючи кошти із зовнішніх джерел, вони роблять це на умовах, що забезпечують демократичний контроль з боку їхніх членів та збереження автономії кооперативів.

Принцип 5. Освіта, професійна підготовка та інформація

Кооперативи забезпечують освіту і професійну підготовку своїх членів, виборних представників, керівників і працівників для того, щоб вони могли ефективно сприяти розвитку їх кооперативів. Вони інформують представників широкої громадськості, передусім молодь і лідерів рухів, про характер і результати кооперації.

Принцип 6. Співпраця кооперативів

Кооперативи з максимальною ефективністю служать інтересам своїх членів і зміцнюють кооперативний рух шляхом спільної роботи в рамках місцевих, національних, регіональних і міжнародних структур.

Принцип 7. Турбота про суспільство

Кооперативи діють на основі схваленої їхніми членами політики в цілях досягнення сталого розвитку своїх громад [4].

Наявність принципів кооперативної ідентичності сприяли тому, що на початку 2013 року було створено на розповсюджено глобальний кооперативний бренд, який на сьогодні визначається не тільки спорідненою символікою, а також містить у собі означені раніше принципи кооперативної ідентичності, єдності цілей для її глобального співробітництва [5].

Утім, набуття та дієвість бренду залежить від дотримання принципів кооперативної ідентичності підприємствами споживчої кооперації України.

Висновки. Кооперація як одна з форм добровільної співпраці людей у господарській сфері для самопомоги та захисту інтересів виробника чи споживача перетворилась на міжнародний кооперативний рух, основним центром якого став Міжнародний Кооперативний Альянс (МКА), заснований наприкінці 90-х років XIX століття.

Споживча кооперація України, яка приєдналася до МКА ще у 1992 році, сприяє впровадженню принципів кооперативної ідентичності, розвивається та ефективно впроваджує у свою діяльність політику підтримки кооперативного руху у таких напрямках: співробітництво кооперативних організацій на міжнародному рівні; захист кооперативної ідентичності, поширення кооперативної ідеї; підтримка кооперативного руху на міжнародному і національному рівнях; сприяння кооперації в державах з перехідною та розвиваючою економікою; зміцнення кадрового потенціалу кооперативів; підтримка та проведення акцій і заходів щодо захисту миру, навколишнього середовища, прав та свободи людини, подолання бідності.

Література

1. Офіційний сайт Укркоопспілки: <http://www.coop.ua/pro-nas/>
2. Карпенко Н. В. Маркетингова діяльність підприємств споживчої кооперації: монографія / Н. В. Карпенко. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2010. – 259 с.
3. Міжнародна діяльність Укркоопспілки <http://www.coop.ua/diyalnist/>
4. Офіційний сайт International Co-operative Alliance <https://www.ica.coop/en/cooperatives/history-cooperative-movement>
5. Офіційний сайт International Co-operative Alliance Cooperative identity, values & principles <https://www.ica.coop/en/cooperatives/cooperative-identity>

МОДЕЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Терещенко Ірина

*Олексин І. І. – науковий керівник, к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет*

Анотація. У роботі розглянуто зміст, умови та фактори, що впливають на інвестиційно-інноваційну діяльність підприємства споживчої кооперації. Вивчення її як циклічного процесу дозволив встановити взаємозв'язок умов, особливостей цієї діяльності та її етапів. На основі системного підходу, з використанням таких загальнонаукових методів, як аналіз, синтез, а також метод моделювання, пропонується інтегрована модель інвестиційно-інноваційного процесу для підприємства споживчої кооперації. Дана модель може бути корисна при розробці концепції ведення інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства, її оцінки та коригування.

Ключові слова: умови, чинники, модель, підприємство, процес, інвестиційно-інноваційна діяльність.

Постановка проблеми. Інвестиційно-інноваційна діяльність у підприємстві споживчої кооперації – безперервний процес, що складається з ряду послідовних етапів:

- 1) інвестування в розробку або придбання інновації;
- 2) упровадження, освоєння і реалізація.

Для ефективного здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності потрібні нова ідея, переваги та компетенції в сфері технологій, управління і фінансів, вибір правильного моменту початку досліджень або виведення на ринок інновації (вдалий таймінг). Також важливими є створення і налагоджене функціонування системи інноваційного менеджменту на підприємстві, що включає в себе взаємодію трьох елементів:

- 1) управління;
- 2) організаційна культура;
- 3) методи роботи з персоналом.

Все це повинно бути засноване на наступних факторах: зрозуміла інноваційна стратегія, відповідна організаційну структуру; залучення необхідних фінансових ресурсів; навчання співробітників; клієнтоорієнтованість інноваційного процесу, підтримуваного технологіями і знаннями; безперервний моніторинг змін зовнішніх і внутрішніх умов діяльності.

Аналіз основних досліджень. Проблематиці вивчення організаційно-економічних засад розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу присвячені наукові праці таких вчених, як М. П. Войнаренко та І. Ю. Єпіфанова [1], П. П. Микитюка [2], Н. В. Коваленко, М. М. Мархайчук, І. А. Фесенко [3] та ін. У більшості з них основний акцент робиться на інноваційних процесах, пов'язаних з поліпшенням всього виробничо-господарського потенціалу підприємства. Вітчизняні науковці обґрунтовують національні інноваційні пріоритети,

знаходять дієві механізми залучення та ефективного використання інвестицій. Незважаючи на наукову цінність проведених досліджень, необхідно визнати, що умови та фактори активізації інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств споживчої кооперації на сьогодні є не достатньо вивченими.

Мета. Метою даної роботи є розробка теоретичних положень та практичних рекомендацій стосовно побудови інтегрованої моделі інвестиційно-інноваційного процесу для підприємства споживчої кооперації.

Виклад основного матеріалу. Глобально інноваційний процес можна розглядати у вигляді циклу інновацій, що включає в себе взаємодію науки і технології, технології та виробництва, виробництва і маркетингу, маркетингу і науки, де ідеї створюють нові концепції, успіхи створюють нові завдання, а невдачі – нові ідеї [2, с. 37].

Інноваційний процес у вигляді ціннісного ланцюжка включає в себе три стадії:

- 1) стадія виникнення знань, на якій здійснюються самостійні дослідження або розробки запозичуються ззовні;
- 2) трансформація знань – перетворення знань, наприклад, у процесну або продуктову інновацію;
- 3) експлуатація знань і їх вплив на зростання економічних показників підприємства [3, с. 22].

Вважаємо, що з позиції конкретного підприємства споживчої кооперації інноваційний процес проходить п'ять фаз:

- 1) ініціювання інноваційного процесу або промислового замовлення (виникнення спонукань до інноваційної діяльності та визначення критеріїв майбутньої інновації);
- 2) генерація ідей, спрямована на задоволення критеріїв інноваційного продукту, розробку ідей за технологією і технічними характеристиками проекту;
- 3) технічна реалізація (створення дослідно-конструкторської моделі);
- 4) коригування (перевірка рівня якості, відповідності та працездатності дослідного зразка);
- 5) комерціалізація (формування ціни і прогнозного попиту, реалізація).

Інтеграційна схема прийняття рішень складається з наступних етапів:

- 1) знання (споживачі дізнаються про продукт);
- 2) обґрунтування (споживачі оцінюють продукт і складають свою думку про нього);
- 3) рішення (споживачі приймають або відмовляються від інновації);
- 4) здійснення (результат рішення відображається в поведінці споживача);
- 5) підтвердження (споживачі стикаються з додатковою інформацією про продукт) [4].

На наш погляд, дана схема може бути використана в якості попередньої та завершальної стадій інноваційного процесу і, по-суті, буде замикає інноваційний процес у цикл.

Загальновідомо, що результат роботи по створенню інновацій є невизначеним як для кожного окремого етапу, так і для всього процесу в цілому. Це

накладає певні особливості на поведінку приватного інвестора, так як його першочергово цікавить розмір прибутковості на вкладений капітал, а також терміни окупності інвестицій і отримання прибутку з урахуванням альтернативного використання коштів.

Інвестиційний клімат – це те середовище, в якому функціонують всі господарюючі суб'єкти споживчої кооперації. Його відображенням є інвестиційна привабливість окремих галузей, існуючий ринок споживання, інфраструктура, структура трудових ресурсів, природно-ресурсний потенціал, інноваційний потенціал тощо [2, с. 107].

Для підприємств споживчої кооперації позитивним є безпосередня участь менеджерів або пайовиків у генерації інноваційних ідей. Стосовно недоліків в цьому плані у них дещо більше: складності в залученні венчурного капіталу; високі витрати на інвестування в технології; серйозні фінансові наслідки в разі невдалих інвестиційних проєктів; труднощі в удосконаленні та оновленні технологій; відсутність висококваліфікованих і талановитих співробітників. Оскільки підприємства споживчої кооперації в більшості випадків розпочинають інноваційну діяльність за умови отримання результатів науково-дослідних робіт, це значно скорочує витрати та період створення інновації [1, с. 93]. На нашу думку, вони мають всі шанси для конкуренції у цій сфері з приватним бізнесом. Таке явище, як асиметрія інформації, також безпосередньо впливає на інвестиційно-інноваційну діяльність, оскільки проявляється в різній ступені інформованості інвестора й інноваційно-активного підприємства щодо цінності конкретної інноваційної розробки (при цьому недостатня інформованість може спостерігатися у обох сторін). Розуміння цього аспекту здатне допомогти інвестору й інноватору зробити обґрунтований вибір на основі об'єктивної оцінки наявної інформації про інноваційний проєкт [5].

Узагальнено процес інвестиційно-інноваційної діяльності для підприємства споживчої кооперації можна представити у вигляді моделі, в якій інтегровано основні стадії і фази процесу, а також основні фактори, що впливають як на процес в цілому, так і на окремі його стадії (рис. 1).

Таким чином, інвестиційно-інноваційна діяльність підприємства споживчої кооперації являє собою циклічний процес, на який здійснюють вплив різні фактори, окремі з яких є прямо взаємопов'язаними. На наш погляд, до факторів, здатних вплинути на протязі всього процесу, можна віднести:

- 1) податковий фактор;
- 2) фактор розміру підприємства;
- 3) фактор невизначеності;
- 4) ефективність системи інноваційного менеджменту;
- 5) фактор структури власності.

До факторів, які здійснюють значний вплив тільки на окремі стадії, слід віднести вдалий таймінг, думку споживачів тощо. Слід зазначити, що ступінь впливу кожного з факторів може варіюватися в залежності від стадії процесу.

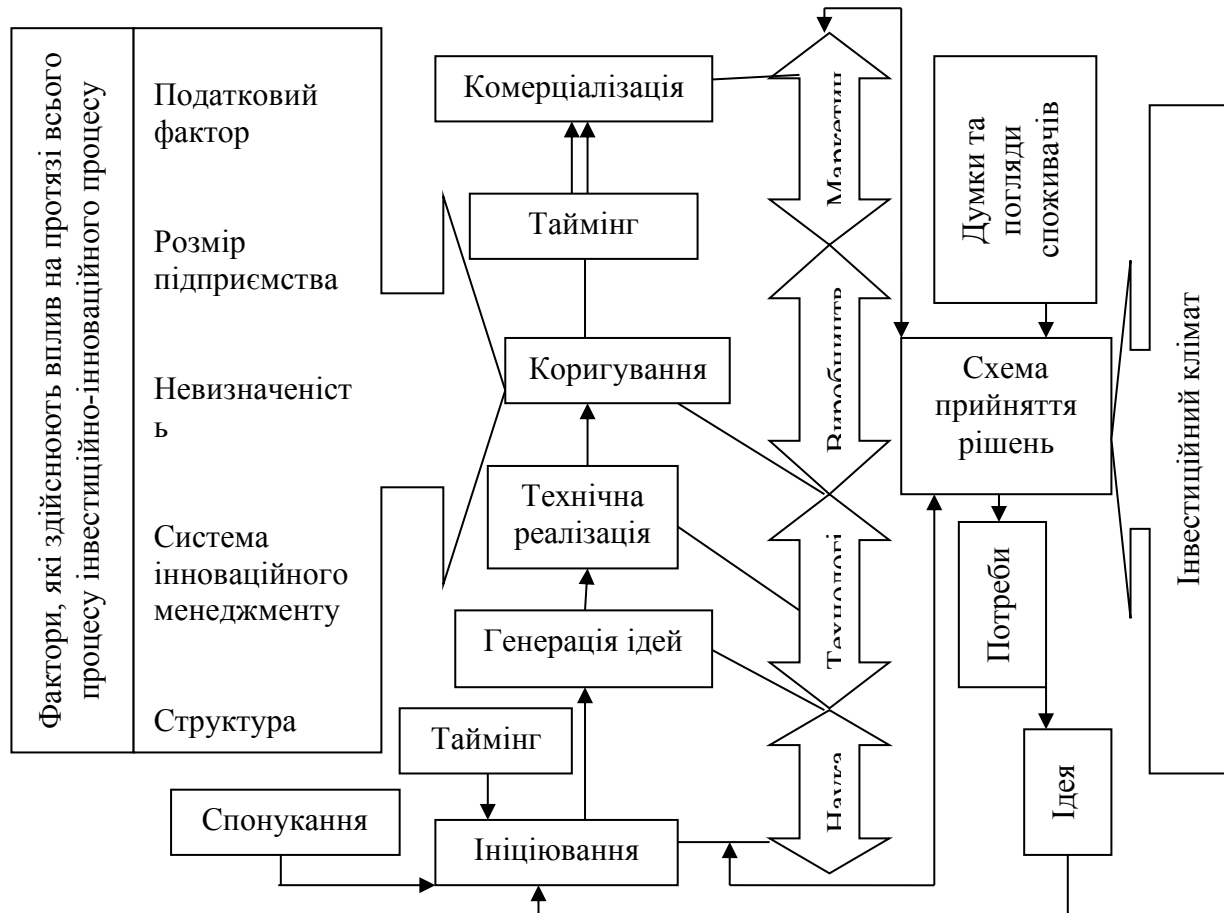


Рис. 1. Модель інвестиційно-інноваційного процесу для підприємства споживчої кооперації (побудовано автором)

Висновки. Вважаємо, що запропонована модель ілюструє особливості впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на інвестиційно-інноваційну діяльність і може бути використана при розробці концепції даного виду діяльності для підприємства споживчої кооперації, а також для її оцінки на різних етапах процесу з метою прийняття усвідомлених рішень щодо її коригування та підвищення ефективності.

Література

1. Войнаренко М. П. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств: монографія / М. П. Войнаренко, І. Ю. Єпіфанова. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 188 с.
2. Інноваційний механізм управління суб'єктами господарювання: монографія / за заг. редакцією П. П. Микитюка. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр «Економічна думка ТНЕУ», 2014. – 450 с.
3. Коваленко Н. В. Інвестиційна привабливість підприємств у реаліях глобалізації / Н. В. Коваленко, М. М. Мархайчук, І. А. Фесенко // Науковий вісник НГУ. Економіко-правові умови діяльності підприємств. – 2011. – С. 21–27.

4. Ganotakis P. The Innovation Value Chain in New Technology-Based Firms: Evidence from the U.K / P. Ganotakis, J. H. Love // Product Innovation Management. – 2012. – № 29. – P. 839–860.

5. Velasco E. Mobilizing Company Members' Full Innovative Potential / E. Velasco, I. Zamanillo, T. G. Del Valle // Human Factors and Ergonomics in Manufacturing & Service Industries. – 2013. – № 23. – P. 541–559.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Боляк Іванна

*Руцишин Н. М. – науковий керівник, д.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет*

Анотація. У роботі окреслено актуальність інноваційного розвитку різних сфер національної економіки. Проаналізовано джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні за останні роки. Наведено позицію України за даними Глобального індексу інновацій на світовому рівні. Окреслено особливості та переваги цифрової економіки. Наведено перспективи розвитку національної економіки за умов цифровізації.

Ключові слова: інноваційний розвиток, інноваційна діяльність, витрати на інновації, цифрова економіка, цифрові технології.

Постановка проблеми. Глобальні тенденції розвитку світової економіки свідчать про зростаючу роль інновацій у формуванні конкурентоспроможності національних економік та їх структурних складових. Процеси інтеграції України у високотехнологічне конкурентне середовище зумовили необхідність формування інноваційної моделі розвитку, яка дозволить отримати нові можливості, перспективи, конкурентні переваги як на внутрішньому так і на світовому ринках.

Аналіз основних досліджень. Питаннями інновацій та інноваційного розвитку займалися як вітчизняні так і зарубіжні науковці, зокрема: В. М. Геєць, В. П. Семиноженко, М. О. Кизим, В. М. Гриньова, Н. І. Чухрай, М. С. Герасимчук, Т. Кун, П. Вайт, Д. Сахал, М. Туган-Барановський та ін.

Незважаючи на значні наукові дослідження з даної проблематики, вона й надалі залишається актуальною в сучасних умовах розвитку національної економіки.

Мета. Метою дослідження є висвітлення суті, джерел фінансування інноваційного розвитку економіки України та окреслення його особливостей і напрямів в умовах цифровізації.

Виклад основного матеріалу. Останніми роками стратегія успішного розвитку національних економічних систем держав тісно пов'язана з лідерством у дослідженнях і розробках, появою нових знань, розвитком високотехнологічного виробництва і створенням масових інноваційних продуктів. Розвиток інноваційного потенціалу – це не тільки шлях динамічного розвитку та успіху,

а і засіб забезпечення безпеки та суверенітету держави, її конкурентоспроможності у сучасному світі [1.1].

Інноваційний розвиток – системний процес суспільного й економічного розвитку, заснований на знаннях та інноваціях, який реалізує конкурентні переваги національної економіки, що забезпечує стаке економічне зростання, підвищення якості та рівня життя населення шляхом гармонізації інтересів його учасників. Найвищий рівень інноваційної активності спостерігався серед суб'єктів господарювання у сферах фінансової та страхової діяльності, наукових дослідженнях та розробках, добувній промисловості і розробленні кар'єрів, а найнижчий – у сферах архітектури та інжинірингу; технічних випробуваннях та дослідженнях, постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря, інформації та телекомунікації. У більшості країн світу бюджетні кошти є основним джерелом фінансування інноваційної діяльності, в Україні ж характерним є зовсім інший підхід з мінімальною участю держави (табл. 1).

Витрати на інновації в більшій частині здійснювались за рахунок власних коштів (понад 40,0% загального обсягу фінансування) у 2015р, 2016 р. та 2018 р. Проте в 2019 р. в основному фінансування відбувалося майже в однакових частинах з бюджетних коштів (39,0%) та власних (38,1%), а також іноземних інвесторів (22,3%).

Упродовж 2019 року на інновації було витрачено 17,2 млрд грн. В контексті поставленої мети, інноваційний розвиток слід розглядати як особливу інноваційну спрямованість креативних ідей, цілей та шляхи їх досягнення через механізми державного регулювання економіки і ринкову самоорганізацію, обумовлену переважною орієнтацією ланок всіх сфер економіки на виробництво інноваційних продуктів і послуг на базі сприятливих умов для розвитку інновацій, комерціалізації впроваджуваних розробок, підвищення соціально-економічної віддачі через залучення необхідних інвестицій в інноваційну діяльність.

Таблиця 1

Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні

Роки	Загальна сума витрат, млн грн	У тому числі за рахунок коштів							
		власних		бюджету		іноземних інвесторів		інші джерела	
		сума, млн. грн	пит. вага, %	сума, млн грн	пит. вага, %	сума, млн грн	пит. вага, %	сума, млн грн	пит. вага, %
2015	11001,9	4782,1	43,5	3992,2	36,3	2077,6	18,9	150,0	1,3
2016	11530,7	4887,3	42,4	3910,8	33,9	2550,3	22,1	182,3	1,6
2017	13379,3	5079,0	38,0	4896,4	36,6	3262,8	24,4	141,1	1,0
2018	16773,7	6727,0	40,1	6222,7	37,1	3642,6	21,7	181,4	1,1
2019	17254,6	6577,8	38,1	6724,7	39,0	3856,2	22,3	95,9	0,6

Джерело: складено на основі [2]

У 2019 році уряд схвалив Стратегію інноваційного розвитку України на період до 2030 року. Очікується, що результатом реалізації даної Стратегії, стане:

- збільшення кількості суб'єктів господарювання, що надають послуги із комерціалізації технологічних рішень;
- збільшення надходжень від продажу та використання (насамперед, експорту) об'єктів інтелектуальної власності, наукоємної продукції;
- зростання частки підприємств, що займаються інноваціями, зокрема, малих [2, с. 141]

За даними Глобального індексу інновацій (Global Innovation Index), у 2020 році Україна посіла у рейтингу найвищу позицію за останні п'ять років – 45 місце піднявшись на 2 позиції у порівнянні з 2019 роком, що обумовлено високим коефіцієнтом інноваційної ефективності – співвідношенням отриманого результату до інноваційних ресурсів. Серед сильних сторін держави варто відзначити такі показники, як:

- створення знань і результати наукових досліджень,
- співвідношення патентів за походженням до валового внутрішнього продукту за паритетом купівельної спроможності,
- співвідношення корисних моделей за походженням до валового внутрішнього продукту за паритетом купівельної спроможності,
- витрати на комп'ютерне програмне забезпечення у відсотках до валового внутрішнього продукту,
- експорт інформаційно-комунікаційних послуг у відсотках загального обсягу торгівлі [3].

Динаміка частки витрат на виконання науково-дослідних робіт у ВВП в Україні та окремих країнах за 2016-2018 рр. наведена на рис. 1.

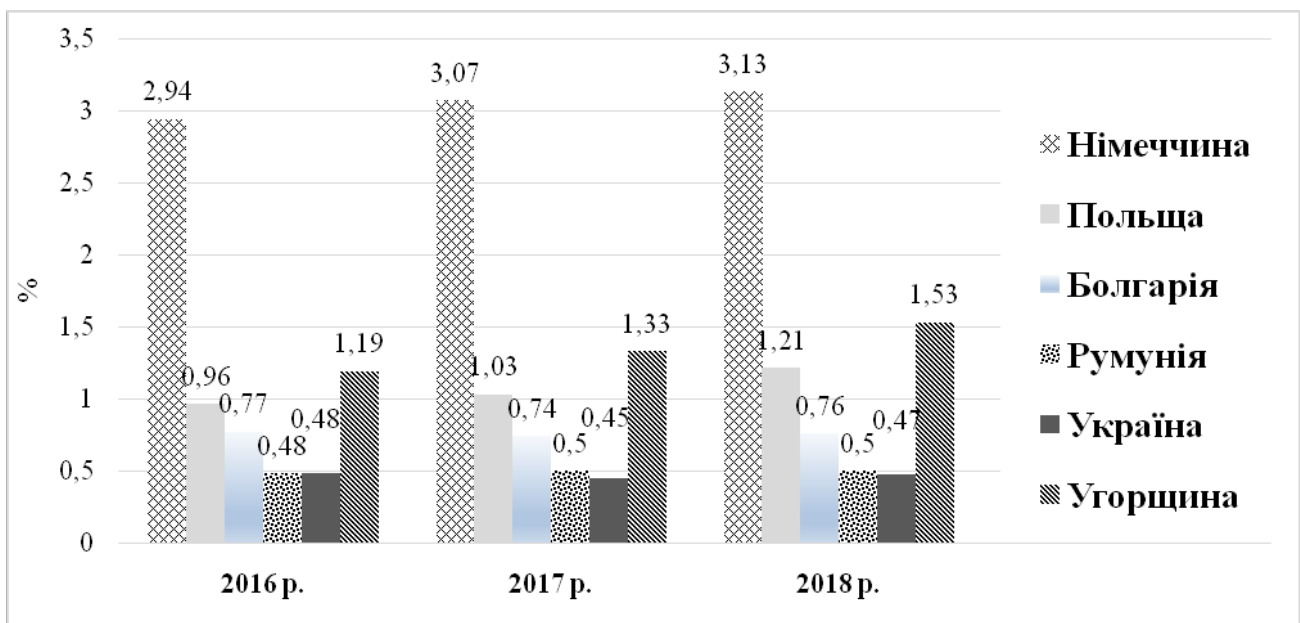


Рис. 1. Динаміка частки витрат на виконання науково-дослідних робіт у ВВП в Україні та окремих країнах за 2016-2018 рр.

Джерело: складено на основі [2]

Упродовж 2016–2018 рр. частка витрат на виконання науково-дослідних робіт у ВВП в Україні та Румунії складала майже 0,5 %. Найбільше значення даного показника спостерігалось (за 2017–2018 рр.) в Німеччині – понад 3 % та Польщі – понад 1%.

Майбутнє держави належить цифровій економіці – цифровізації, тобто впровадження цифрових технологій в усі сфери життя: від взаємодії між людьми до промислових виробництв, від предметів побуту до дитячих іграшок, одягу тощо. Це перехід біологічних та фізичних систем у кібербіологічні та кіберфізичні (об'єднання фізичних та обчислювальних компонентів). Перехід діяльності з реального світу у світ віртуальний (онлайн) [4].

В умовах цифровізації сучасної економіки відбувається перетворення в усіх сферах господарського життя, в тому числі у фінансовій. У сфері фінансових технологій відбуваються радикальні зміни, пов'язані з підвищенням рівня автоматизації, відкритості та орієнтованості на споживача. Відповідно до індексу інноваційного розвитку, представленого агентством Bloomberg, Україна в глобальному інноваційному індексі 2020 року посіла 45-те місце (експерти оцінювали 131 країну за 80 параметрами). У порівнянні з 2019 роком у цьому рейтингу наша країна піднялася на дві позиції. Укладачі індексу виділяють групу країн із низьким і середнім доходом, у яких інноваційна діяльність розвивається швидко. За сумою витрат на інновації, Україна знаходиться на 71-му місці, проте посідає 37-й рядок у рейтингу країн, які отримали найбільший профіт від використання інноваційних рішень [3].

Розвиток цифрової економіки в Україні дасть можливість:

- Створити умови для 8–10-кратного збільшення економіки протягом подальших 10 років.
- Набагато збільшити продуктивність праці (за оцінками UIF, для досягнення ВВП 1 трлн дол. продуктивність має зрости в 8,5 рази – до 71 тис. дол. на одного зайнятого. Це відповідає нинішньому рівню продуктивності у високотехнологічних секторах таких країн, як Бельгія, Данія, Фінляндія, Німеччина, Швеція).
- Здійснити технологічний стрибок української економіки.
- Істотно підвищити конкурентоздатність національної економіки на глобальних ринках.
- Створити нові бізнес-моделі, сегменти та сектори, можливості швидко, зручно, дешево розвивати, масштабувати та капіталізувати будь-який бізнес.
- Створити нові робочі місця, попит на нові професії [1.2].

Висновки. Інтенсивний розвиток інноваційної діяльності в сучасних умовах забезпечує основу стійкого економічного зростання, що надає можливість стверджувати про інноваційний тип розвитку економіки на відміну від застійного, еволюційного, екстенсивного. Курс на інноваційний розвиток в Україні визначає перехід економіки до нового якісного стану. Він супроводжується активізацією інноваційної діяльності, що дає змогу реорганізувати економіку на основі розвитку наукомістких виробництв, впровадження у виробництво прогресивних високотехнологічних процесів, розробки і випуску нової конкурентоспроможної продукції.

Література

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України:
 - 1.1. «Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року» від 10.07.2019 р. № 526-р.
 - 1.2. «Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації» від 17.01.2018 р. № 67-р.
2. Статистичний збірник: Наукова та інноваційна діяльність України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm.
3. Рейтинг інноваційних процесів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mind.ua/publications/20220294-stribok-u-majbutne-yak-biznes-rozvivaе-innovaciyi-v-ukrayini>

ВПЛИВ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ НА ІННОВАЦІЙНУ АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Білан Світлана

*Полякова Ю. В. – науковий керівник, д.е.н., доцент,
Львівський торговельно-економічний університет*

Анотація. У доповіді розглянуто значення регуляторної політики для інноваційної діяльності вітчизняних підприємств. Проведено аналіз основних показників інноваційної активності. Визначено низку ризиків у сфері реалізації інноваційної політики.

Ключові слова: регуляторна політика, інновація, інноваційна діяльність, конкурентоспроможність, національна економіка.

Постановка проблеми. Головною метою регуляторної політики провідних країн світу стала підтримка середовища, яке сприяє створенню, розповсюдженню та реалізації нововведень. У багатьох країнах на загальнодержавному рівні були створені інституції та запропоновані різноманітні методи і форми стимулювання інноваційної діяльності, насамперед у промисловості, спрямовані на зміцнення науково-технологічної бази та підвищення рівня конкурентоспроможності галузей і продукції.

Мета – розкрити вплив регуляторної політики на інноваційну активність підприємств України.

Виклад основного матеріалу. Автори фундаментальних праць з тематики інноваційного розвитку та інноваційної діяльності пов'язують їх із різноманітними чинниками, зокрема, наявністю природних та набутих факторних переваг, інституційним забезпеченням, умовами фінансування або рівнем розвитку країни.

На взаємозв'язку між економічним розвитком країни та дослідженнями або розробками наголошував Я. Тінберген, стверджуючи, що національну політику слід розробляти з урахуванням економічної, політичної й освітньої складових. Важливою умовою при цьому автор вважав формування місцевого потенціалу

для здійснення і реалізації наукових досліджень і розробок. В іншому випадку країна буде завжди на кілька десятиліть відставати від розвинених країн [1, с. 189–191].

На переконання Б. Санто, інновації обумовлюють створення потреб, сприяють збереженню тривалих конкурентних переваг, які шляхом їх реалізації у виробничих процесах та в ринкових умовах дозволяють акумулювати економічний прибуток. Інновації сприяють трансформації стилю життя і чим більша частка нових інноваційних рішень, тим більш помітні викликані ними зміни [2].

Отже, інновації перетворилися на «промислову релігію» та частину корпоративної етики і сприймаються таким чином: компаніями – як спосіб збільшення прибутку та завоювання ширшого сегмента ринку; урядами – як засіб прискорення економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності.

Відповідно успішне функціонування підприємств можливе лише за умов систематичного і цілеспрямованого новаторства, націленого на пошук нових різноманітних можливостей та удосконалень їх роботи. Сучасні перспективи економічного розвитку України пов'язуються з високотехнологічними й конкурентоспроможними підприємствами, господарська діяльність яких створювала б синергетичний ефект із національною економічною системою. Такий ефект можливий лише за наявності інноваційного розвитку підприємств, які складають основу конкурентоздатності національної економіки.

За офіційними даними, у 2019 р. в Україні частка інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств знизилась порівняно з 2018 р., водночас кількість інноваційно активних промислових підприємств збільшилася (з 777 од. у 2018 р. до 782 од. у 2019 р.). Інноваційну діяльність здійснювали 13,8 % загальної кількості промислових підприємств у 2019 р. (15,6% у 2018 р.), більшість з них витрачали фінансові ресурси на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення.

У розрізі економічної діяльності найбільше інноваційно активних підприємств у сфері виробництва харчових продуктів – 16,8 %, виробництва машин і устаткування – 10,2%. Також у 2019 р. на інновації вітчизняні підприємства витратили 14,2 млрд грн, що на 2,0 млрд грн більше, ніж у попередньому періоді, при цьому частка фінансування інноваційної діяльності у відношенні до ВВП залишилася на рівні 0,3%. Частка витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення порівняно з 2018 р. зросла з 68,1% до 71,6% загального обсягу витрат [3, с. 35–36].

Отже, підвищення активності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств є однією з головних передумов стабільності та сталого розвитку економіки. Саме інновація сприяє динамічному саморозвитку та забезпечує конкурентоспроможність на всіх ієрархічних рівнях економіки. Інноваційний розвиток підприємств – це визначений безперервний рух, що базується на впровадженні і реалізації інновацій, які зумовлюють поліпшення кількісних та якісних характеристик діяльності підприємства, забезпечують зміцнення його ринкових позицій та створюють умови для його прогресивного розвитку.

Аналіз реалізації інноваційної політики свідчить, що протягом багатьох років вона здійснюється хаотично, за окремими напрямками, основними її ризиками є наступні.

По-перше, недостатність дієвих механізмів стимулювання впровадження інтелектуальних та науково-технічних ресурсів у виробничих процесах промислових підприємств. Загальносвітова практика переконує, що для активізації інноваційної діяльності необхідною є ефективна державна політика стимулювання цих процесів на підприємствах, у т. ч. шляхом застосування спеціальних інструментів.

По-друге, неефективне виконання окремих нормативно-правових актів супроводження інноваційного розвитку промисловості, недостатні обсяги фінансування передбачених у них заходів з держбюджету. Як показує практика, основним джерелом фінансування інновацій у 2019 р. залишаються власні кошти підприємств (87,7% загального обсягу фінансування). Кошти державного бюджету отримали шість підприємств, загальний обсяг яких становив 556,5 млн грн (3,9%).

По-третє, нестабільність державного регулювання діяльності інноваційних структур, зокрема, технологічних парків, та постійне погіршення умов їх діяльності. Технопарки являють собою інтеграційні форми і структури вищої освіти, науки і підприємництва, які створюють, доводять до промислового зразка і ефективно реалізують на внутрішньому та світовому ринках інноваційну продукцію. Тому неефективна державна політика щодо регулювання діяльності цих структур негативно впливає на впровадження на підприємствах інновацій та реалізацію інноваційної продукції.

Водночас зазначимо, що більшість вітчизняних підприємств не формує ефективні інноваційні стратегії у зв'язку з тим, що розвиток інноваційної діяльності не набув широкої популярності серед підприємств, а керівники використовують здебільшого базові стратегії (зростання, стабілізації, виживання), не враховуючи вплив інновацій на успішний та перспективний розвиток підприємства у майбутньому [4, с. 182].

Таким чином, неефективна регуляторна інноваційна політика призводить до того, що на сьогодні Україна продовжує розвиватися без суттєвого використання свого інноваційного потенціалу.

Висновки. Економіка України тривалий час залишалася несприйнятливою до науково-технічних нововведень через низький рівень виробничої бази промисловості та слабе фінансування державою науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок. Формування ефективної регуляторної державної науково-технічної та інвестиційної політики, спрямованої на досягнення більш високих технологічних укладів, повинно здійснюватися на основі перетворення власних наукових і дослідно-конструкторських розробок у базовий елемент виробництва. Активізація інноваційної діяльності наукової і виробничої сфер є важливим завданням та умовою забезпечення технологічного лідерства України.

Література

1. Тинберген Я. Пересмотр международного порядка: Монография / Я. Тинберген. – М. : Прогрес, – 1980. – 416 с.
2. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Пер. с венг. / Б. Санто // общ. ред. Б. Сазонова. – М. : Прогресс, – 1990. – 296 с.
3. Писаренко Т. Інноваційна діяльність в Україні у 2019 році: науково-аналітична доповідь. / Т. Писаренко, Т. Кваша, Л. Рожкова, О. Коваленко. – К. : УкрІНТЕІ, 2020. – 45 с.
4. Гришко А. М. Перспективи розвитку інноваційної діяльності підприємств в Україні / А. М. Гришко, А. О. Мельник // Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. – 2020. – № 2. – Том 31. – С. 178–184.

ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ: ОКРЕМІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЙ І ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Біляк Катерина

*Мілька А. І. – науковий керівник, к. е. н, доцент
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»*

Анотація. У роботі запропоновано окремі аспекти застосування адаптованої збалансованої системи показників для організацій та підприємств споживчої кооперації.

Ключові слова: споживча кооперація, збалансована система показників, ефективність, соціально-економічна діяльність, пайовик.

Аналіз основних досліджень. Основні переваги й недоліки впровадження збалансованої системи показників були розглянуті в розвідках К. Адамса, А. Гершуна, М. Горського, Р. Каплана, М. Кеннерлі, М. Мейера, Е. Нілі, Д. Нортон, Б. Фелпса, Ш. Хенша. Проблеми впровадження системи або її елементів досліджувалися в працях економістів В. Карцевої, Г. Коновалова, О. Лясковської, І. Малова, А. Недосекина, В. Стефанішина та ін. Історію, провідні напрями діяльності та перспективи розвитку споживчої кооперації осмислювали М. Аліман, В. Апопій, С. Бабенко, П. Балабан, О. Березін, В. Гончаренко, І. Маркіна, Б. Мартос, А. Мілька, О. Нестуля, А. Пантелеймоненко, Н. Педченко, М. Рогоза, Г. Скляр та ін.

Постановка проблеми. Високо оцінюючи внесок науковців у розв'язання безлічі теоретичних і практичних питань щодо впровадження збалансованої системи показників, слід указати на недостатній зв'язок їхніх досліджень із конкретними завданнями організацій та підприємств споживчої кооперації. З огляду на це постала потреба розробки заходів із підвищення ефективності соціально-економічної діяльності організацій та підприємств споживчої кооперації на основі адаптованої збалансованої системи показників.

Мета. Метою цієї наукової роботи є розробка заходів для підприємств та організацій споживчої кооперації на основі застосування адаптованої збалансованої системи показників, що сприятиме збереженню фінансових ресурсів та позитивно вплине на їх рівень конкурентоспроможності в мінливому ринковому середовищі.

Виклад основного матеріалу. З огляду на трансформаційні зміни в економіці підприємства й організації змушені постійно розвиватися – підвищувати ефективність своєї діяльності. Не є винятком і підприємства системи споживчої кооперації. Беззаперечно, що рівень реалізації соціально-економічних функцій споживчої кооперації, можливості та перспективи розвитку безпосередньо залежать від ефективності їх виконання.

Сучасна споживча кооперація пройшла тернистий шлях, пов'язаний із переходом української економіки до ринкових відносин. Період економічної кризи, зниження економічного потенціалу, гіперінфляція, дестабілізації соціальних процесів і деформації суспільних відносин певним чином вплинув на організаційну цілісність і функціональну єдність споживчої кооперації.

На сьогодні проблемами розвитку споживчої кооперації залишаються недостатня адаптація до ринкових форм і методів господарювання та істотне руйнування ресурсного потенціалу в складних економічних умовах. Особливо актуальним зазначене є з огляду на кількісну динаміку підприємств споживчої кооперації, споживчих товариств та спілок споживчих товариств в Україні за 2015–2019 рр. (рис. 1).

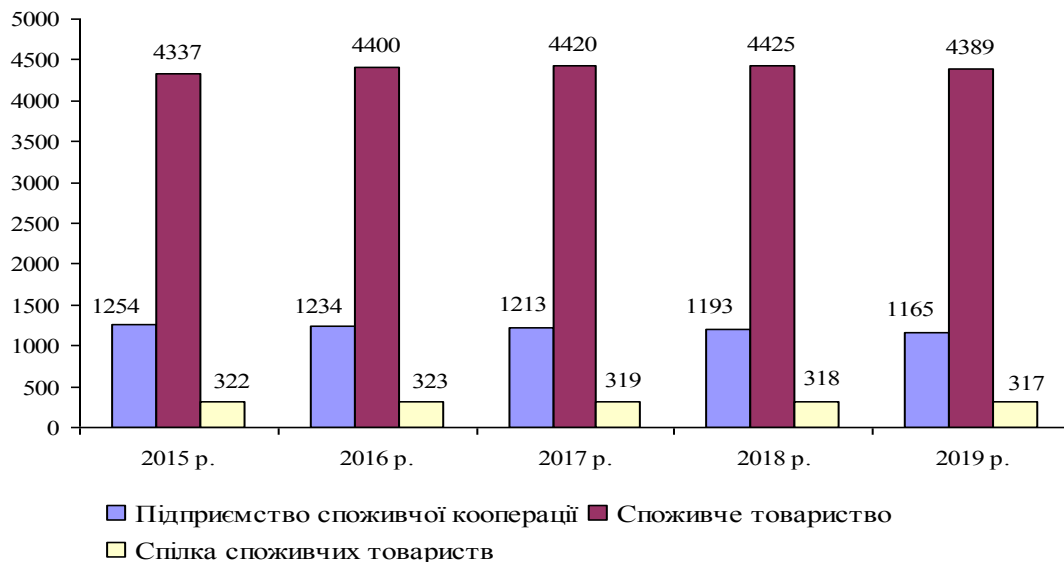


Рис. 1. Динаміка кількості підприємств споживчої кооперації, споживчих товариств та спілок споживчих товариств в Україні за 2015–2019 рр. (станом на кінець року) [1]

Упродовж досліджуваного періоду показникам була притаманна нестійка динаміка. Так, упродовж 2016–2019 рр. кількість підприємств споживчої кооперації зменшилася з 1254 до 1165, або на 7,1 %. Кількість споживчих

товариств у 2016–2018 рр. на 25, але у 2019 р порівняно з 2018 р. їх кількість зменшилася на 36, що пояснюється негативною загальною політичною й економічною ситуацією в Україні. Спілок споживчих товариств у 2019 р. порівняно з 2015 р. стало на 5 менше.

Через вищезазначене заходи з підвищення ефективності діяльності споживчої кооперації повинні мати довгостроковий характер, бути стратегічно орієнтованими, тобто ґрунтуватися на відповідним чином сформованій стратегії розвитку і забезпечувати процес її реалізації, а це, у свою чергу, передбачає впровадження певних елементів стратегічного управління.

Як інструментарій для забезпечення розробки та реалізації заходів із підвищення ефективності діяльності споживчої кооперації пропонуємо використовувати збалансовану систему показників [2].

Збалансована система показників – це оціночна система, яка базується на стратегії і дозволяє вирішити питання зв'язку стратегічного й оперативного рівнів управління підприємствами та організаціями. Саме тому збалансована система показників видається найбільш ефективною для організацій кооперативного типу, якою є споживча кооперація, з різноманітними галузями діяльності та рівнями управління, адже вона уможливорює встановлення центрів відповідальності за виконання стратегічних завдань та своєчасне виявлення слабких місць за основними напрямками – клієнти, фінанси, бізнес-процеси, навчання та розвиток, а також дозволяє розробити систему мотивації праці, спрямовану не на результати поточної діяльності, а передусім на внесок у реалізацію загальної кооперативної стратегії розвитку [3].

Вважаємо, що для врахування особливостей споживчої кооперації збалансована система показників ефективності для її організацій та підприємств, крім класичних чотирьох складників, має включати також п'ятий – пайовиків [4].

Основні аспекти діяльності в збалансованій системі показників мають причинно-наслідкові зв'язки. На рис. 2 зображено причинно-наслідкові зв'язки між перспективами в пропонованій збалансованій системі показників для організацій та підприємств споживчої кооперації.

Ураховуючи вищезазначене, ми розробили систему взаємозв'язку основних елементів збалансованої системи показників організацій і підприємств споживчої кооперації, які можуть використовуватися для деталізації стратегії розвитку та підвищення її ефективності (табл. 1) [4].

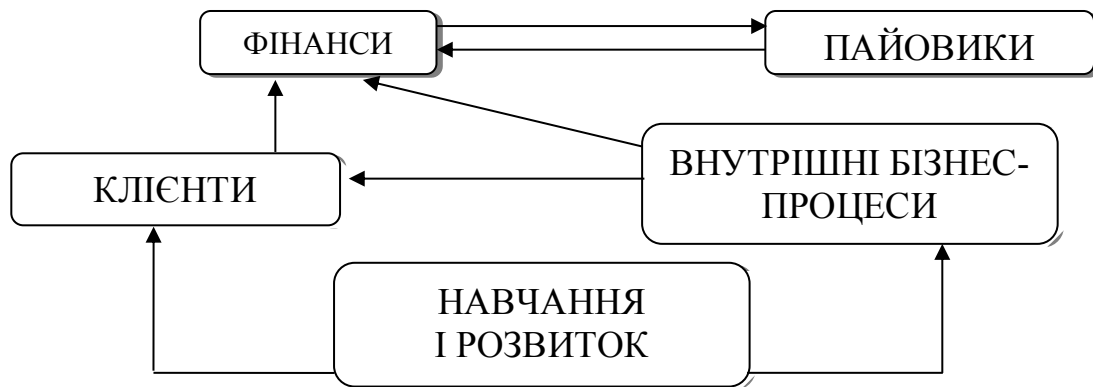


Рис. 2. Причинно-наслідкові зв'язки між перспективами збалансованої системи показників підприємств та організацій споживчої кооперації

Висновки. Отже, для розробки та реалізації заходів із підвищення ефективності діяльності організацій та підприємств споживчої кооперації пропонується застосовувати збалансовану систему показників, що містить такі складники: навчання і розвиток, внутрішні бізнес-процеси, клієнти, фінанси та пайовики. За кожним із них визначено цілі, яких прагне досягти підприємство, та набір ключових показників ефективності, що відображають рівень досягнення цілей. Слід зазначити, що цей перелік показників може бути уточнений та конкретизований з урахуванням можливостей та потреб конкретної організації чи підприємства.

Література

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 10.04.2021).
2. Мілька А. І. Інструментарій управління підприємствами у контексті підвищення ефективності їх діяльності / А. І. Мілька, Т. В. Чижик // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2019. – № 3 (20). – С. 285–291.
3. Мілька А. І. Аналіз сучасного інструментарію управління прибутковістю підприємства в ринкових умовах господарювання / А. І. Мілька // Економічний аналіз: Збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 9, Ч. 2. – С. 331–334.
4. Мілька А. І. Стратегічний підхід до підвищення ефективності соціально-економічної діяльності споживчої кооперації / А. І. Мілька // Технологічний аудит та резерви виробництва. Серія: Економічні науки. – 2015. – № 5/5 (25). – С. 43–48.

Таблиця 1

Взаємозв'язок основних елементів системи збалансованих показників підприємств та організацій споживчої кооперації

Складники	Цілі	Ключові показники ефективності	Заходи, спрямовані на досягнення цілей
Пайовики	Підвищення рівня реалізації соціально-економічних інтересів пайовиків та ефективності співпраці організації з пайовиками	• рівень кооперативних виплат від участі в господарській діяльності; • ефект пайовиків від участі в діяльності організації; • індекс зміни кількості пайовиків; • коефіцієнт доходів на одного пайовика; • частка пайовиків-працівників у загальній кількості пайовиків	• удосконалення системи розподілу прибутку; • удосконалення системи комунікацій; • залучення нових учасників; • розвиток соціальної сфери
Фінанси	Зростання прибутку	• чистий прибуток; • коефіцієнт фінансової незалежності; • коефіцієнт рентабельності; • коефіцієнт платоспроможності; • коефіцієнт забезпеченості оборотними активами; • коефіцієнт фінансової стійкості та ділової активності	• пошук нових ринків збуту; • оренда кооперативних підприємств; • залучення зовнішніх джерел фінансування; • отримання дивідендів від участі в діяльності інших підприємств; • створення сімейних підприємств працівників
Клієнти	Підвищення рівня задоволення клієнтів	• частка ринку; • рівень задоволеності клієнта; • частка постійних покупців; • ефективність рекламних заходів	• розробка нової асортиментної політики; • впровадження системи знижок; • вихід на міжнародні ринки

Закінчення табл.

Складники	Цілі	Ключові показники ефективності	Заходи, спрямовані на досягнення цілей
	Збереження клієнтської бази Зростання частки ринку	• коефіцієнт конкурентоспроможності; • коефіцієнт розширення клієнтської бази	• швидкість обслуговування; • зростання продажів
Внутрішні бізнес-процеси	Своєчасне формування та виконання замовлень Підвищення рівня якості Інноваційний розвиток	• виручка від реалізації товарів (послуг) на 1 м² торгової площі; • рівень витрат обігу до виручки від реалізації товарів (робіт, послуг); • фондвіддача; • матеріаломісткість; • фондоозброєність; • продуктивність праці; • частка нової продукції (робіт, послуг) у загальному обсязі реалізації; • частка нових технологій у технологічній базі підприємства; • темпи зростання інноваційної активності	• пошук нових постачальників; • впровадження автоматизованої системи ведення обліку та звітності; • точність виконання замовлень; • покращення зовнішньоекономічної діяльності; • розробка нових видів продукції
Навчання і розвиток	Розвиток людського капіталу	• коефіцієнт плинності кадрів; • рівень освіти працівників; • коефіцієнт витрат на підвищення кваліфікації працівників; • індекс задоволеності працівників; • середній стаж роботи в споживчій кооперації	• розробка програми розвитку персоналу; • розробка системи мотивації

ДОСВІД КРАЇН ЄС У СФЕРІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДТРИМКИ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Ковбель Анна

*Олашин М. М. – науковий керівник, к.ю.н., доцент
Львівський торговельно-економічного університету*

Анотація: Малі підприємства сьогодні стали ключовою частиною економік більшості промислово розвинутих держав світу. У країнах ЄС на їхню частку в середньому припадає 63-67 % ВВП. У роботі досліджено досвід країн ЄС у сфері державного регулювання розвитку інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва.

Ключові слова: малий і середній бізнес, державне регулювання, інфраструктура, інструменти державної політики.

Постановка проблеми: Ефективність здійснення державного регулювання розвитку інфраструктури підтримки малого і середнього бізнесу в країнах ЄС потребує особливого дослідження для перейняття досвіду.

Мета: дослідити досвід країн Європейського Союзу у сфері державного регулювання розвитку інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва та виокремити ключові моменти державного впливу.

Виклад основного матеріалу: Активізація євроінтеграційних процесів в нашій державі дозволяє здійснювати пошук ефективних шляхів стимулювання та підтримки розвитку малого та середнього бізнесу на основі вивчення та аналізу досвіду європейських країн. Європейська інтеграція дає українським компаніям кращі можливості для експортної та виробничої діяльності, більш універсальний і правовий простір, а також більшу свободу розвитку транс-європейського бізнесу. Компанії можуть відкрити для себе нові споживчі ринки [1, с. 75].

Можна виокремити такі основні конкретні заходи, спрямовані на спрощення умов розвитку середнього та малого бізнесу і ефективної його діяльності:

- створення середовища, в якому підприємства та сімейний бізнес можуть процвітати, а підприємці можуть отримувати прибуток;
- створення та забезпечення умов, за яких чесні підприємці, що зазнали банкрутства, можуть швидко отримати свій другий шанс;
- розробка правил, що відповідають принципу «Спочатку думай про мале»;
- оперативне реагування органів місцевого самоврядування на потреби малого і середнього підприємництва;
- адаптація інструментів державної політики до потреб малого і середнього підприємництва: участь малого і середнього бізнесу у державних закупівлях та ефективне використання державної допомоги для малого і середнього підприємства;

- сприяння доступу малого і середнього підприємництва до фінансових ресурсів та розвиток законодавчого і підприємницького середовища, сприятливого для вчасного здійснення платежів при комерційних транзакціях.

- допомога малому і середньому бізнесу з тим, щоб вони отримували більшу користь в рамках можливостей, які надає Спільний ринок;

- сприяння покращенню вмінь та навичок малого і середнього підприємництва та впровадженню всіх форм інновацій;

- сприяння малому і середньому підприємництву у перетворенні викликів, що постають перед ними у сфері охорони довкілля, у нові можливості;

- заохочення та підтримка малого і середнього підприємництва з метою отримання користі внаслідок розширення ринків [3, с.163].

До основних факторів, які сприяють розвитку малого підприємництва у світі, зокрема, у Європейському Союзі відносять:

- фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка;
- податкова підтримка;
- залучення малих підприємств до виконання державних замовлень;
- підтримка експортної діяльності малих підприємств;
- підтримка наукових досліджень малих підприємств;
- кадрова підтримка малого бізнесу;
- регіональний розвиток малого бізнесу [2, с. 11].

Дослідивши основні аспекти державного регулювання розвитку інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва у країнах ЄС, ми дійшли висновку, що факторами, які сприяють розвитку малого бізнесу в країні, є високий рівень освіченості підприємців, вкладення грошових капіталів особами, які повернулися з-за кордону в розвиток національного підприємництва. Специфічною особливістю розвитку малого підприємництва є міцні зв'язки малих підприємств з великими компаніями та промисловими гігантами.

До прикладу, аналіз окремих високо розвинутих країн Європейського союзу дозволив визначити, їх секрети успіху у сфері розвитку малого та середнього бізнесу.

Найбільший вплив на розвиток малого та середнього бізнесу в Німеччині мають такі фактори:

- прогрес в розвитку інфраструктури та засобів зв'язку;
- підвищення загальноосвітнього рівня людей з одночасним нагромадженням досвіду роботи у великих компаніях;
- сприяння малими підприємствами вирішенню питань безробіття;
- конкурентоздатність малого бізнесу за рахунок низьких накладних видатків;
- розширення сфери послуг.[2, с. 19].

У Франції широкого застосування набув механізм залучення податкових пільг. За його допомогою держава сприяє прискоренню науково-технічного прогресу, розширенню експорту тощо. Так, існують пільги для новоутворених акціонерних товариств (протягом перших двох років не сплачується податок, на третій рік оподатковується 25 % їхнього прибутку, на четвертий – 50, на п'ятий –

75, починаючи із шостого року – 100 % прибутку), застосовується податковий кредит і для підприємств, які проводять фахову підготовку кадрів, тощо [5].

Позитивним прикладом щодо проведення дієвих заходів щодо підтримки малого та середнього бізнесу для України є досвід найближчого європейського сусіда Республіки Польща.

Реформи в Польщі проводились за такими напрямками:

- здійснення податкових зобов'язань (процедура оподаткування стала простішою для підприємств через заохочення електронного подання даних щодо сплати податків, удосконалення функціонування платіжних систем);

- реєстрація нерухомості (впровадження нової системи управління навантаженням за кількістю справ, що розглядаються в певний час земельними та іпотечними реєстрами, продовжуючи переведення у цифровий формат даних записів реєстру, що дало змогу прискорити процес реєстрації прав власності);

- час розв'язання економічних суперечок (шляхом внесення змін до Цивільного процесуального кодексу та призначення більшої кількості суддів у арбітражних судах);

- процедури банкрутства (шляхом розв'язання проблем неплатоспроможності підприємств через перегляд принципів щодо інформації та документів, які повинні бути включені в заяву про банкрутство, а також надання забезпеченням кредиторам права висловлювати претензії з обтяженими фінансовими зобов'язаннями в разі ліквідації) [6, с. 160].

Аналіз проведення державного регулювання розвитку інфраструктури підтримки малого і середнього бізнесу в країнах ЄС свідчить про те, що саме по собі членство не створює гарантій економічного розвитку і зростання добробуту, а лише відкриває для цього можливості, які необхідно зуміти використати та правильно застосувати. Діючі в ЄС інструменти інтеграції дають можливість забезпечити підвищення ефективності господарювання в країнах, а спільні програми розвитку і структурні фонди підтримують ці процеси. Разом з тим, допомога Євросоюзу може бути лише доповненням і стимулом, але не може замінити внутрішніх інтелектуальних та інноваційних зусиль, підприємницької активності в країні, інтенсифікації процесу накопичення національного капіталу. [1, с. 40]. Також, варто звернути увагу на те, що в країнах ЄС велику роль для малого та середнього підприємництва відіграє державна підтримка при настанні кризових явищ. [4, с. 85].

Висновки. Досвід більшості країн ЄС підтверджує, що державна політика щодо малого та середнього підприємництва є важливим самостійним системним напрямом соціально-економічної політики держави у цілому, відповідно до основних національних інтересів.

На нашу думку, для пришвидшення якісного розвитку малого та середнього підприємництва одну з найбільш важливих ролей відіграє підтримка держави, як фінансова, так і нормативно-законодавча. Тому програми, про які йшлося раніше, також повинні враховувати даний напрям. Варіантів такого фінансування є декілька: це і пряме субсидювання, і надання гарантій щодо повернення

кредитів, пільгові відсотки, змішані засоби підтримки та затвердження на законодавчому рівні основних заходів сприяння розвитку середнього та малого бізнесу.

Література

1. Шмігач О. М. Євроінтеграційні процеси у сфері підприємницької діяльності в Україні. / О. М. Шмігач // «Молодий вчений». – № 11 (51). листопад, 2017 р. – С. 1026–1032.
2. Зарубіжні практики розробки стратегій розвитку малого підприємництва на регіональному рівні / [уклад. Бей О., Томсон Г.]. – К. : К.І.С., 2013. – 46 с.
3. Михасюк І. Державне регулювання економіки: Підруч. / І. Михасюк, А. Мельник, А. Крупка, З. Золога // За ред. І. Р. Михасюка. – 2-ге вид. – К. : Ельга-Н, 2002. – 592 с.
4. Бистрицька Т. В. «Правовий статус суб'єктів малого та середнього підприємництва» / Т. В. Бистрицька. – К., 2018. – С. 92.
5. Тимченко О. І. Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва в регіонах України / О. І. Тимченко // Ефективна економіка: електрон. наук. фахове вид. – 2015. – № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4135> (дата звернення: 03.03.2018).
6. Толмачова Г. Ф. Регулювання розвитку малого і середнього підприємництва: досвід зарубіжних країн для України / Г. Ф. Толмачова, В. І. Ляшенко, Г. В. Колеснікова. /Економічний вісник Донбасу// № 1(47), – 2017 – С. 157–185.

ІННОВАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС: ВАЖЛИВІСТЬ, ЕТАПИ, ТИПИ, ПРИКЛАДИ ТА ПОВ'ЯЗАНІ З ЦИМ РИЗИКИ

Горбань Василь

Зеленько С. В. – науковий керівник

Філія «Черкаський кооперативний економіко-правовий фаховий коледж»

Вищого навчального закладу Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

Анотація. У цій роботі пояснено важливість, задіяні кроки, їх типи, приклади з ризиками і рішення, пов'язані з інноваційним процесом.

Ключові слова: інновації, ідея, процес, розвиток, технології, конкурентоспроможність, клієнти, ризики.

Постановка проблеми. Необхідність впровадження інноваційних процесів в діяльність підприємства щодо підвищення конкурентоспроможності. Для того, щоб вижити і розвиватися в конкурентному ринковому середовищі, власники бізнесу повинні вміти формувати власні конкурентні переваги, які здебільшого досягаються завдяки впровадженню інновацій. Нездатність зробити це або байдужість до потреб клієнтів призведе до перемоги конкурентів.

Аналіз основних досліджень. Останніми роками такі категорії, як «інноваційний розвиток», «інноваційний процес» достатньо широко знайшли своє

відображення у працях вітчизняних учених С. М. Ільяшенко, А. С. Гальчинського, Н. С. Краснокутської, М. А. Йохни, Л. І. Федулової, та зарубіжній літературі Л. Водачека, О. Водачкової, П. Н. Завлина, Б. Санто, В. Хайдриха, Й. Шумпетера, О. А. Мизрової, В. В. Матохіна, І. А. Жарикова, Г. О. Трифілової. Аналіз опублікованих праць з даної проблематики дає підстави говорити що й досі не сформовано цілісної системи поглядів щодо змісту категорії «інноваційний процес» та його місця в діяльності підприємств.

Мета. Пояснити важливість, задіяні кроки, їх типи, приклади з ризиками і рішення, пов'язані з інноваційним процесом.

Виклад основного матеріалу. Під інновацією розуміється впровадження нової якості товару або нового товару, ринку, методу виробництва, джерела поставок та організації в галузі. Саме багатообіцяюче в інноваційному процесі – це можливість втілити ідею в успішну концепцію. В статті пояснено важливість, задіяні кроки, їх типи, приклади з ризиками і рішення, пов'язані з інноваційним процесом.

«Інновації народжуються синхронно з еволюцією очікувань і вимог клієнтів або навпаки. У будь-якому випадку організації по всьому світу повинні постійно вводити інновації і йти в ногу з потребами людей. Нездатність зробити це або байдужість до потреб ваших клієнтів призведе до перемоги ваших конкурентів. А потім раптово клієнти стають до вас байдужими – це ризикована гра, в яку можна грати» – Кетан Капур, співзасновник Mercer-Mettl.

Важливість інновацій полягає у наступному:

Рішення проблем. Якщо ваш бізнес надає послуги, ви можете усвідомити, що у ваших клієнтів немає можливості поділитися своєю думкою, скаргами та компліментами.

Отже, щоб вирішити цю проблему, ви можете створити віртуальний офіс, в якому потреби клієнтів будуть задоволені в найкоротші терміни. Покупці будуть задоволені і в результаті ваші продажі зростуть.

Адаптація до змін. Зміни неминучі, а інновації – це спосіб не тільки утримати ваш бізнес на плаву, а й забезпечити його актуальність і прибутковість. Отже, розвиваючи інноваційну культуру, ви завжди залишаєтеся актуальними.

Максимізація глобалізації. Ринки в усьому світі стають все більш взаємопов'язаними, і на цих нових ринках з'являються великі можливості.

Наприклад, якщо ваша компанія сподівається зайняти цю частку ринку, інновації необхідні, щоб ви могли отримати користь з можливостей.

Перед лицем конкуренції. Щоб зберегти або зміцнити передові позиції своєї компанії, ви можете стратегічно конкурувати, маючи динамічний бізнес, який може робити стратегічні і новаторські кроки і, таким чином, перевершувати інших.

Динаміка розвитку робочого місця. Демографія на робочому місці постійно змінюється. Тому інновації мають вирішальне значення для забезпечення безперебійної роботи компанії.

Мінливі смаки і переваги клієнтів: поточний клієнт має в своєму розпорядженні широкий спектр продуктів і послуг. Отже, компанія повинна бути

в курсі цих мінливих смаків, а також виробляти нові способи задоволення потреб клієнтів.

Етапи інноваційного процесу:

Крок 1: Генерація і мобілізація ідей – нові ідеї народжуються під час генерації ідей. Успішне генерування ідей має включати в себе необхідність змагатися і свободу дослідження.

Мобілізація відбувається, коли ідея переміщається в інше логічне або фізичне місце. Наприклад, як Apple чекала три роки після того, як були представлені MP3-плеєри, щоб створити iPod, який був привабливим, інтуїтивно зрозумілим і пропонував місткість до 1000 пісень.

Крок 2: Інформаційно-пропагандистська діяльність і перевірка. Пропаганда і перевірка допомагають оцінити здійсненність бізнес-ідеї з її потенційними проблемами і перевагами.

Отже, можна прийняти рішення про майбутнє ідеї. Компанії, які прагнуть до розвитку культури, можуть розробити кілька передових практик.

Наприклад, у співробітників повинно бути безліч можливостей для отримання підтримки та зворотного зв'язку. Крім того, організації повинні розуміти труднощі, пов'язані з оцінкою дійсно новаторських ідей. Крім того, організаціям необхідно розробити прозорі протоколи оцінки та перевірки.

Крок 3: Експериментування – етап експериментів перевіряє стійкість ідей для організації в певний час. Експерименти генерують нові ідеї на основі зібраної інформації про результати і здійсненності вихідної ідеї. Наприклад, коли Amazon тестував свою службу доставки продуктів в деяких передмістях Сіетлу. Після цього Amazon Fresh розширився до Лос-Анджелеса, Сан-Дієго і Нью-Йорка.

Крок 4: Комерціалізація збільшує ринкову вартість ідеї, зосереджуючись на її вплив. Важливою частиною є визначення характеристик будь-якої ідеї.

Комерціалізація – це етап, на якому фокус розробки змінюється на переконання. Після прояснення ідеї і розробки бізнес-плану він буде готовий для поширення і реалізації.

Крок 5: Поширення і реалізація дозволяють організації визначити наступний набір потреб клієнтів. Отримання зворотного зв'язку, індикаторів показників успіху та інших критеріїв дозволяє організації стимулювати інноваційний процес.

Типи і приклади інновацій:

1. Інновація продукту – це або розробка нового продукту, такого як Fitbit та Amazon's Kindle, або поліпшена версія існуючого продукту, наприклад, збільшення розширення цифрової камери iPhone. Це також може бути нова функція існуючого продукту, наприклад, електричні склопідйомники автомобіля.

Приклади продуктових новинок: Перші електромобілі, представлені на автомобільному ринку, також були інноваційними, і нові батареї зі збільшеним запасом ходу, які продовжують з'являтися, також є прикладом інновацій. Lego змінює матеріали своїх цеглинок на біорозкладаний пластик на масляній основі.

2. Технологічні інновації. Процес включає в себе поєднання навичок, засобів і технологій, що використовуються для виробництва, підтримки та надання продукту або послуги.

Приклади технологічних інновацій: Винахід Генрі Фордом першої в світі конвеєрної лінії по збірці автомобілів. Цей процес змінив складання автомобіля і скоротив час, необхідний для виробництва одного автомобіля, з 12 години до 90 хвилин. Компанія Differential побудувала мобільну панель управління продажами для провідної Grupo Vimbo. Наявність мобільної панелі управління продажами дає команді швидкий доступ до інформації про продажі і іншим ключовим показникам ефективності для кожної країни.

3. Інновації в бізнес-моделі. У бізнес-моделі інноваційні можливості або процеси, оптимізовані для забезпечення успіху і прибутковості компанії, стануть цілями для трансформації.

Приклади нововведень бізнес-моделі: Amazon знайшла новий канал за допомогою технологій, усунувши традиційний канал роздрібного продажу і встановивши прямі відносини. IBM сприяє змінам в пропозиціях для клієнтів – від мейнфреймів до персональних комп'ютерів та технологічних послуг.

4. Організаційні інновації. Ці інновації відносяться до розробки нової організаційної стратегії. Сюди входять зміни в діловій практиці компанії, організації роботи та її взаєминах із зовнішніми зацікавленими сторонами.

Приклади організаційних нововведень: у компаніях встановлений чотириденний робочий графік. Компанії, які почали використовувати можливості цифрових технологій і дозволяли співробітникам пропускати офіс і працювати з дому.

5. Маркетингові інновації. Інновації маркетингу означають розробку нової маркетингової стратегії, яка призводить до змін. Наприклад, дизайн, упаковка та інші рішення, що стосуються ціни або просування продукту.

Приклад маркетингового нововведення: Touch Packaging Design в партнерстві з Nestlé Ice Cream створила багаторазовий міцний контейнер для свого бренду Häagen-Dazs, який можна використовувати на новій торговій інтернет-платформі Loop.

Існує декілька видів ризиків інноваційного процесу та способів їх вирішення:

Технологічний провал нововведення. Найбільший ризик, який бере на себе будь-яка компанія в інноваційному процесі, полягає в тому, чи буде новий продукт або ідея працювати після запуску. Щоб управляти цим ризиком, компанія може проводити невеликі випробування, щоб перевірити свою ефективність. Таким чином, якщо це буде зроблено, можна буде внести необхідні корективи, щоб запобігти будь-яким великим втратам після масового виробництва продукту.

Фінансова напруга. Інноваційний процес стикається з проблемою виснаження ресурсів компанії. Це відбувається через те, що прибутковість зазвичай довгострокова, а не негайна. Таким чином, якщо це знати, можна уникнути необхідних коригувань, щоб запобігти величезним втратам після масового виробництва продукту.

Провал ринку. Невдача з виведенням на ринок нових продуктів або технологій означає, що попит буде низьким, і, отже, нововведення стане комерційно

нежиттєздатним. Отже, вам слід провести широке і глибоке дослідження ринку, перш ніж виділяти обмежені ресурси на його розробку і виробництво.

Резервування. З врахуванням ринкових тенденцій, прибуткові інновації можуть незабаром опинитися зайвими. Отже, необхідні постійні дослідження того, як поліпшити існуючі системи та фактори, що впливають на них, щоб залишатися на крок попереду.

Відсутність можливостей для реалізації. Відсутність структурних і фінансових можливостей для впровадження інновацій завжди пов'язане з ризиком. Ви можете вибрати партнерів, які допоможуть у вашій області, де вам не вистачає і таким чином подолають труднощі.

Організаційні ризики пов'язані зі структуруванням і веденням бізнесу. Таким чином, правильне планування і розподіл ресурсів допомагає уникнути цього.

Безпрецедентні ризики можуть включати зміни в політиці чи політичну нестабільність, чий хвильовий ефект поширюється і знижує ефективність інновацій. Отже, бізнес повинен мати план дій на випадок непередбачених обставин, щоб захистити його від таких невидимих подій.

Висновки. «Ми повинні бути готові до того, що нас неправильно зрозуміють, якщо ми збираємося вводити нововведення» – Джефф Безос (засновник Amazon). Хоча пошук правильного процесу для інновацій може здатися важким, ідея полягає не в тому, щоб слідувати тільки одному з них. Замість цього витратьте деякий час на те, щоб протестувати найбільш багатообіцяючі інновації і об'єднати різні характеристики, які можуть найкраще підійти для ваших цілей.

Література

1. The Innovation Process: Importance, Steps, Types, Examples, and Risks Involved [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://alcorfund.com/insight/the-innovation-process-importance-steps-types-examples-and-risks-involved/>
2. What Is Business Innovation? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.thebalancesmb.com/business-innovation-definition-2948310>
3. Innovation: Definition, types of innovation and business examples [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://youmatter.world/en/definition/definitions-innovation-definition-types-examples/>
4. The 3 Types of Innovation: Product, Process, & Business Model [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.differential.com/posts/the-3-types-of-innovation-product-process-business-model/>

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Бабенко Анна

Шевченко Н. Ю. – науковий керівник

Філія «Черкаський кооперативний економіко-правовий фаховий коледж»

Вищого навчального закладу Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

Анотація. У статті проаналізовано сутність поняття «інновація». Розглянуто види інноваційних процесів, що реалізують підприємства відповідно до характеру їхнього впливу на сфери діяльності підприємств. Підкреслено доцільність здійснення інноваційної діяльності підприємств. Обґрунтовано важливість розроблення та реалізації стратегії підприємства щодо інноваційного розвитку.

Ключові слова: інноваційний розвиток, інноваційна діяльність підприємств, інноваційні процеси, інновації.

Постановка проблеми. В сучасних ринкових умовах для забезпечення безперервного функціонування підприємств важливого значення набуває активізація інноваційних процесів. На сьогодні ряд питань теоретичного та практичного характеру стосовно впровадження та активізації інноваційних процесів залишаються невирішеними і дискусійними, що зумовлює доцільність подальших досліджень у даному напрямі.

Аналіз основних досліджень. Аналіз проведених досліджень виявив значну увагу до питання створення, оцінки, впровадження та реалізації нововведень, їх розповсюдження, а також сутності інноваційної діяльності підприємництва. Проте сьогодні деякі питання теоретичного та практичного характеру, що стосуються саме ролі інноваційної діяльності в перспективному розвитку підприємства, потребують подальшого вивчення та аналізу.

Мета. Визначення сутності інноваційного процесу та місця інноваційних процесів в діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні для забезпечення ефективного, конкурентоспроможного та перспективного функціонування підприємства дуже велике значення має активізація інноваційних процесів. Маючи орієнтир на інноваційний розвиток, підприємства ставлять перед собою нові, більш складні завдання, важливість яких пов'язана з підвищенням конкурентоспроможності на цільових ринках; забезпеченням необхідної кількості та якості продукції для потреб споживачів; соціальної відповідальності перед споживачами, яка включає в себе відповідальність перед кожним громадянином та насамперед перед державою. Тому всі, не тільки новостворені підприємства, а й ті підприємства, що мають достатній досвід роботи, повинні посилювати свою увагу до розвитку інновацій у своїй діяльності [4, с. 56].

Інновації – це новостворені або вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення

виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва або соціальної сфери. Процес застосування вперше у виробництві нових наукових здобутків, тобто інновацій, започатковує інноваційну діяльність [1, с. 302].

Інноваційна діяльність підприємства являє собою комплексний процес створення, використання і розповсюдження нововведень з метою отримання конкурентних переваг та збільшення прибутковості свого виробництва. В ринковій економіці інноваційна діяльність підприємства є найсуттєвішим чинником, який дає змогу підприємству посідати стійкі ринкові позиції і отримувати перевагу над конкурентами в тій галузі, яка є сферою його комерційних інтересів.

Інноваційний розвиток є визначальним фактором росту ефективності діяльності підприємства, підвищення якості продукції, економного використання ресурсів, запобігання екологічним наслідкам індустріалізації. Тільки за умови досягнення високого рівня інноваційної діяльності підприємств економіка країни зможе зайняти гідне місце у світовому процесі економічного розвитку. Саме інновація, сприяє динамічному саморозвитку та забезпечує конкурентоспроможність на всіх ієрархічних рівнях економіки.

У сучасних умовах господарювання впровадження ефективних інноваційних технологій дозволяє підприємству, з одного боку, одержати конкурентні переваги: покращити конкурентну ситуацію на ринку свого продукту та фінансовий стан, якісно підвищити виробничий потенціал та потенціал персоналу тощо, а з іншого – вимагає значного часу та ресурсів. Щоб забезпечити високу ефективність інноваційних заходів, сьогодні зростає необхідність системного, своєчасного та комплексного аналізу інноваційної діяльності підприємства [4, с. 106].

Інноваційні процеси – це сукупність прогресивних, якісно нових змін, що постійно виникають у складних виробничо-господарських системах на основі використання наукових досягнень. Інноваційні процеси започатковуються певними галузями науки, а завершуються у сфері виробництва. Інноваційний процес здійснюється за схемою «наука – інновації – виробництво».

На будь-якому підприємстві інноваційний процес часто реалізується у різних напрямках одночасно, наприклад, у напрямку фінансів, маркетингу, постачання, виробництва, збуту тощо. Кожен з цих напрямів є інноваційною програмою, яка передбачає висунення інноваційної ідеї, створення проєкту очікуваного інноваційного продукту або технології, розроблення планів реалізації інновації.

Зарубіжний досвід у цій сфері не може бути адаптований в Україні без урахування особливостей розвитку вітчизняної економіки. Сьогодні інновації стають ключовим чинником розвитку для більшості підприємств. Характерною є зростаюча кількість наукових праць, де досліджується інноваційно-інвестиційна діяльність [2, с. 256].

У 2020 р. інноваційна діяльність вітчизняних підприємств відзначалася нестабільним характером. Це зумовлено тим, що в Україні інноваційна інфраструктура ще недостатньо розвинена, не охоплює всі ланки інноваційного

процесу і не має системного підходу до забезпечення відповідними послугами у сфері інноваційної діяльності. Сучасна економічна ситуація в Україні характеризується низьким рівнем використання наукових знань. Україна належить до восьми держав світу, що мають необхідний науково-технічний потенціал для створення сучасних моделей авіаційної техніки, суднобудівної техніки, а вітчизняна продукція машинобудування займає одне з провідних місць у Європі, але за загальним рівнем інноваційної активності країна значно відстає від країн ЄС.

Важливо відзначити, що корпорація «Юрія-Фарм» увійшла в трійку лідерів в галузі Фарма та у двадцятку компаній у загальному рахунку за Індексом інновацій. Портал Mind.ua оголосив результати Індексу інновацій – дослідження рівня інноваційності 50 найбільших українських компаній у 10 різних галузях, їхньої здатності змінюватися та відповідати викликам часу. Завданням дослідження було проаналізувати, наскільки великі компанії готові до змін, їхні досягнення і недоліки та спрогнозувати їхню ефективність у майбутньому. Загальний індекс інновацій «Юрія-Фарм» склав 62 (Артеріум 67, Дарниця – 62).

Індекс враховує 5 характеристик :

1. Інноваційність продукту – 62%.
2. Інноваційність бізнес-процесів – 72%.
3. Інноваційність бізнес-моделі – 48 %.
4. Інноваційність в роботі з клієнтами – 53%.
5. Готовність до змін – 78%.

Досягнення цього результату – це доказ того, що Корпорація на вірному шляху: завдяки новим підходам і технологіям змінюється компанія і готова до нових викликів у сьогоднішній нелегкий час у зв'язку з COVID-19.

Саме активізація інноваційної діяльності наукової і виробничої сфер є важливим завданням та умовою становлення економічної незалежності України. Очевидним і зрозумілим є те, що вирішення проблем активізації інноваційної діяльності підприємств – головна запорука здійснення успішних ринкових реформ. Крім того, досвід розвинених країн свідчить, що вихід з економічної кризи неможливий без активізації інноваційної діяльності. Вплив інноваційного чинника на виробництво сьогодні є радикальним і комплексним [3, с. 15].

Необхідність інноваційної підприємницької діяльності обумовлена: потребами підвищення техніко-технологічного рівня виробництва; збільшенням витрат і погіршенням економічних показників діяльності підприємства; моральним старінням техніки і технології; підвищенням ефективності виробництва на основі впровадження нової техніки; економічною доцільністю посилення інтенсивних факторів розвитку виробництва на основі використання досягнень науково-технічного прогресу у всіх сферах економічної діяльності; важливістю розвитку творчості винахідників і раціоналізаторів та використання їхніх пропозицій.

Висновки. Під інноваціями розуміють прибуткове використання нововведень у вигляді нових технологій, видів продукції, процесів. Інноваційні процеси впливають на розвиток економіки, а високий рівень розвинутої економіки сприяє швидкому й ефективному впровадженню у виробництво інноваційних процесів. Інноваційна діяльність спрямована на практичне використання наукового,

науково-технічного результату та інтелектуального потенціалу для одержання нової, радикально поліпшеної продукції, технології її виробництва з метою підвищення її конкурентоспроможності та зміцнення ринкових позицій підприємства.

Література

1. Бланк І. А. Основи інвестиційного менеджменту / І. А. Бланк. – К. : Ельга-Н, Ніка-центр, 2001. – Т. 2. – 512 с.
2. Гальчинський А. Політична неоекономіка / А. Гальчинський. – К. : Либідь, 2013. – 472 с.
3. Наука та інноваційна діяльність. Державна служба статистики України. URL <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 18.03.2020)
4. Шипуліна Ю. С. Інноваційна культура організації: сутність, структура, підходи до оцінки / Ю. С. Шипуліна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 2. – С. 132–138.

ВИДИ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ЗАКОНОДАВСТВОМ УКРАЇНИ

Лаврухіна Вероніка

*Оверко Г. Я. – науковий керівник, к.ю.н, доцент
Львівський торговельно-економічний університет*

Анотація. У роботі досліджено види підприємств за законодавством України та виявлено найбільш поширені їх види в Україні, такі як комерційне підприємство, некомерційне підприємство, унітарне підприємство, корпоративне підприємство, державне унітарне підприємство, державне комерційне підприємство, казенне підприємство, комунальне підприємство, підприємство колективної власності, приватне підприємство, підприємство змішаної форми власності, підприємство з іноземними інвестиціями, іноземне підприємство, об'єднання підприємств.

Ключові слова: підприємство, комерційне підприємство, некомерційне підприємство, господарське товариство, об'єднання підприємств.

Постановка проблеми. Вибір виду підприємства є одним з важливих та відповідальних етапів під час його утворення. Тому актуальним є дослідження видів підприємств за законодавством України та встановлення особливостей їх різних видів.

Аналіз основних досліджень. Види підприємств регулюються різними законодавчими актами, основним з яких є Господарський кодекс України. Питання дослідження видів підприємств розглянуті такими вітчизняними вченими як З. С. Варналій, І. В. Гой, С. В. Мочерний, С. Ф. Покропивний, Т. П. Смелянська.

Мета дослідження. Розглянути види підприємств за законодавством України.

Виклад основного матеріалу. Основну характеристику підприємства як організаційної форми господарювання надано в ст. 62 Господарського кодексу України (далі – ГК України), у якій говориться, що «підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому цим Кодексом та іншими законами». Підприємство є юридичною особою, має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в установах банків, а також може мати печатки [1, с.146; 2].

Кожне підприємство має чітко визначену мету, тобто конкретний кінцевий результат, який воно прагне досягти за період свого створення і функціонування, яка, в свою чергу, визначена в ч. 2 ст. 62 ГК України, де сказано, що «підприємства можуть створюватись як для здійснення підприємництва, так і для некомерційної господарської діяльності». З цього виходить, що за метою створення і функціонування підприємства незалежно від їх організаційно-правових форм поділяють на комерційні, діяльність яких «здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку» (ст. 42 ГК України), й некомерційні, господарська діяльність котрих «спрямована на досягнення економічних, соціальних та інших результатів без мети одержання прибутку» (ст. 52 ГК України) [2; 3, с.158-159].

Згідно з ГК України за способом утворення статутного фонду в Україні підприємства поділяються на унітарні й корпоративні. Так, у ст. 63 цього Кодексу відзначено, що «унітарне підприємство створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний фонд, не розділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації й ліквідації підприємства». Прикладом унітарного, тобто створеного одним засновником, підприємства може бути фермерське господарство, державне й приватне підприємство.

Корпоративне підприємство – підприємство, утворене двома або більше засновниками на основі об'єднання приналежного їм майна, що діє на принципі «спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства». Формами корпоративного підприємства є господарське товариство і кооператив [2; 3, с. 159].

У ст. 1 Закону України «Про господарські товариства» передбачено, що «господарським товариством є юридична особа, статутний (складений) капітал якої поділений на частки між учасниками. Господарськими товариствами цим Законом визнаються підприємства, установи, організації, створені на засадах угоди, юридичними особами і громадянами шляхом об'єднання їх майна та підприємницької діяльності з метою одержання прибутку». Згідно з ст. 80 ГК

України, ст. 1 Закону України «Про господарські товариства» та ст. 5 Закону України «Про акціонерні товариства» в Україні мають місце такі організаційно-правові форми функціонування господарських товариств: акціонерні товариства (приватні і публічні), товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства, командитні товариства [2; 4.1; 4.2].

Однією з форм невеликих корпоративних підприємств є кооператив – «юридична особа, утворена фізичними та/або юридичними особами, які добровільно об'єдналися на основі членства для ведення спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування». В Україні, згідно з ЄДРПОУ, функціонують кооперативи п'яти типів: виробничий (артіль), обслуговуючий, споживчий (споживче товариство), сільськогосподарський виробничий, сільськогосподарський обслуговуючий [3, с. 160; 4.3].

Залежно від форми власності, передбачених законом, в Україні можуть діяти підприємства таких видів:

- державне підприємство (діє на основі державної власності та, у статутному капіталі якого державі належить понад 50 відсотків акцій (часток, паїв) (ст. 63 і 67 ГК України);

- державне унітарне підприємство, яке «утворюється компетентним органом державної влади в розпорядчому порядку на базі відокремленої частини державної власності, як правило, без поділу її на частки, і входить до сфери його управління» (ст. 73 ГК України);

- державне комерційне підприємство – суб'єкт підприємницької діяльності, що входить до сфери управління держави та її органів, за яким державне майно закріплюється на праві господарського відання (ст. 74 ГКУ);

- казенне підприємство – державне підприємство, основним (понад п'ятдесят відсотків) споживачем продукції (робіт, послуг) якого виступає держава, закріплюючи за ним своє майно на праві оперативного управління (ст. 76 ГК України);

- комунальне підприємство – підприємство, майно якого перебуває у комунальній власності територіальної громади і закріплюється за ним на праві господарського відання (комунальне комерційне підприємство) або на праві оперативного управління (комунальне некомерційне підприємство) (ст. 63 і 78 ГК України);

- підприємство колективної власності – підприємство, що засноване на власності трудового колективу підприємства і діє на основі колективної власності засновників (ст. 63 і 93 ГК України);

- приватне підприємство – підприємство, що діє на основі приватної власності одного або кількох громадян, іноземців, осіб без громадянства та його (їх) праці чи з використанням найманої праці, а також підприємство, що діє на основі приватної власності суб'єкта господарювання – юридичної особи (ст. 113 ГК України);

- підприємство змішаної форми власності – підприємство, що засноване на базі об'єднання майна різних форм власності (ст. 63 ГК України);

- підприємство з іноземними інвестиціями – підприємство, в статутному капіталі якого іноземна інвестиція становить не менш десяти відсотків і яке має право бути засновником дочірніх підприємств (ст. 116 ГК України);

- іноземне підприємство – «підприємство, створене за законодавством України, що діє виключно на основі власності іноземців або іноземних юридичних осіб, або діюче підприємство, придбане повністю у власність цих осіб» (ст. 117 ГК України), тобто це підприємство, в статутному капіталі якого іноземна інвестиція становить 100 відсотків [2; 3, с. 163].

Підприємства можуть існувати також у вигляді об'єднань. Залежно від порядку заснування об'єднання підприємств можуть утворюватися як господарські об'єднання, так і державні чи комунальні господарські об'єднання. Господарські об'єднання можуть утворюватися як асоціація, корпорація, консорціум або концерн.

Державні та комунальні господарські об'єднання утворюються переважно у формі корпорації або концерну незалежно від найменування об'єднання (комбінат, трест тощо) [1, с.148].

Висновки. Підводячи підсумок, відзначимо, що проведене дослідження дало змогу встановити види підприємств за законодавством України. Вони поділяються за багатьма ознаками та надають власникам підприємства широке коло для вибору. Кожний вид підприємства повинен вибиратися з урахуванням сукупності конкретних умов та оцінювання потенційних можливостей підприємства. Будь-який вид підприємства має свої особливості, які обумовлюють його переваги та недоліки порівняно з іншими. Тому необхідно відповідально підходити до вибору виду підприємства.

Література

1. Велика О. Ю. Основні види та організаційні форми підприємств в Україні / О. Ю. Велика // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2018. – № 3. – С. 146–149.

2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

3. Дзюба С. Г. Правові основи систематики видів підприємств / С. Г. Дзюба // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – № 3. – С. 156–167.

4. Закони України:

4.1. «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. № 514-VI.

4.2. Про господарські товариства: від 01.09.1991 р. № 1576-XII.

4.3. «Про кооперацію» від 10.07.2003 р. № 1087-IV.

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ ЯК КРИТЕРІЙ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЇХ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ

Мутян Іванна

*Чуй І. Р. – науковий керівник, к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет*

Анотація. Досліджено процес управління фінансовими ресурсами й забезпечення фінансової стійкості підприємств споживчої кооперації через діагностику показників довгострокової фінансової стійкості, достатності робочого капіталу й рентабельності власного й постійного видів капіталу.

Ключові слова: показники фінансової стійкості підприємств споживчої кооперації, фінансові ресурси, статутний капітал, пайовий капітал, рентабельність, фінансова незалежність, довгострокова фінансова стійкість, фінансова рентабельність.

Постановка проблеми. Фінансову стійкість оцінюють через величину і частку власного капіталу, що забезпечує розвиток підприємства, а також стабільність його діяльності. Проте глибше дослідження цієї теми дає розуміння категорій довгострокової фінансової стійкості та фінансової надійності як критеріїв досягнення раціонального співвідношення власних і залучених ресурсів, достатності робочого капіталу, а, відтак, і значного рівня фінансово-економічної безпеки.

Аналіз основних досліджень. Дослідженню структури, джерел формування та напрямів використання фінансових ресурсів підприємств споживчої кооперації присвячено праці багатьох вчених-економістів, зокрема С. Бабенка, Я. Гончарука, О. Білої, А. Куценка, Г. Скляра, О. Педика, Ю. Осадчук та ін. Дослідженню теоретико-методичних аспектів понятійного визначення та оцінювання фінансової стійкості підприємств системи присвячено праці Н. Нестеренка і Д. Ребрині, О. Мицак, І. Чуй і О. Демковської.

Мета. Стаття присвячена дослідженню фінансової стійкості підприємств споживчої кооперації як критерію ефективності управління їх фінансовими ресурсами.

Виклад основного матеріалу. В системі управління підприємства управління фінансовими ресурсами займає основне місце, адже саме вони виступають головним джерелом здійснення господарської діяльності, а також забезпечують виробничу, наукову, маркетингову діяльність підприємства.

Фінансову стійкість розглядають як таке співвідношення власного, постійного і сукупного капіталу підприємств, яке дозволяє їм стабільно функціонувати, зберігаючи фінансову рівновагу в умовах конкурентного середовища соціально-економічної системи країни з метою зростання прибутку і забезпечення розширеного відтворення [1, с. 161].

Підприємства споживчої кооперації порівняно з іншими підприємствами мають певні особливості. До них належать: структура власного капіталу, зокрема наявність крім зареєстрованого пайового капіталу; соціальна орієнтованість діяльності; внутрісистемні фінансові взаємовідносини; специфіка використання чистого прибутку.

Для оцінювання фінансової стійкості використовують крім традиційних показників індикатор довгострокової фінансової стійкості (незалежності), який характеризує рівень ризиковості фінансової діяльності та обраний тип фінансової політики підприємств щодо структури джерел фінансування діяльності. Разом з тим довгострокову фінансову стійкість можна виміряти рівнем робочого капіталу; структурою робочого капіталу; рівнем фінансової надійності і рентабельності [2].

У табл. 1 наведено показники обсягу капіталу та фінансових результатів підприємств споживчої кооперації України за 2014-2019 роки.

Таблиця 1

Показники обсягу капіталу та чистого прибутку підприємств споживчої кооперації України за 2014-2019 рр.

(млн грн)

Показники	Роки						Темпи зростання 2019 р. до (%)	
	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2014 р.	2018 р.
Статутний капітал	1517,2	1573,9	1675,8	1791,3	1858	1922,4	126,7	103,5
Пайовий капітал	161,1	166,0	164,3	184,6	182,1	197,2	122,4	108,3
Разом статутний і пайовий капітал	1678,3	1739,9	1840,1	1975,9	2040,1	2119,6	126,3	103,9
Постійний капітал	2770,0	2990,5	3113,5	3300,7	3434,5	3601,7	130,0	104,9
Поточні зобов'язання	484,1	514,6	562,2	598,4	645,9	770,6	159,2	119,3
Сукупний капітал	3254,1	3505,1	3675,7	3899,1	4080,4	4372,3	134,4	107,2
Робочий капітал	409,6	512,4	573,6	653,2	643,6	619,8	151,3	96,3
Чистий прибуток	121,0	158,	182,7	198,5	217,2	233,5	193,0	107,5

Джерело: складено та розраховано на основі [3]

За період 2014–2019 рр. величина статутного і пайового капіталу підприємств споживчої кооперації збільшилася на 26,3 %, водночас сума постійного капіталу збільшилася на 30% та поточних зобов'язань – на 59,2 %.

За 2019 рік випередження темпів зростання поточних зобов'язань над зростанням постійного капіталу склало 19,3 % проти 4,9 %. Величина робочого капіталу підприємств системи споживчої кооперації незважаючи на кризові стани попередніх років щорічно зростала: з 409,6 млн грн на кінець 2014 р. до 619,9 млн грн на кінець 2019 р.

Загалом збільшення суми робочого капіталу за досліджуваний період склало 34,4%. Значні обсяги робочого капіталу хоча й забезпечують підприємствам безперервність операційної діяльності та посилюють їх фінансову стійкість і довгострокову фінансову рівновагу, проте при перевищенні достат-

нього рівня уповільнюють оборотність авансованих в операційну діяльність активів та збільшують термін окупності інвестицій.

Підприємства споживчої кооперації традиційно є фінансово стійкішими, у них частка лише статутного і пайового капіталу за весь досліджуваний період складає більше 50%. Для системи споживчої кооперації частка поточних зобов'язань не перевищує 20% (на кінець 2014 р. 14,9% та 2019 р. – 17,6% відповідно). Водночас існує суттєва різниця у фінансуванні усіх підприємств України: частка поточних зобов'язань за 2014–2019 рр. варіюється від 52,6% до 58,8 %.

Для підприємств споживчої кооперації частка постійного капіталу (власного і довгостроково залученого) складає від 85,1 % у 2014 р. до 82,4 %; для усіх підприємств України частка постійного капіталу – всього 41,2 % на кінець 2019 р.

Частка робочого капіталу системи споживчої кооперації зростає із 12,6% до 14,2 %. Орієнтація підприємств системи на довгострокові джерела фінансування позитивно впливає на їх фінансову стійкість та стан захищеності на випадок збоїв на ринку та форс мажорних обставин (циклічні фінансові кризи чи карантинні обмеження 2020 р.).

Суттєвий вплив на фінансову стійкість має галузь діяльності. Тож оцінювання показників фінансової стійкості підприємств споживчої кооперації України за 2014–2019 роки проведено на рис.1.

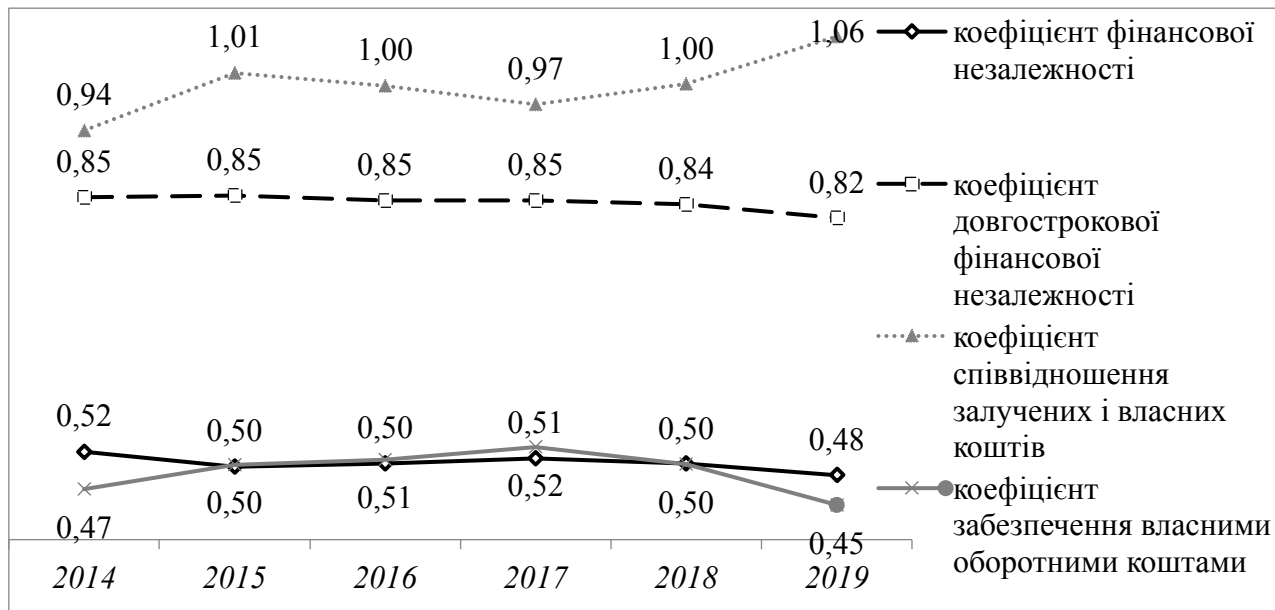


Рис. 1. Показники фінансової стійкості підприємств споживчої кооперації України за 2014–2019 рр.

Для підприємств споживчої кооперації зазначені коефіцієнти фінансової стійкості значно вищі, ніж для усіх підприємств України: коефіцієнт фінансової незалежності за підсумками 2014 р. склав 0,52 і до кінця 2019 р. знизився до 0,48. Водночас коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності зменшився із 0,85 до 0,82.

Динаміка показників фінансової стійкості є негативною: при збільшенні постійного капіталу на 30% відносний показник довгострокової стійкості зменшився на 3,5%, а при зростанні статутного і пайового капіталу на 26,3% відповідний відносний показник стійкості зменшився на 7,7%.

Зниження показників фінансової стійкості за довгостроковим капіталом системи споживчої кооперації пояснюється зростанням коефіцієнта співвідношення залучених і власних коштів із 0,94 до 1,06.

Значення коефіцієнта забезпечення власними оборотними коштами теж має досить високе значення: (0,45–0,50) та свідчить про достатність власних оборотних коштів для забезпечення операційної діяльності.

Застосування коефіцієнта довгострокової фінансової незалежності дозволило відслідкувати залежність показників рентабельності від частки не тільки власного капіталу, а й інших видів капіталу залучених на довгостроковий період. Зі зростанням суми і частки постійного капіталу у підприємств споживчої кооперації за 2012-2019 рр. показник рентабельності власного капіталу (статутного і пайового) зростає із 7 % до 11% (або на 57,1 %) (рис. 2).

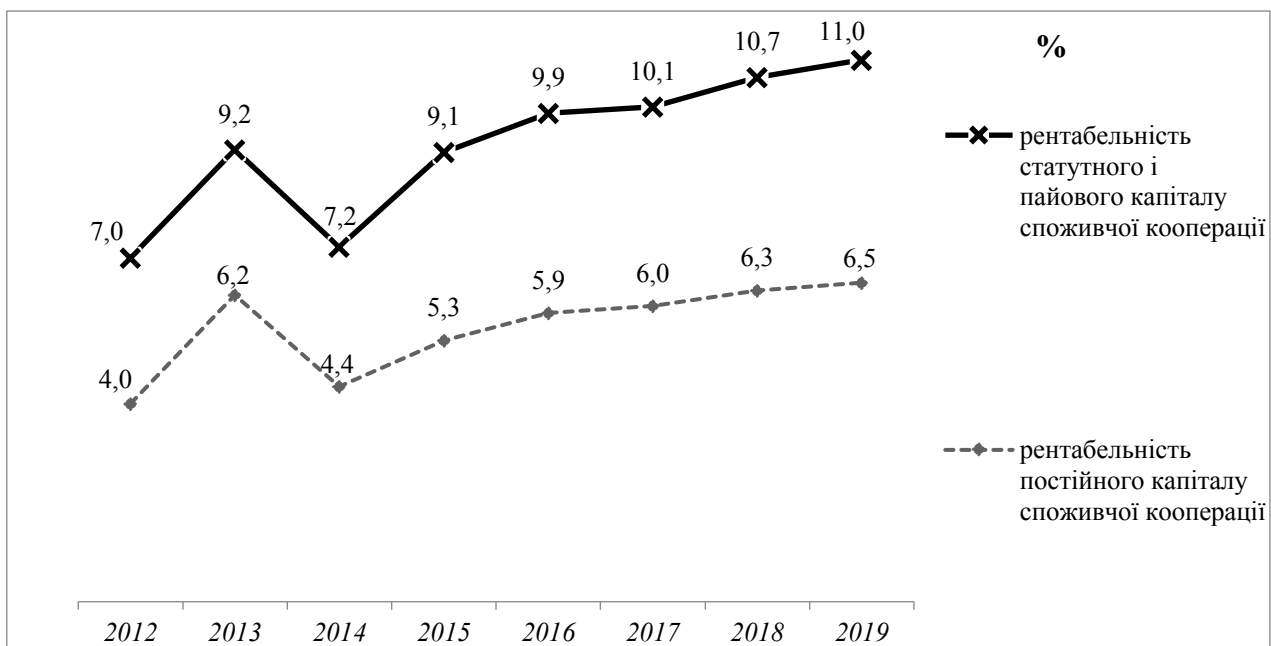


Рис. 2. Рентабельність підприємств споживчої кооперації за 2012–2019 рр.

Загалом підприємства споживчої кооперації за 2019 рік отримали 233,5 млн грн чистого прибутку, що на 112,5 млн грн більше від показника 2014 р. (на 93%). Серед підприємств системи найбільшу суму чистого прибутку у 2016 році отримали ринки (59,9 млн грн, що склало 49,2% прибутку усієї системи) і підприємства торгівлі (50,3 млн грн або 41,6%).

За результатами 2019 р. структура отриманого чистого прибутку підприємств споживчої кооперації за галузями діяльності змінилася: підприємствами торгівлі було отримано 54,4 млн грн чистого прибутку (23,3%), ринками – 40,3 млн грн (17,3%), підприємствами промисловості – 10,4 млн грн (4,4%), ресторанного господарства – 6,7 млн грн (2,9%).

Завдяки значним темпам приросту чистого прибутку показник рентабельності постійного капіталу підприємств системи зріс на 62,5 % (з 4 % до 6,5 %).

Висновки. Для ефективного функціонування підприємств споживчої кооперації України та розвитку системи в цілому фінансова діяльність підприємств має бути спрямована на забезпечення формування і реалізації ефективної фінансової політики для забезпечення досягнення прогнозованого рівня фінансової стійкості, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених ресурсів, достатнього рівня робочого капіталу, а, відтак, і необхідного рівня фінансово-економічної безпеки підприємств галузі. Поряд із забезпеченням фінансової стійкості для оцінювання фінансового стану необхідно виміряти рівень фінансової рівноваги підприємств з позиції досягнення балансу між грошовими потоками у сфері операційно-інвестиційної і фінансової діяльності підприємства, що стане об'єктом наступних наукових досліджень.

Література

1. Мицак О. В. Ідентифікація та методика оцінювання фінансової стійкості підприємств для забезпечення їх фінансової рівноваги / О. В. Мицак, І. Р. Чуй, О. І. Демковська // Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Львів : Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2016. – Вип. 51. – С. 159–164.
2. Чуй І. Р. Фінансова стійкість підприємств споживчої кооперації України в системі управління її фінансовими ресурсами / І. Р. Чуй, Т. Я. Андрейків, І. Є. Мутян // Бізнес Інформ, 2021. – № 3.
3. Показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій спілок споживчих товариств областей. – К. : Укркоопспілка, 2012–2019.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ В КОНТЕКСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ УКРАЇНИ

Тітенко Юлія

*Карпенко Є. А. – науковий керівник, к. е. н., доцент
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»*

Анотація. У роботі розглядається можливість впровадження в системі споживчої кооперації складників економічної безпеки для розвитку економічних реформ, що відбуваються в Україні.

Ключові слова: економічна безпека підприємств, конкурентні переваги, споживча кооперація, фінансова безпека.

Постановка проблеми. У складних умовах динамічного зовнішнього середовища і нестабільного розвитку національної економіки підприємства споживчої кооперації зустрічаються з безліччю економічних, соціальних, фінансових, інформаційних, виробничих, комерційних, кадрових проблем щодо свого функціонування. Тому слід зауважити, що перед ними постає беззаперечне завдання –

забезпечення економічної безпеки, що гарантуватиме стабільність його розвитку та конкурентоспроможну діяльність шляхом усунення ризиків управління трудовими, фінансовими, виробничими чи іншими бізнес-процесами. Особливої актуальності воно набуває в сучасних умовах глобалізації, бо посилюється активним залученням підприємств та організацій споживчої кооперації України в міжнародний політичний та економічний простір.

Аналіз основних досліджень. Проблемам забезпечення економічної безпеки підприємств протягом останніх років присвятили свої розвідки багато вітчизняних та зарубіжних науковців, як-от І. А. Бланк, Т. М. Іванюта, О. В. Ілляшенко, В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, В. І. Мельник, Г. М. Шумська, Н. Б. Паліга, Ю. В. Світлична, Н. В. Чаленко, Л. М. Шимановська-Діанич, О. В. Карпенко та інші. Погоджуючись із вагомістю наукових розробок зазначених авторів, усе ж акцентуємо увагу на тому, що питання сучасного гарантування економічної безпеки підприємств для захисту національних економічних інтересів та економічного суверенітету вимагають постійного та глибокого студіювання.

Мета. Метою цієї роботи є розгляд сутності економічної безпеки підприємств споживчої кооперації, її внутрішніх та зовнішніх загроз, осмислення низки чинників, від яких залежить забезпечення економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу. Економічна безпека підприємства є порівняно новим напрямом розвитку економічної науки.

В Україні поняття «економічна безпека» почало вживатися в офіційних документах лише на початку 90-х років XX сторіччя, після здобуття незалежності. Згідно з Конституцією України, головними функціями держави одночасно із захистом суверенітету та підтриманням територіальної цілісності є забезпечення її економічної та інформаційної безпеки.

Означене положення свідчить про важливість формування дієвої системи економічної безпеки держави, галузі, підприємства.

Доповнила ці положення ухвалена у 1998 р. Концепція економічної безпеки України, де її суть визначено як «... спроможність національної економіки забезпечити свій вільний, незалежний розвиток і утримати стабільність громадянського суспільства та його інститутів, а також достатній оборонний потенціал країни за всіляких несприятливих варіантів розвитку подій, та здатність Української держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз» [1].

Актуальність означеної проблеми підтвердила і система споживчої кооперації України, прийнявши у 2008 році на VI зборах Ради Центральної спілки споживчих товариств України XIX скликання «Концепцію економічної безпеки споживчої кооперації України». У цьому документі визначено основні напрямки, умови і порядок практичного розв'язання завдань захисту законних інтересів та майнових прав споживчих товариств, споживспілок, їх підприємств, інших суб'єктів господарювання системи Центральної спілки споживчих товариств України, членів споживчих товариств від протиправних дій і недобросовісної конкуренції [2].

Головним завданням та метою Концепції [2] є побудова системи економічної безпеки суб'єктів господарювання для надійного захисту їхніх інтересів від можливих загроз, а впровадження економічної безпеки вважається одним із головних складників успішного ведення господарської діяльності. Концепція визначає, що системою економічної безпеки є комплекс організаційно-управлінських, режимних, технічних, профілактичних і пропагандистських заходів, спрямованих на якісну реалізацію захисту інтересів суб'єктів господарювання від зовнішніх і внутрішніх загроз.

До зовнішніх загроз економічної безпеки підприємств споживчої кооперації відносять протиправну діяльність кримінальних структур, конкурентів, фізичних та юридичних осіб, які займаються промисловим шпигунством, рейдерством або шахрайством, неплатоспроможних ділових партнерів та інших представників державних органів.

Як внутрішня загроза економічної безпеки підприємств споживчої кооперації тлумачиться діяльність чи бездіяльність окремих посадових осіб, що суперечить їхнім майновим правам та інтересам, наслідками яких може бути нанесення економічної шкоди суб'єкту господарювання.

Указані загрози економічної безпеки зумовлюють виникнення ризиків підприємств споживчої кооперації.

Слід зауважити, що на сьогодні надзвичайно важливим є визначення та прогнозування можливих загроз та усвідомлення їх небезпеки для обґрунтування, вибору та реалізації захисних заходів, адекватних загрозам інтересам споживчої кооперації. Чинні правові умови забезпечення безпеки загалом дають змогу організовувати та здійснювати ефективне протистояння протиправним зазіханням на економічну безпеку суб'єктів господарювання в різних її аспектах.

Саме розуміння важливості управління економічною безпекою підприємств споживчої кооперації забезпечило те, що «сучасна споживча кооперація України стійко витримала всі радикальні економічні та політичні перетворення, довела свою життєздатність та укріпилась як повноправний член-конкурент в економіці країни. Нині вона не лише займає місце на вітчизняному ринку, а й широко провадить міжнародну діяльність» [3].

Узагальнюючи поняття «економічної безпеки підприємства» в офіційних джерелах, Т. М. Іванюта та А. О. Заїчковський трактують його як захист діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути різноманітні загрози чи пристосуватися до наявних умов, які не позначаються негативно на його діяльності [4].

В. Л. Ортинський розглядає економічну безпеку підприємства як захищеність потенціалу підприємства (виробничого, організаційно-технічного, фінансово-економічного, соціального) від негативної дії зовнішніх і внутрішніх чинників, прямих або непрямих економічних загроз, а також здатність суб'єкта до відтворення [5].

На думку І. А. Бланка, економічна безпека підприємства – це становище найбільш ефективного використання ресурсів для запобігання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства [6].

На нашу думку економічна безпека підприємства може слугувати ефективному використанню ресурсів, що забезпечують рентабельне функціонування підприємства споживчої кооперації. Тому під економічною безпекою підприємства споживчої кооперації ми пропонуємо розуміти такий стан його рівноваги та ступінь захищеності від негативних впливів і змін зовнішнього і внутрішнього середовища, за якого досягається найефективніше використання наявних ресурсів і стабільне функціонування в теперішньому і майбутньому періодах.

Досліджуючи категорію «економічна безпека» важливо встановити пріоритетні критерії та індикатори економічної безпеки підприємств споживчої кооперації, як набір певних кількісних і якісних параметрів.

На сьогодні найбільш поширені індикативний та ресурсно-функціональний підхід до оцінки рівня економічної безпеки підприємства.

На нашу думку для підприємств споживчої кооперації слід застосовувати саме ресурсно-функціональний підхід до оцінки економічної безпеки, аналізуючи стан використання ресурсів підприємства.

При цьому як ресурси розглядаються чинники, використовувані власниками і менеджерами підприємства для досягнення поставлених стратегічних цілей та мети діяльності, яка закріплена в статуті.

Відповідно до ресурсно-функціонального підходу найбільш ефективно використання ресурсів підприємства досягається шляхом постійного аналізу та запобігання загрозам негативних дій на економічну безпеку підприємства і досягнення наступних основних функціональних цілей економічної безпеки підприємства:

- забезпечення високої фінансової ефективності роботи підприємства споживчої кооперації, його фінансової стійкості і незалежності;
- забезпечення технологічної незалежності підприємства і досягнення високої конкурентоспроможності його технологічного потенціалу;
- висока ефективність менеджменту підприємства, оптимальність і ефективність його організаційної структури;
- високий рівень кваліфікації персоналу підприємства;
- високий рівень екологічності роботи підприємства, мінімізація руйнівного впливу результатів діяльності на стан довкілля;
- забезпечення захисту інформаційного середовища підприємства, комерційної таємниці і досягнення високого рівня інформаційного забезпечення роботи всіх його служб.

Також слід зауважити, що основним складником економічної безпеки підприємств споживчої кооперації є фінансова безпека, оскільки фінанси вимірюють ефективність функціонування підприємства, впливаючи на всі сфери його діяльності.

Фінансову захищеність сучасного підприємства визначають різноманітні високоякісні та чисельні характеристики, важливим з яких вважається показник рівня фінансової захищеності. Ступінь фінансової захищеності підприємства споживчої кооперації визначається шляхом аналізу продуктивності використання його ресурсів при певному ступені економічного і підприємницького ризику.

З метою досягнення більш високого ступеня фінансової захищеності підприємство зобов'язане спостерігати за наданням найбільшої захищеності важливим аспектам своєї діяльності. Головні тенденції діяльності можливо уявити з функціональної та інституційної точок зору. Крім цього, економічну захищеність підприємства слід розглядати у внутрішній та зовнішній площинах.

Малі підприємства споживчої кооперації можуть сприймати економічну безпеку лише як гарантування внутрішньої безпеки. Підприємства, що досягли середнього рівня розвитку та мають необхідну кількість робітників, у питаннях безпеки вже вимагають здійснення певних заходів щодо кадрового відбору, перевірки персоналу, захисту інформації, створення підрозділу, що відповідатиме за технічний захист інформації. Великі підприємства мають можливість самостійно впливати і створювати для роботи більш вигідні зовнішні умови, проводити власну політику, ефективно забезпечувати власну економічну безпеку.

Висновки. Наведений аналіз дозволяє стверджувати, що економічна безпека підприємства споживчої кооперації є однією з найважливіших складових елементів національної безпеки та засобом захисту національних інтересів. Практичне значення результатів цього дослідження полягає в тому, що розглянуто процес формування поняття «економічна безпека підприємства», що дозволяє з урахуванням можливих загроз і проблем впровадити ефективну стратегію економічної безпеки підприємств споживчої кооперації.

Під економічною безпекою підприємства споживчої кооперації запропоновано розуміти такий стан його рівноваги та ступінь захищеності від негативних впливів і змін зовнішнього і внутрішнього середовища, за якого досягається найефективніше використання наявних ресурсів і стабільне функціонування в теперішньому і майбутньому періодах.

Література

1. Концепція економічної безпеки України / Керівник проекту В. М. Геєць. – К. : Логос, 1999. – 56 с.
2. Концепція економічної безпеки споживчої кооперації України. Постанова VI зборів Ради Центральної Співки Споживчих Товариств України XIX скликання від 12.11.2008 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/n0007626-08#Text> (дата звернення 11.04.2021).
3. Карпенко Є. А. Облік і внутрішній контроль товарів на підприємствах торгівлі системи споживчої кооперації в умовах інформаційних технологій: Монографія / Є. А. Карпенко, Н. М. Поддубна. – Полтава : ПУЕТ, 2021. – 199 с.
4. Іванюта Т. М. Економічна безпека підприємства: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Т. М. Іванюта, А. О. Заїчковський. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 258 с.
5. Ортинський В. Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : Навч. посіб. / В. Л. Ортинський, І. С. Керницький. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.
6. Бланк І. А. Управління фінансовою безпекою підприємства / І. А. Бланк. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2009. – 784 с.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ

Мільчановський Василь

Марчишин Л. П. – науковий керівник

Львівський кооперативний фаховий коледж економіки і права

Анотація. У статті розглянуто необхідність залучення прямих іноземних інвестицій як невід'ємної передумови розвитку національної економіки. З'ясовано, що іноземні інвестиції виступають одним із найважливіших інструментів забезпечення умов виходу країни з економічної кризи. Досліджено, що обсяги прямих іноземних інвестицій в економіку України є вкрай низькими і перебувають у прямій залежності від політичної та економічної ситуації в країні і світі.

Ключові слова: інвестиційний клімат, іноземні інвестиції, інвестиційна політика, інвестиційна привабливість, сприятливі умови інвестування, довгостроковий капітал.

Постановка проблеми. Сьогодні в економіці України відбуваються швидкі та не до кінця прогнозовані перетворення, спричинені політичними та іншими факторами впливу. Ситуація ускладнюється тим, що проблема інвестування вирішується в умовах світової та внутрішньої економічної кризи, коли попит на інвестиції значно перевищує їх пропозицію. Таким чином, залучення іноземного капіталу сприятиме проведенню структурної перебудови національної економіки, а також підвищенню конкурентоспроможності українських товарів та послуг на світовому ринку.

Аналіз основних досліджень. Інвестиційний клімат в Україні досліджували багато вчених, зокрема: М. Дяченко, О. Зеленько, О. Герасимчук, В. Ліщук, С. Гуткевич, М. Мельник, В. Тарасович та інші. Їх роботи присвячені вирішенню проблем залучення іноземних інвестицій в економіку України та зазначають низку заходів, які передусім потрібні для подолання взаємної недовіри між іноземними інвесторами, місцевими підприємцями та урядом.

Мета. Проаналізувати стан та ефективність іноземних інвестицій, виявити проблеми інвестиційного клімату України, а також можливості його покращення.

Виклад основного матеріалу. Залучення іноземних інвестицій в Україну набуває особливої актуальності, адже національна економіка, перебуваючи у стані гострої кризи, потребує додаткових фінансових ресурсів щонайменше у розмірі 26–34% від ВВП. Прямі іноземні інвестиції мають низку істотних переваг перед іншими формами економічного співробітництва: стимулюють імпорт капіталів; виступають джерелом інноваційних технологій і сучасних методів управління; створюють нові робочі місця з одночасним збільшенням реальних доходів працівників; підвищують рівень конкуренції на ринку; покращують структуру економіки та збільшують обсяги експорту.

У нинішніх складних реаліях, коли більшість українських галузей утратили основні зовнішньоекономічні ринки збуту та зменшили обсяги виробництва валової продукції внаслідок погіршення їх кризового стану, середній і малий бізнес робить значний внесок до загального розвитку економіки.

Для того аби будь-який бізнес став ефективнішим, необхідні інвестиції, які дадуть змогу впровадити новітні технології й залучити кваліфікований персонал. Але в Україні все ще є значна кількість проблем, що перешкоджають формуванню сприятливого інвестиційного клімату.

До негативних чинників, що впливають формуванню сприятливого інвестиційного клімату, належить політична нестабільність, непередбачуваність і непрозорість державної політики. Ба більше, є багато юридичних ризиків, необхідність додаткових інвестицій в інфраструктуру, непередбачене запровадження квотування продукції й ліцензування певних видів продукції [1, с. 5].

Непорозуміння й суперечки викликає значна кількість і висока вартість дозволів та ліцензій, пов'язана з ними корупція, а також непередбачуваність законодавчої бази у сфері інвестиційної політики та підтримки інвестицій.

Сьогодні все ще більшість бізнесу перебуває «в тіні». Не додає привабливості інвестиційній співпраці й ускладнена та незрозуміла юридична структура вітчизняних компаній, наявність великої кількості форм підприємництва «під дахом» однієї компанії і відсутність звітності згідно з міжнародними стандартами.

Українські компанії повинні розуміти, що для залучення інвестицій необхідно змінюватися відповідно до світових стандартів: провести трансформацію процедури ведення бізнесу, упорядковувати фінансову діяльність організації й легалізувати найману працю на підприємствах тощо.

Характеризуючи сучасний стан інвестицій в Україні, можна зазначити, що на даний момент наша держава не здобула серйозних досягнень у забезпеченні національної конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості.

Інвестиційний клімат в Україні залишається несприятливим незважаючи на те, що владою давно вже задекларована інноваційно-інвестиційна модель розвитку. За оцінками Міністерства економіки, торгівлі та сільського господарств України, загальна потреба в інвестиціях для структурної перебудови економіки України становить від 140 до 200 млрд дол. США, а щорічна потреба – близько 20 млрд дол. США. Фактичний обсяг необхідних іноземних інвестицій в економіку України становить 40–60 млрд дол. США. Отже, фактичні обсяги інвестицій в Україну є мізерними в порівнянні з цими цифрами [2, с. 11].

Недостатній обсяг інвестицій в українську економіку обертається технологічним відставанням виробництва, зростаючою зношеністю основних фондів. В умовах збиткової діяльності і низької рентабельності промислової сфери, значного податкового тиску та відсутності впродовж багатьох років дієвої підтримки реального виробництва, підприємства не здатні здійснити модернізацію та інноваційне оновлення основних фондів.

Для покращення інвестиційного клімату потрібно здійснювати такі заходи:

- створення сприятливого інвестиційного середовища шляхом стимулювання національних інвесторів здійснювати інвестиції; здійснення пенсійної реформи та сприяння становленню інституту недержавних пенсійних фондів;

- легалізація тіньових капіталів, що забезпечить значний притік інвестиційних ресурсів в економіку країни з-за кордону; сприяння розвитку ефективної банківської системи, орієнтованої на кредитування реального сектора економіки; реформування системи оплати праці;
- розробка та подання пропозицій у вищі органи державної влади України щодо вдосконалення державного регулювання сфери іноземного інвестування; зниження податкового навантаження на економіку країни;
- ведення дієвої боротьби з корупцією; забезпечення прибутковості підприємств державної форми власності; підвищення ефективності інвестицій за рахунок зростання прозорості ринкового середовища та роботи підприємств;
- створення рівних конкурентних умов для внутрішніх та іноземних інвесторів; здійснення реструктуризації великих неефективних підприємств та максимальне розширення сфери малого та середнього бізнесу;
- сприяння розвитку фондового ринку з метою активізації участі іноземних інвесторів у процесах приватизації [3, с. 3].

Висновки. Україна має значний потенціал для покращення інвестиційного клімату. Проте це неможливо без важливих змін як на законодавчому рівні, так і всередині бізнесу. Іноземні інвестори зацікавлені в українському ринку і за наявності гарантій готові залучати кошти в українську економіку. Але, розуміючи всі проблемні аспекти й прогалини законодавства, ставляться до питань інвестицій в український бізнес із пересторогою.

Література

1. Пітель Н. Я. Проблеми формування інвестиційного клімату України / Н. Я. Пітель [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/biznes/2015_3/2010/03/100315.pdf.
2. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в Україну [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/>
3. Щепіна Т. Г. Проблеми формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні / Т. Г. Щепіна // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2014.

РИЗИК-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД В РЕГУЛЮВАННІ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ

Білий Роман

Черкасова С. В. – науковий керівник, д.е.н., професор
Львівський торговельно-економічний університет

Анотація. Розглянуті засади реалізації пруденційної системи нагляду за діяльністю небанківських фінансових посередників, що базується на ризик-орієнтованому підході, в основі якого зменшення наглядового навантаження на фінансові установи, діяльність яких відповідає встановленим нормативам і, навпаки, збільшення регуляторного впливу на проблемних учасників фінансового ринку.

Ключові слова: фінансові посередники, фінансові інститути, державне регулювання, пруденційна система нагляду, ризик-орієнтований підхід, пруденційні нормативи, форми нагляду, інститут рекомендацій.

Постановка проблеми. Регулювання діяльності фінансових посередників з боку наглядових державних органів в нашій країні залишається недостатньо ефективним. Для підвищення ефективності державного нагляду доцільним є впровадження в практику державних регуляторів поширеної в розвинених країнах світу пруденційної системи нагляду, що базується на ризик-орієнтованому підході. Виходячи з цього, актуальними є питання розгляду особливостей цієї системи і можливостей її використання в Україні.

Аналіз основних досліджень. Більшість дослідників, зокрема С. В. Науменкова, С. В. Міщенко, І. О. Лютий та ін., які вивчають ефективність державного регулювання діяльності фінансових посередників в Україні, зазначають розпорошеність регулятивного впливу на фінансові інститути, що зумовлена існуванням декількох регуляторів фінансового ринку. З середини 2020 р. ця проблема почала частково вирішуватись шляхом передачі функцій з регулювання діяльності страхових компаній, кредитних спілок та ломбардів до Національного банку України. Проте склад форм державного регулювання діяльності фінансових посередників в країні залишається доволі широким, що вимагає розгляду та застосування більш простих та ефективних методів пруденційного регулювання, що базуються на ризик-орієнтованому підході.

Мета. Дослідити особливості системи пруденційного регулювання на прикладі небанківських фінансових посередників, визначити її зміст, форми, елементи для різних видів фінансових інститутів.

Виклад основного матеріалу. Перспективи подальшого розвитку системи фінансового посередництва в Україні визначаються ефективністю його державного регулювання. Важливого значення набуває забезпечення надійності функціонування фінансових інститутів, недопущення кризових явищ в їх діяльності, повне гарантування майнових прав клієнтів фінансових інститутів.

Більшість дослідників, які вивчають питання державного регулювання діяльності фінансових посередників в Україні, відзначають його недостатню ефективність та розпорошеність, що була зумовлена існуванням трьох регуляторів. З липня 2020 р. відбулись зміни в системі органів державного регулювання фінансового посередництва в Україні, проте секторна модель регулювання залишилась. В небанківському фінансовому секторі функції регулювання діяльності страхових компаній, кредитних спілок, ломбардів, фінансових компаній перейшли до Національного банку України, а функції регулювання недержавних пенсійних фондів та їх професійних адміністраторів – до Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. Більш доцільним, на думку науковців, було б створення в країні мегарегулятора фінансового сектора, який би застосовував наглядові процедури до всіх учасників фінансового ринку на єдиних принципах та з застосуванням однакових підходів. Такий підхід забезпечив би скорочення та спрощення форми регулюючого впливу держави на систему фінансових посередників.

З одного боку, державне регулювання системи фінансового посередництва повинне забезпечити дієві форми нагляду та контролю за їх діяльністю, а з іншого – спростити існуючі адміністративні процедури, замінивши їх на більш прості, прозорі й ефективні. В Стратегії реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015-2020 рр. визначена необхідність усунення надмірного регулювання фінансових інститутів і зняття зайвих адміністративних бар'єрів, оптимізації реєстраційних та дозвільних процедур, зменшення наглядового навантаження на фінансові установи, які сумлінно виконують прийняті на себе зобов'язання, реформування системи захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг [1].

Сформована в Україні система державного регулювання системи фінансового посередництва поки що суттєво відстає від стандартів, вироблених в інших країнах світу. Спостерігається надмірне адміністративне втручання в діяльність фінансових інститутів, надлишкова зарегульованість дозвільних процедур, низька ефективність механізмів нагляду та контролю за діяльністю професійних учасників ринку.

Для підвищення ефективності державного регулювання в фінансовому секторі країни необхідно впроваджувати в вітчизняну практику вироблені в світі форми та методи нагляду за діяльністю фінансових установ. Передусім мова йде про перехід на систему пруденційного нагляду за фінансовими установами, яка базується на підходах безперервного оцінювання ризиків, що супроводжують їх діяльність.

Пруденційний нагляд базується на ризик-орієнтованому підході і реалізується шляхом проведення наглядових процедур за дотриманням фінансовими інститутами визначених пруденційних правил. Ризик-орієнтований підхід дозволяє зменшити наглядове навантаження на ті фінансові установи, діяльність яких не несе загрози невиконання зобов'язань перед існуючими клієнтами, і, навпаки, посилити наглядові зусилля за установами, діяльність яких супроводжується значним проявом ризиків.

Для впровадження пруденційної системи нагляду регуляторними органами розробляються пруденційні правила щодо кількісних та якісних показників діяльності фінансових інститутів, нормативи та вимоги до ліквідності, розміру капіталу та платоспроможності установ, їх прибутковості та складу активів, ризикованості проведення фінансових операцій, якості систем управління ризиками. Окремо розробляються обов'язкові для дотримання стандарти надання фінансових послуг. Реалізація пруденційного нагляду забезпечує застосування принципу пропорційності, за яким адміністративне навантаження з боку регулюючих органів проводиться пропорційно до обсягів діяльності фінансових установ на ринку. За такого підходу регулювання з боку держави зменшується на невеликі фінансові інститути.

Побудова та реалізація ефективної системи пруденційного нагляду передбачає необхідність розробки пруденційних нормативів для кожного виду фінансових інститутів та проведення ґрунтовного аналізу регулярної фінансової звітності, складеної за міжнародними стандартами (рис. 1). За такої системи регулятори застосовують неоднакові інструменти нагляду за фінансово стійкими

та проблемними інститутами. За результатами наглядових процедур проблемні інститути можуть бути виокремлені для індивідуального нагляду. Їм можуть бути надані рекомендації для зменшення ризиків. Перед проблемними фінансовими інститутами державними органами ставиться завдання розробки та реалізації ефективної системи управління ризиками, здатної забезпечувати їх своєчасну ідентифікацію, оцінювання та мінімізацію.

Серед основних інструментів пруденційного нагляду, що впроваджуються в діяльність вітчизняних страхових компаній, слід відзначити розробку нормативів достатності капіталу та якості активів, проведення поглибленого аналізу фінансового стану проблемних страховиків, та їх регулярне стрес-тестування, розробку систем управління страховими ризиками. Кожна страхова компанія зобов'язана впровадити в свою діяльність систему управління ризиками, розробивши її основні принципи, карту ризиків, допустимі межі ризиків та механізми управління ними. Для забезпечення гарантування повернення коштів за договорами страхування життя на держаному рівні передбачається створити Фонд гарантування страхових виплат. Діяльність такого фонду покликана посилити механізм соціального захисту громадян – клієнтів страхових компаній.

Серед основних пруденційних правил, що впроваджуються в діяльність інвестиційних фондів і компаній з управління їх активами, слід виокремити нормативи щодо диверсифікації, якості та ліквідності фінансових активів, вимоги щодо регулярного оприлюднення інформації про вартість чистих активів публічних фондів, критерії ефективності діяльності компаній з управління активами, інструменти раннього реагування на фонди з підвищеним ризиком, режими нагляду за інвестиційними фондами на основі вартості їх активів або кількості учасників.

Важливим механізмом, що підвищить фінансову надійність інститутів фінансового сектора для їх клієнтів, може стати запровадження та проведення внутрішнього аудиту їх діяльності.

Реалізація принципів пруденційного нагляду призводить до зміни механізму нагляду і контролю за діяльністю фінансових посередників, що базується не на контролі дотримання учасниками ринку вимог законодавчих та нормативних актів щодо правил реалізації фінансових операцій, а сконцентрований на виявленні проблемних, низько ліквідних або неплатоспроможних фінансових установ, яким притаманні підвищені ризики.

За пруденційної системи нагляду в державному регулюванні діяльності фінансових посередників з'являються нові принципи, такі як суттєвості, пропорційності, індивідуального нагляду. Відбувається й розширення складу суб'єктів нагляду за діяльністю фінансових інститутів. До цього процесу залучаються споживачі фінансових послуг, клієнти фінансових установ, запроваджується інститут рекомендацій. Важливого значення набуває обов'язковий перехід фінансових інститутів на принципи корпоративного управління, вироблені світовою практикою, своєчасне та повне розкриття інформації про господарську діяльність та її результати. З боку держави посилюються вимоги до змісту аудиторських висновків за результатами перевірки фінансових інститутів.

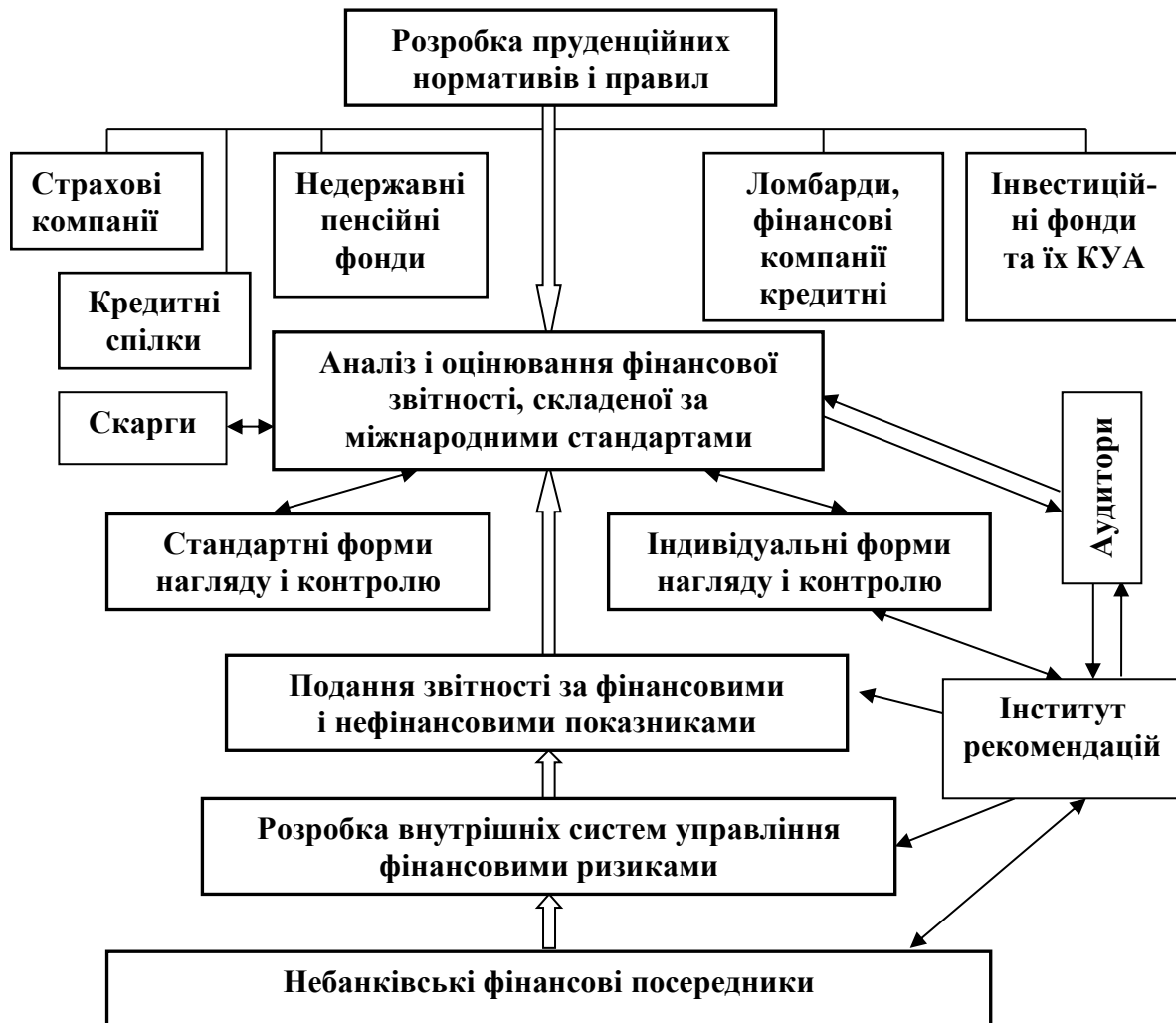


Рис. 1. Основні форми та елементи пруденційного нагляду за діяльністю небанківських фінансових посередників

Ефективною складовою пруденційного нагляду є створення та функціонування інституту рекомендацій. Цей елемент системи пруденційного нагляду належить до інструментів «м'якого нагляду» і не містить жорстких вимог, обов'язкових для виконання. Державні регулятори надають рекомендації за принципом «виконуй або поясни чому не виконуєш». Як показує практика, найбільший ефект від функціонування інституту рекомендацій досягається в процесі діалогу з учасниками ринку й за умови, якщо власники фінансових установ та їх керівники мають фахову підготовку, бездоганну ділову репутацію і розуміють зміст наглядових процедур.

Основою для оцінки фінансових показників за пруденційними нормативами в діяльності фінансових інститутів є фінансова та нефінансова звітність, складена за міжнародними стандартами. Оцінювання нефінансових показників щодо ефективності системи управління, розкриття інформації, ринкової поведінки за пруденційними правилами здійснюється шляхом перевірки дотримання встановлених вимог з урахуванням принципу суттєвості.

Розвиток системи пруденційного нагляду поступово забезпечить перехід від фокусування наглядового процесу на перевірках дотримання фінансовою установою детальних вимог і правил до оцінки результативності її внутрішньої системи управління ризиками. При цьому внутрішні моделі управління ризиками дозволяють більш точно врахувати специфічні види ризиків, притаманні діяльності фінансових установ, і уникнути системного ризику при застосуванні уніфікованого підходу з боку регулятора.

Активне впровадження принципів пруденційного нагляду створить можливість державним органам своєчасно виявляти підвищені ризики в діяльності фінансових посередників, і відповідно мінімізувати випадки банкрутства або системної кризи в діяльності фінансових інститутів. Водночас це забезпечить контроль за їх платоспроможністю, ліквідністю та прибутковістю та дозволить спрогнозувати результати господарської діяльності за результатами представленої звітності.

Висновок. Ризик-орієнтований підхід, на якому базується система пруденційного нагляду за діяльністю фінансових посередників, за умови його ефективного впровадження в Україні, дозволяє суттєво підвищити ефективність державного регулювання вітчизняного фінансового сектора. На відміну від традиційної системи нагляду і контролю, пруденційна система дозволяє зменшити обсяг наглядових процедур, зосередившись на контролі за діяльністю проблемних фінансових інститутів з підвищеними фінансовими ризиками. Такий підхід сприяє стабільному розвитку фінансового сектора країни, надійному функціонуванню фінансових інститутів та недопущенню кризових явищ в їх діяльності, належному гарантуванню майнових прав споживачів фінансових послуг.

Література

1. Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг: «Стратегія реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015–2020 роки» від 19.03.2015 р. № 499 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://docs.dtkr.ua/ua/doc/1095.5222.0>
2. Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку: «Про схвалення Концепції запровадження пруденційного нагляду за діяльністю професійних учасників фондового ринку» від 12.04.2012 р. № 553 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauch.com.ua/bank/51503/index.html?page=7>
3. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг: «Про затвердження Концепції запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами та Програми розвитку системи пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами» від 15.07.2010 р. № 585 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-konceptsiyi-zaprovadzhennja-prudenciinogo--doc28730.html>.

ШЛЯХИ ВПРОВАДЖЕННЯ СПРАВЕДЛИВОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Бачинський Святослав

*Оверко Г. Я. – науковий керівник, к.ю.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет*

Анотація. У роботі досліджено та окреслено проблеми національної системи оподаткування. Розглянуто окремі аспекти зарубіжного досвіду системи оподаткування. На підставі отриманих у ході дослідження результатів подані шляхи вдосконалення податкової системи України.

Ключові слова: податок на додану вартість, податок на виведений капітал, податкова система України, Податковий кодекс.

Постановка проблеми. За висновками експертів, податкова система в Україні є конфіскаційною та репресивною, її характеризують і складна система адміністрування та велика кількість самих податків, а новий Податковий кодекс посилив фіскальне навантаження на бізнес. Альтернативою є запровадження соціально справедливої системи оподаткування.

Мета. Проаналізувати та розробити пропозиції щодо вдосконалення системи оподаткування в Україні

Виклад основного матеріалу. Справедлива система оподаткування – це усталена на різних стадіях розвитку економіки система оподаткування, що стимулює розвиток національного підприємництва, інвестиційної та інноваційної діяльності, а також справедливо встановлює ставки оподаткування стосовно різних видів доходів як суб'єктів підприємництва, так і фізичних осіб та їхнього майна.

Конститутивним має стати підхід, який запропонував ще Дж.Ст. Мілль: з великих доходів слід стягувати більшу частку податку, з невеликих – меншу частку податку. Тобто принцип податкової платоспроможності вимагає, щоб кожен платник податків платив податок прогресивно-пропорційно до свого майнового стану та обсягу доходів. ПДФО повинен сплачуватися за прогресивною шкалою оподаткування. Ставка податку на прибуток підприємств повинна збільшуватися залежно від масштабів їх діяльності та обсягу спожитих ресурсів, водночас сфера застосування єдиного податку має бути звуженою та виконувати свою пряму функцію – не наповнення бюджетів доходами, а сприяння пільговому функціонуванню мікро- і малого бізнесу з метою забезпечення зайнятості населення. Відтак стратегічно необхідно досягнути уніфікації оподаткування фізичних та юридичних осіб, коли середньозважена ефективна ставка дорівнює середньозваженій ставці податку на прибуток підприємств. Тобто ліберальну теорію корисності зниження податкового навантаження потрібно замінити на націоналістичну теорію корисності підвищення відповідальності за бюджетні витрати [1].

Отже, українці можуть самостійно вирішувати, як оподаткувати доходи (прибутки) громадян та підприємств, нерухоме майно, визначати розміри рент та інших екологічних податків. Це не обмежується жодними міжнародними зобов'язаннями, окрім акцизів чи ПДВ, який можна змінювати чи замінювати будь-яким іншим споживчим податком за умови дотримання вимог 6 та 112 Директив ЄС.

На жаль, в Україні досі зберігається непрозора система відшкодування податку на додану вартість (ПДВ), побудована на фіктивному нарахуванні податкового кредиту та принципі відшкодування податків підприємцям коштом «відкатів» і хабарів. За оцінками експертів, через корупційні схеми навколо ПДВ сьогодні у тіньовому обороті перебуває понад 1 трлн грн. По суті, ПДВ є податком на надмірне споживання. У такій ситуації за доцільне звернутися до досвіду Сполучених Штатів Америки і за їхнім прикладом замінити ПДВ податком з продажу. Такий крок сприятиме суттєвому зменшенню корупційної складової в податковій системі України, пришвидшить грошовий оборот, збільшить ресурсні можливості для бізнесу та значно зменшить чиновницький апарат, який сьогодні займається адмініструванням лише одного ПДВ [2].

На думку Сергія Башлакова, співвласника ІТ-холдингу МТІ, така заміна вивільнить мільярди гривень обігових коштів бізнесу для інвестування. Скоротяться потреби в ресурсах, необхідних для адміністрування ПДВ, ліквідуються корупційні схеми, побудовані навколо генерації та відшкодування. Ще одним бонусом для української економіки стане ліквідація тіньового імпорту. Його часто називають контрабандою, але це дещо різні поняття. Оскільки «імпортний» ПДВ для більшості товарів є основним платежем, то всі схеми ухилення від сплати митних зборів побудовані на мінімізації сплати ПДВ. Заміна ПДВ на податок з продажів дасть можливість митникам зосередити зусилля на контролі над переміщенням заборонених товарів і товарних груп з особливим оподаткуванням. Сьогодні багато зусиль спрямовано на децентралізацію країни. ПДВ власне є централізованим податком, а податок з продажів легко прив'язувати до конкретного місця продажу [3].

У контексті реформування податкової політики також варто зазначити про запровадження в Україні податку на виведений капітал замість податку на прибуток. У складних умовах сьогодення, коли в Україні залишається слабка виробнича база і зростає залежність від імпортних товарів, постає нагальна потреба в посиленні та розвитку власних виробничих потужностей чи простіше кажучи, треба, щоб підприємці будували заводи й фабрики в Україні, а не за її межами. У цьому ключі податок на виведений капітал відіграє одну з головних ролей. Він сприятиме накопиченню капіталу для його подальшого інвестування у виробництво продукції з високою доданою вартістю в межах України. Окрім того, запровадження податку на виведений капітал неодмінно стане поштовхом до подальшого спрощення системи адміністрування податків, що у свою чергу позитивно вплине на фінансово-інвестиційну привабливість нашої держави.

Введення податку на виведений капітал обговорювалося фахівцями активно ще осінню 2018 року. З того часу було підготовлено аж 3 проєкти з цього

податку, а саме: законопроект № 8557. Цей проект 2018 року був відкликаний у травні 2019 року; законопроект № 1185 поданий до ВР у вересні 2019 року; законопроект № 3665 поданий до ВР у червні 2020 року. Одним з ініціаторів даного податку є экс-президент П. Порошенко. Жодний з цих проектів до розгляду у ВР не дійшов [4].

Як мета заміни податку на прибуток податком на виведений капітал розробниками декларується:

- **деофшоризація**, тобто прибрати класичні схеми виводу капіталу (дивіденди, проценти, роялті та інвестиції за кордон) в офшорні країни з низьким чи нульовим податком на прибуток;

- стимулювати суб'єктів господарювання залишати прибуток на **розширення та оновлення виробництва**;

- **прибрати агресивні схеми податкового планування**, коли підприємство спеціально роблять збитковим, аби не платити податок на прибуток. Або ж використовують подрібнення бізнесу з залученням єдиноподатників;

- **спростити облік**. Нинішній податок на прибуток автори проекту вважають складним податком з точки зору розрахунку та адміністрування, вказують на високий ризик претензій при перевірках з боку податківців. Розрахунок прибутку потребує використання стандартів бухгалтерського обліку (НП(С)БО або МСФЗ);

- **зменшити корупційну складову через більшу простоту й прозорість адміністрування нового податку**. Як наслідок, залучення інвестицій [4].

Висновки. На сьогоднішній час податкова система України потребує змін та комплексного перетворення за такими напрямками:

1. Ухвалити новий Податковий кодекс із соціально справедливою спрощеною системою оподаткування. Спростити та вдосконалити адміністрування податків та бухгалтерського обліку.

2. Зменшити фіскальний тиск держави на всі верстви, які виробляють національний продукт, зокрема дрібне та середнє підприємництво. Запровадити прогресивну шкалу оподаткування за принципом: «малий бізнес – малі податки, великий бізнес – великі податки».

3. Скасувати криміналізований податок на додану вартість. Запровадити податок з продажу. Встановити прогресивні податки на розкіш.

4. Запровадити максимальні покарання за економічні злочини, корупцію та завдання збитків державі в особливо великих розмірах. Боротися з виведенням капіталів в офшори, зокрема шляхом перегляду угод про уникнення подвійного оподаткування доходів і майна.

5. Установити в Україні податок на виведений капітал замість податку на прибуток.

Література

1. Ситник Й. Реінкарнація національної економіки України: візія, місія, цінності та стратегічні цілі / Й. Ситник // Збірник матеріалів Шостих Бандерівських читань. Київ, 1 лютого 2019 р. /// Упор. Т. Бойко, Ю. Сиротюк, Б. Галайко, К. Денисов. – К. : НАЦ «УССД», «Видавець Олег Філюк», 2019. – 320 с.

2. Головка М. Економічний націоналізм: світовий досвід успіху та інструментарій побудови сильної економіки. / М. Головка // Збірник матеріалів Шостих Бандерівських читань. Київ, 1 лютого 2019 р. /// Упор. Т. Бойко, Ю. Сиротюк, Б. Галайко, К. Денисов. – К. : НАЦ «УССД», «Видавець Олег Філюк», 2019. – 320 с.

3. Ліквідація ПДВ: змінюйся або помри! [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2019/09/12/651570/>

4. Податок на виведений капітал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.golovbukh.ua/article/7344-podatok-na-vivedeniy-kaptal-zamst-podatku-na-pributok>.

ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Проказюк Мар'яна

*Мединська Т. В. – науковий керівник, к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет*

Анотація. У роботі окреслено актуальність, суть та джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні за 2015–2019 рр. Зосереджено увагу на вітчизняному та зарубіжному досвіді податкового стимулювання інноваційної діяльності за рахунок фіскального інструментарію. Наведено заходи, спрямовані на розвиток інноваційної діяльності з врахуванням зарубіжного досвіду.

Ключові слова: інноваційна діяльність, джерела фінансування інновацій, стимулювання НДДКР, податкові стимули.

Постановка проблеми. Розвиток світової економіки в сучасних умовах свідчить про істотну роль інновацій у формуванні конкурентоспроможності національних економік. Без цілеспрямованої державної інноваційної діяльності неможливо забезпечити сталий розвиток вітчизняної економіки. У розвинених країнах роль держави полягає в тому, що вона стимулює розвиток інноваційної діяльності шляхом надання різного роду пільг, фінансової підтримки, а також прямого фінансування. Зарубіжний досвід податкового стимулювання інноваційної діяльності може послужити джерелом позитивних змін та вивести на новий рівень інноваційну діяльність підприємств України.

Аналіз основних досліджень. Ефективне застосування податкового інструментарію та стимулювання інноваційної діяльності розглядаються у працях таких вчених, як: А. Білюк, О. Жилінська, Ю. Іванов, В. Кашин, А. Кизилов, Є. Литвиненко, Т. Мединська, М. Мельник, А. Никифоров, С. Онишко, Л. Тулуш, Д. Чеберкус, Р. Черевата, Л. Шаблиста, К. Швабій та інші. Незважаючи на значні наукові доробки по даній тематиці, вона і надалі залишається актуальною в сучасних умовах розвитку економіки та інновацій.

Мета. Метою нашого дослідження є висвітлення суті, джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні та представлення вітчизняного і зарубіжного досвіду податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу. Розроблення різноманітних заходів державного регулювання, які спрямовані на підтримку інноваційної діяльності є запорукою швидкого виходу національної економіки з кризових умов, а також забезпечення економічного зростання, досягнення докризових показників національної економіки та сприяння розширенню ринків збуту вітчизняної інноваційної конкурентоспроможної продукції. Особливу роль в реалізації цих стратегічних завдань належить ефективному використанню податкового інструментарію стимулювального характеру.

В Україні на законодавчому рівні регулюється інноваційна діяльність таким нормативним актом як Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV [1]. Відповідно, інноваційна діяльність трактується як діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг. До основних принципів державної інноваційної політики належить фінансова підтримка, здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності.

Для вітчизняної економіки характерним є переважання самофінансування підприємствами інноваційної діяльності, коли витрати на інноваційну діяльність здійснюють за рахунок власних коштів суб'єктів господарювання. Фінансування інноваційної діяльності в Україні за різними джерелами подано на рис. 1.



Рис. 1. Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні за 2015–2019 рр.

Джерело: складено автором за даними [2]

Спостерігаємо з рис. 1, що основним джерелом фінансування інноваційної діяльності в Україні за 2015-2019 рр. залишаються власні кошти підприємств,

частка яких у 2015 р. склала 97,2%, а у 2019 р. зменшилася до 87,7%, це свідчить що підприємства почали менше вкладати власних коштів у фінансування інновацій. Питома вага залучених коштів іноземних інвесторів на розвиток інновацій із 2015 р. по 2019 р. має тенденцію до зменшення з 0,4% до 0,3%, це є негативним фактором та свідчить про те, що менше іноземних інвесторів вкладають кошти в інновації у вітчизняну економіку. Частка інших джерел фінансування інновацій із 2015 р. по 2019 р. значно зросла з 2,0% до 8,1%, що засвідчує позитивні зрушення інноваційної діяльності підприємств. Питома вага залучених коштів з державного бюджету на фінансування інновацій із 2015 р. по 2019 р. зросла з 0,4% до 3,9%, що є позитивним явищем для розвитку інноваційної діяльності.

В Україні з 17.12.2020 р. введено в дію Закон України «Про державну підтримку інвестиційних проєктів із значними інвестиціями в Україні» [3], що передбачає додаткові податкові стимули:

- звільнення від сплати окремих податків та зборів відповідно до Податкового кодексу України;
- звільнення від оподаткування ввізним митом нового устаткування (обладнання) та комплектуючих виробів до нього, що ввозяться виключно для реалізації інвестиційного проєкту із значними інвестиціями на виконання спеціального інвестиційного договору, відповідно до Митного кодексу України;
- вивільнення від оподаткування коштів – сума податків і зборів, що не сплачуються до бюджету та залишаються в розпорядженні інвестора із значними інвестиціями відповідно до умов спеціального інвестиційного договору.

Варто зазначити, що важливу роль у стимулюванні та використанні результатів інновацій для вирішення глобальних проблем відіграє державна політика. Пряме державне фінансування інновацій забезпечує вирішення важливих соціально-економічних завдань, серед яких національна оборона, охорона здоров'я та навколишнього середовища, науково-технічний розвиток пріоритетних галузей економіки тощо.

Розглянемо передумови використання фіскальних стимулів у вітчизняній та зарубіжній практиці стосовно науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок (далі – НДДКР), що є основним об'єктом податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємств.

Податкові стимули є одним із найгнучкіших інструментів державної політики у сфері інновацій, що зумовлено їх особливостями [4]:

- мають неселективний характер і нейтральні щодо структури, спрямованості НДДКР і їх регіонального розміщення;
- не вимагають створення й утримання окремого управлінського апарату, оскільки базуються на чинній податковій системі, що знижує витрати з її застосування для державних органів;
- ефективні через їх стабільність порівняно з прямим субсидуванням, тому що рівні субсидування переглядаються щороку і можуть значно змінюватися, а податкові ставки змінюються набагато рідше.

Стимулювання НДДКР через податкові інструменти поширене в багатьох розвинутих країнах серед яких: США, Канада, Австралія. Наприклад, у Сполучених Штатах кошти недоотримані державою у вигляді податків, які можна було

б фінансувати у схожу діяльність, відповідають сумі додаткових коштів, вкладених підприємствами у проведення НДДКР.

У практиці господарювання різних країн світу відношення до податкових преференцій для стимулювання інновацій неоднозначні. Наприклад, в Німеччині, Фінляндії, Швейцарії, Болгарії, Мексиці, Естонії практично не використовується механізми податкового стимулювання НДДКР та інновацій у бізнес-секторі, оскільки вони вважають за краще схеми прямого фінансування такі як субсидії, гранти тощо. В інших – використання податкових преференцій з кожним роком збільшується та їх частка в загальній державній підтримці інновацій у підприємницькому секторі значно перевершує обсяг прямих державних асигнувань бізнесу на такі цілі. У таких країнах як: Нідерланди, Австралія, Ірландія, Японія, Канада співвідношення між податковими преференціями і прямим державним фінансуванням досліджень та інновацій у бізнес-секторі становить приблизно 80 і 20%.

Значні ресурси на пряму та непряму підтримку приватних інвестицій виділяють: Бельгія, Республіка Корея і Австрія. Такі країни як: Японія, Нідерланди і Канада, незважаючи на мінімальну пряму фінансову підтримку приватних інвестицій, надають значні податкові пільги, які справляють стимулюючий вплив на інноваційну активність приватних компаній.

Для країн із розвиненою економікою до яких належать держави Євросоюзу, найпоширенішими пільгами є пільги з податку на прибуток підприємств. До часто застосовуваних пільг можна віднести: податковий інноваційний кредит, отримання сум заявленої пільги з бюджету в разі збитковості підприємства, оподаткування витрат на НДДКР за зниженою ставкою податку.

До прикладу, у Польщі на законодавчому рівні використовуються податкові стимули для діяльності у сфері R&D (наукові дослідження і розробки) [5] : скасування прибуткового податку на інтелектуальну власність в компаніях, податкове вирахування за вартість отримання патенту для малих і середніх підприємств, можливість відняти вартість для R&D на шість років.

Такі інструменти як податкові стимули за рахунок яких знижується податкове навантаження підприємств, які займаються інноваційною діяльністю застосовуються до конкретних груп підприємств (Великобританія, Китай, Норвегія), підприємств малого та середнього бізнесу (Бельгія, Великобританія, Італія, Нідерланди, Норвегія), нових компаній (Ізраїль, Італія, Нідерланди).

Зменшити базу оподаткування, даючи можливість збільшити витрати на НДДКР дає такий інструмент як податкова знижка, який застосовується в таких країнах як: Бразилія, Великобританія, Угорщина, Греція, Ізраїль, Індія, Данія, Кіпр, Китай, Нідерланди, Польща, Чехія, Фінляндія, Південна Африка, Японія.

Висновки. Дослідивши стимулювання інноваційної діяльності в Україні та зарубіжних країнах, можна зробити висновок про те, що форми та методи стимулювання пов'язані з використанням конкретних заходів, спрямовані на прискорення інноваційного розвитку за рахунок різного роду податкових пільг і фінансової підтримки. Також за рахунок застосування прямих і непрямих форм державного стимулювання інноваційної діяльності, шляхом прямого фінансування і створенням інноваційної інфраструктури та непрямой підтримки впро-

вадження інноваційних наукових розробок, сприятиме розробкам нових технологій, збільшенню інвестицій у інноваційні проекти, що дасть змогу бути більш конкурентоспроможними на світовому ринку.

Література

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV.
2. Міністерство освіти і науки України. Аналітичне дослідження «Інноваційна діяльність в Україні». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mon.gov.ua/ua>.
3. Закон України «Про державну підтримку інвестиційних проектів із значними інвестиціями в Україні» від 17.12.2020 № 1116-IX.
4. Камінська О. С. Державне стимулювання якісного рівня результатів науково-дослідної праці. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://npndfi.org.ua/docs/NP_19_04_020_uk.pdf.
5. Мединська Т. В. Податкове стимулювання інноваційної діяльності в Україні та Польщі в умовах європейського вибору / Т. В. Мединська, Р. Ю. Черевата // Економіка та суспільство. – 2017. – № 13. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economyandsociety.in.ua>.

ІННОВАЦІЙНІ ТА РИЗИК-ОРІЄНТОВАНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Рутар Роман

*Музичка О. М. – науковий керівник, к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет*

Анотація. У роботі висвітлено особливості інноваційного розвитку підприємства в контексті забезпечення його фінансово-економічної безпеки. Розкрито стратегічні альтернативи інноваційного розвитку підприємства за різних економічних характеристик поточного стану. Наведено інструментарій ризик-менеджменту та особливості його адаптації до вимог і критеріїв інноваційного розвитку й забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: інноваційний розвиток підприємства, ризик-менеджмент, фінансово-економічна безпека, конкурентоспроможність, стійкість.

Постановка проблеми. Інноваційний розвиток є стратегічно важливим завданням для багатьох суб'єктів економічних відносин, адже саме успішна реалізація інноваційних проектів формує передумови для більш досконалого технологічного середовища у розвитку національної економіки, забезпечує передумови для нарощування кількісних та якісних параметрів функціонування підприємств. Однак такі масштабні зміни зазвичай призводять до порушень у функціонуванні інших підсистем підприємства – як допоміжних та обслуговуючих, так і управлінських, що може спричинити появу численних ризиків, загроз його фінансово-економічній безпеці та погіршити конкурентну стійкість.

Аналіз основних досліджень. Останнім часом проблематика інноваційного розвитку підприємства є предметом наукових дискусій багатьох дослідників. Дослідженню сутності поняття «інноваційний розвиток підприємства» велику увагу приділяли у своїх працях О. Адаменко, І. Борисова, Г. Волобуєв, Х. Гумба, Н. Заглуміна, С. Ілляшенко та інші науковці. Поряд з тим, динамічний розвиток сучасних економічних процесів, посилення впливу зовнішніх та внутрішніх ризиків, загроз та небезпек на функціонування підприємства зумовлює необхідність дослідження інноваційних та ризик-орієнтованих засад управління його фінансово-економічною безпекою.

Мета. Метою дослідження є висвітлення особливостей реалізації інноваційних та ризик-орієнтованих підходів в управлінні фінансово-економічною безпекою підприємства.

Виклад основного матеріалу. Підтримання фінансової стійкості підприємницької структури в ході інноваційних змін є відображенням високого рівня кваліфікації управлінської команди. Фаховість, обґрунтованість управлінських рішень важлива у кожній господарській ситуації, проте найбільшого значення вона набуває при обґрунтуванні проєктів інноваційного розвитку, зміцнюючи економічний потенціал підприємства за належного рівня його економічної безпеки.

На думку В. В. Прохорової, О. В. Божанової під «інноваційним розвитком промислового підприємства» доцільно розуміти цілеспрямовані, закономірні, незворотні зміни в діяльності підприємства в стратегічному періоді, що базуються на впровадженні новостворених, або вдосконалених технологій, продуктів або послуг; враховуючи перманентну ефективність реалізації управлінських рішень організаційно-технічного характеру (виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру), що полівекторно підвищує конкурентоспроможність промислового підприємства.

За такого підходу інноваційний розвиток промислового підприємства являє собою економічний процес, елементами якого є зростання та занепад. Якщо інноваційне зростання є позитивною компонентою економічної динаміки, то новаційний спад – негативною. Сукупність обох компонент утворює інноваційний цикл, що характеризується періодичними піднесеннями і спадами інноваційної активності. Інноваційному розвитку промислового підприємства також притаманні керованість, цілеспрямованість, вимірюваність [1, с. 134].

Отже, інноваційний розвиток виробничих підприємств зазвичай потребує значних інвестицій, оскільки конкурентоспроможність нових бізнес-ліній досягається їх оснащенням сучасними екологічними та наукомісткими технологіями, які є доволі капіталомісткими.

Управління інноваційним розвитком з урахуванням динамічної стійкості підприємства – це управління, спрямоване на вирішення протиріч у його бізнес-системі, які виникають внаслідок інноваційних змін, на їх компенсацію через побудову зворотних зв'язків між керуючою і керованою системою.

За достатнього рівня обґрунтованості проєктів розвитку за критеріями фінансової стійкості підприємство не просто рівноважно функціонує, мінімізує

ючи відхилення параметрів діяльності за певний період або зберігаючи здатність до систематичних планованих змін для підтримання ефективного функціонування у більш тривалому часовому відрізку, а й здатне досягати запланованих цілей діяльності у стратегічній перспективі навіть за малопрогнозованого перебігу подій у бізнес-середовищі.

Необхідно відмітити, що рішення щодо проєктів інноваційного розвитку підприємницьких структур приймаються в умовах інформаційної асиметрії, невизначеності ситуації, тому вони завжди будуть ризикованими. Наявність значних ризиків при реалізації інноваційних проєктів зумовлює потребу забезпечення фінансово-економічної стійкості підприємства, без чого неможливе його стале кількісне зростання, а значить – і привабливість для потенційних інвесторів, що відображається на його ринковій вартості. Однак це не статична стійкість, оскільки явище розвитку передбачає порушення статичної стійкості задля досягнення якісно іншого стану системи. Тому швидше йдеться про динамічну стійкість підприємства, його здатність утримувати динамічну рівновагу. І необхідною умовою успішної реалізації проєктів інноваційного розвитку має бути забезпечення фінансової стійкості підприємства в ході реалізації інноваційних змін.

Стійкість підприємства може описуватися динамікою економічних показників – для сталого поступального розвитку (в т.ч. інноваційного) вона має зберігати певну позитивну тенденцію – як у плані збереження фінансової стійкості, так і щодо зростання економічної доданої вартості. Стратегічний набір підприємства для різних економічних характеристик його поточного стану наведено в табл. 1.

Таблиця 1

**Стратегічні альтернативи інноваційного розвитку підприємства
за різних економічних характеристик поточного стану**

Характеристика поточного стану підприємства	Набір інноваційних стратегій
Некритичні значення показників фінансової стійкості за позитивних значень <i>EVA</i>	Активна наступальна стратегія для досягнення технологічного і ринкового лідерства, імітаційна стратегія
Некритичні значення показників фінансової стійкості за невід’ємних значень <i>EVA</i>	Помірно наступальна стратегія («за нагодою», нішева»), захисна, імітаційна, залежна
Середні значення показників фінансової стійкості за невід’ємних значень <i>EVA</i>	Захисна, імітаційна, залежна
Низькі значення показників фінансової стійкості за від’ємних змін <i>EVA</i>	Захисна, підготовка до розвитку

Джерело: [2, с. 69]

Для підтримання прийняттого рівня фінансово-економічної безпеки у системі управління інноваційним розвитком підприємства система показників (критеріїв діяльності) має чітко окреслювати цільові орієнтири (сформовані у вигляді сукупності кількісно визначених показників) для тих служб підприємства, які найбільшою мірою впливають на реалізацію поставлених стратегічних управлінських завдань. А фактично досягнуті показники повинні відображати результати діяльності менеджерів, відповідальних за ці функціональні сфери.

Цільовою функцією управління в стратегіях інноваційної розвитку має бути зростання ринкової вартості підприємства – як цілісної бізнес-системи, що може виступати об'єктом купівлі-продажу. Для оцінювання ступеня реалізації цільової функції доцільно використовувати метод розрахунку економічної доданої вартості (*EVA*). Зважаючи на значні ризики, які властиві інноваційним процесам, а також обмеженість у фінансових ресурсах багатьох вітчизняних промислових підприємств, управління проєктами інноваційного розвитку має здійснюватись з позицій підтримання динамічної стійкості підприємств-інноваторів і їх фінансово-економічної безпеки.

В основу класифікацій ризиків фінансово-економічної безпеки підприємства доцільно покласти наступні принципи:

- системності – сукупність ризиків, які виділяються за кожною ознакою, мають знаходитися у взаємозв'язку і взаємозалежності один від одного і утворювати певну цілісність, єдність;
- комплексності – ризики фінансової безпеки повинні включатися до класифікатора на основі всебічного аналізу всіх існуючих і запланованих бізнес-процесів і операцій всередині бізнес-моделі;
- безперервності – класифікація ризиків підлягає постійному перегляду системою економічного аналізу з врахуванням зміни впливу внутрішніх та зовнішніх чинників на фінансову безпеку суб'єкта господарювання;
- залучення зацікавлених сторін – врахування різних точок зору (як внутрішніх, так і зовнішніх стейкхолдерів) на види та значущість ризиків при розробці їх класифікації;
- фасилітація постійного поліпшення – використання історичних даних і накопиченого досвіду з виникнення ризиків фінансової безпеки в минулій діяльності суб'єкта господарювання;
- відкритості – класифікація ризиків фінансової безпеки носить відкритий характер та має бути донесена до всіх працівників суб'єкта господарювання;
- структурності – класифікація ризиків фінансової безпеки повинна мати чітку структуру;
- інформованості – процес класифікації ризиків супроводжується наявністю об'єктивної, достовірної та актуальної інформації в системі економічного аналізу;
- розподілу повноважень – в процес розробки класифікатора ризиків фінансової безпеки мають залучатися всі працівники, які мають відношення до ризикових бізнес-операцій [3, с. 240].

Дотримання визначених принципів при класифікації ризиків фінансово-економічної безпеки дозволить розробити дієві методи та заходи протидії ризикам фінансової безпеки, пошуку та встановлення сутності протиризикової реалізації бізнес-моделі суб'єкта господарювання системою економічного аналізу.

Ризик-менеджмент є інструментом, який дозволяє підприємствам більш впевнено керувати ризиками для досягнення стратегічних і бізнес-цілей. Крім того, керівники підприємств усе частіше прагнуть до того, щоб використовувати управління ризиками не тільки для збереження вартості за рахунок запобігання ризикам і готовності на випадок їх реалізації, але і для створення додаткової вартості за рахунок оперативних стратегічних рішень.

Для підприємств ризик-менеджмент є інструментом досягнення поставлених цілей, тобто мінімізації впливу невизначеності на цілі підприємства. В умовах повної або часткової відсутності інформації, необхідної для сприйняття обставин, їх наслідків та ймовірностей реалізації стратегії досягнення цілей для забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства дозволяє знизити мінливість показників ефективності діяльності та швидше реагувати на нові можливості.

Напрямами забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства під час управління фінансовими ризиками можуть бути: визначення зовнішніх та внутрішніх видів фінансових ризиків, які можуть виникнути при здійсненні окремих видів фінансових операцій підприємства. У результаті формується загальний портфель фінансових ризиків, пов'язаних з майбутньою фінансовою діяльністю підприємства.

Висновки. В сучасних економічних умовах функціонування промислового підприємства можливе тільки за умови прийняття найбільш адекватних для конкретного підприємства управлінських рішень щодо його інноваційного розвитку. Вплив стратегії діяльності підприємства проявляється не тільки в узгодженні завдань управління ризиком з місією та цілями підприємства, але і у ставленні підприємства до ризику. Підприємства самостійно обирають методи ризик-менеджменту (ризиковий, обережний або зважений) залежно від визначеної для себе стратегії (збереження стійкого фінансового становища або освоєння нових ринків).

Вибір того чи іншого методу ризик-менеджменту потребує коригування стратегії підприємства або попереднього врахування певних ризиків при її формуванні. Найвищі рівні стратегічного забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства пов'язані з інноваціями, оскільки підприємство не може зберегти лідерство та свої конкурентні переваги без впровадження інноваційних підходів та ідей на всіх етапах його життєвого циклу.

Література

1. Прохорова В. В. Стратегічно-орієнтовані напрями інноваційного розвитку промислового підприємства / В. В. Прохорова, О. В. Божанова // Economics Bulletin, 2020. – №2. – С. 132–140.

2. Стадник В. В. Напрями формування практичного інструментарію управління фінансово-економічною безпекою підприємств в стратегіях інноваційного розвитку / В. В. Стадник, В. М. Йохна, О. В. Чуняк // Науковий вісник Мукачівського державного університету, 2018. – Серія Економіка. – Випуск 2(10). – С. 66–73.

3. Топоркова О. В. Стратегічні аспекти управління ризиками для забезпечення економічної безпеки підприємства / О. В. Топоркова, Н. С. Акімова, Т. А. Наумова // Бізнес Інформ. – 2019. – № 8. – С. 237–243.

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДЕТИНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Коріна Діана

Замкова С. М., Опратна М. Є. – наукові керівники

Херсонський кооперативний економіко-правовий фаховий коледж

Анотація. У роботі досліджено проблеми тіньової економіки в Україні та зроблено спробу визначити способи її подолання з використанням зарубіжного досвіду.

Ключові слова: корупція, тіньова економіка, бюджет, оподаткування, пільги.

Постановка проблеми. Тіньова економіка існує в усіх країнах світу. Основними відмінностями її в тій чи іншій країні є обсяги, чинники, форми, стан соціально-правового контролю за нею та рівень його реалізації.

Встановлено, що розміри тіньової економіки в країнах із найбільш розвинутою економікою знаходяться в діапазоні від 8 до 15% ВВП, а в країнах, що розвиваються – від 32 до 35% ВВП.

Аналіз основних досліджень. Під час дослідження використані дані офіційних сайтів: <http://sfs.gov.ua/>, <https://cost.ua/>.

Мета. Проаналізувати стан та ефективність державної політики України щодо детінізації тіньової економіки.

Виклад основного матеріалу. Для України актуальність проблеми тіньової економіки значно вища. За оцінками професора Лінцського університету Ф. Шнайдера, обсяги тіньового сектору економіки України оцінюються в 45–50%, що є критично високим показником. Наведені оцінки дозволяють зробити висновок: через високий рівень тінізації економіки український бюджет недоотримує мільярди гривень, які так потрібні в даному економічному становищі.

Основними причинами високого рівня тінізації української економіки є неефективний інституціональний базис регулювання підприємництва та незадовільні умови здійснення підприємницької діяльності, зокрема:

- 1) недієвість механізмів антикорупційного законодавства;
- 2) неефективність функціонування судової та правоохоронної системи;
- 3) неефективне адміністрування податків;
- 4) суперечливість та дублювання законодавчої та нормативно-розпорядчої бази в окремих секторах;

5) високий рівень злочинності;

6) відсутність історичної практики дотримання норм та моральних стандартів законослухняної поведінки під час ведення господарської діяльності та сплати податків у суб'єктів господарювання та громадян.

До основних інструментів тінізації фінансових потоків відносимо мінімізацію податкових зобов'язань, ухилення від оподаткування, виведення коштів за межі України, легалізацію доходів, одержаних злочинним шляхом, та порушення у розрахунках бюджетних видатків.

Скільки ж «недоотримує» бюджет від різних зловживань у сфері податків? Дослідники інституту соціально-економічної трансформації спробували звести усі відомі факти та оцінити за допомогою економетричної симуляції ймовірні обсяги прихованих оборотів суб'єктів підприємницької діяльності, які працюють за спрощеною системою оподаткування.

Головні результати коротко наведені на інфографіці (Додаток 1).

У дослідженні зазначається, що тіньова економіка, яку уряд оцінює в 30% від ВВП, сконцентрована здебільшого у великому бізнесі, який домінує в економіці і зловживає у великих обсягах завдяки своїм неформальним зв'язкам із владою. І в цьому полягає схожість України із країнами СНД та «нетиповість» тіньової економіки в Україні у порівнянні із багатьма іншими країнами світу, у яких зазвичай тіньова економіка – це найдрібніший бізнес.

Вперше дослідження схем ухилення від податків було проведено у 2017 році. Тоді найбільші втрати бюджету були визначені в офшорах, на митниці та у тіньовому ринку оренди землі.

Порушення ж, пов'язані зі спрощеною системою оподаткування, попри їх масовість, не перевищують десятої частини від усього дослідженого обсягу.

Це може здатися неймовірним. Звичне поняття «тіньова економіка» асоціюється саме з малим бізнесом. Мовляв, великій компанії важко працювати неофіційно. До того ж, у неї є бухгалтерський облік, а часто й акціонери зацікавлені у прозорості.

Однак це справедливо хіба що для розвинених країн, хоча навіть там є проблема приховування прибутків із використанням офшорів попри стимули до їх відображення у звітності. Що вже казати про інші країни, де чимала частка великого бізнесу зрощена з владою і може робити майже все, що заманеться.

Ще одна важлива відмінність нашої тіньової економіки – це її офіційність. У більшості випадків, з якими доводиться мати справу політикам та експертам в різних частинах світу, йдеться про цілком неофіційну діяльність.

Натомість в Україні зареєструвати суб'єкт підприємницької діяльності нескладно, а спрощена система оподаткування добре працює як засіб компромісної детінізації: податки помірковані, адміністративний тиск зведений до мінімуму.

Тому навіть у малому бізнесі існують переважно офіційно зареєстровані підприємства та фізичні особи-підприємці, за винятком хіба що будівництва, де для офіційної роботи потрібні дозвільні документи.

Кількість «тіньовиків» зростає з погіршенням умов роботи за спрощеною системою оподаткування, адже відмовитися від офіційної реєстрації – не означає відмовитися від заробітку, хіба що на користь трудової еміграції.

Однією із специфік тінізації ринку праці в Україні є наявність комбінованих форм оплати праці, які передбачають часткову виплату заробітної плати «в конвертах».

При цьому підприємства споживчої кооперації ніколи не працюють «у тіні». Незважаючи на те, що у процесі своєї діяльності вони стикаються з проблемами, які існують у будь-яких сферах бізнесу в регіонах: оподаткування, відрахування до соціальних фондів та інше фінансове навантаження, підприємства споживчої кооперації завжди були і залишаються добросовісними платниками податків, на відміну від великого бізнесу.

Система споживчої кооперації має значні економічні та ресурсні потенціали, вона включає в себе мережу підприємств торгівлі, закладів ресторанного господарства, готелів, виробничих підприємств та цехів, ринків. Зазначений потенціал використовується не лише для задоволення потреб членів споживчих товариств, а й виконує соціальну функцію. Зокрема, у сільській місцевості, особливо в тих селах, де немає закладів торгівлі, підприємства споживчої кооперації відчутно поповнюють місцевий споживчий ринок товарами народного вжитку (насамперед, продуктами харчування).

Система відіграє важливу роль в економіці регіонів та держави в цілому, працюючи в законодавчому полі, дотримуючись відповідних норм законів, створюючи робочі місця та сплачуючи податки і збори до бюджетів та позабюджетних фондів держави.

Щорічно підприємства системи споживчої кооперації України зараховують до бюджетів всіх рівнів близько 1 млрд. грн. податків та платежів.

Хочемо зазначити, що споживча кооперація, крім традиційної діяльності (торгівля, ресторанне господарство, заготівлі, виробництво, промислова діяльність; переробка, послуги), здатна забезпечувати на селі будівництво житла для населення, облаштування та ремонт сільських доріг, розвивати придорожній сервіс (кафе, магазини, автозаправні станції, технічне обслуговування автомобілів, мотелі), організовувати медичну допомогу пайовикам, містити аптеки (у т.ч. ветеринарні), здійснювати озеленення територій тощо.

Підтримка держави та справедливий підхід до організації діяльності та оподаткування підприємств споживчої кооперації є запорукою розвитку села і резервом поповнення бюджетів.

Проаналізувавши підхід інших держав до споживчої кооперації, хочемо зазначити, що уряди розвинених держав, визнаючи велику роль діяльності кооперативних підприємств в економіці своїх країн, створюють сприятливі податкові умови для функціонування і розвитку підприємств кооперативної форми господарювання.

Так, наприклад, в Німеччині, Франції, Данії, Польщі, Румунії, Болгарії, Греції, Туреччині як інструмент державної підтримки застосовують цільові пільгові ставки оподаткування прибутку (або навіть звільнення від оподаткування) окремих видів діяльності кооперативних підприємств.

У Франції повністю звільняють від сплати податків на прибуток кооперативи, які працюють в певних галузях (ремісничі, транспортні, морські). Але найбільші пільги мають кооперативи сільського господарства.

Стосовно нашої країни – жодних пільг кооперативні підприємства не мають, але при цьому у своїй діяльності дотримуються законів і залишаються відповідальними платниками податків.

При цьому некооперативні підприємства своєю діяльністю «у тіні» призводять до чималого дефіциту бюджету. Так, дефіцит бюджету в 2020 році збільшився на 257 млрд грн. або в 4 рази (з 84 млрд грн. в 2019 р. до 341 млрд грн. в 2020 р.). Через тіньову економіку Україна щорічно втрачає близько 700–800 млрд грн.

Із початком пандемії в Україні збільшилась кількість осіб, які займаються тіньовою підприємницькою діяльністю: випікають кондитерські вироби на замовлення, реалізують продукти харчування, одяг, взуття, побутову хімію, організовують свята, реалізують власні поробки і т.п. Якщо порахувати, скільки недоотримує бюджет через їх незаконну діяльність, отримаємо наступні цифри.

Мінімальна зарплата з 01 січня 2021р. – 6000,00 грн. Відрахування ЄСВ з неї – 1320,00 грн. Розмір мінімальної пенсії за віком з 01 січня 2021 р. – 1769 грн.

Через одну таку незареєстровану особу, як ФОП, кожен місяць втрачається 1320,00 грн ЄСВ, а це складає – 74,6% розміру мінімальної пенсії за віком. Крім цього, не надходить до бюджету єдиний податок – 1200,00 грн. Все це призводить до того, що в нашій країні є дефіцит Пенсійного фонду, і розмір його зростає.

За даними Пенсійного фонду України, станом на 01.11.2019 року кількість офіційно працюючих людей у віці 16–70 років на підприємствах становить 10,6 млн осіб або 33, 6% із загальної кількості працездатного населення України (31,5 млн осіб).

Якщо порахувати різницю між офіційно працевлаштованими і неофіційно, отримаємо 20,9 млн осіб (31,5–10,6). Таким чином, з однієї непрацевлаштованої особи, навіть на мінімальну зарплату, бюджет втрачає ЄСВ у розмірі 1320,00 грн, а з 20,9 млн осіб – приблизно 28 млрд грн відповідно.

На нашу думку починати боротьбу з тіньовою економікою треба з великого бізнесу. Невипадково навіть розвинені країни не поспішають присталяти по інспектору до кожного дрібного торговця чи домашнього майстра. Більше того, діловий клімат в Україні і без того жахливий, тому будь-які репресивні заходи, якщо вже доводиться до них вдаватися, повинні обов'язково йти тільки як плата за відчутні та довготривалі кроки назустріч чесному бізнесу.

Висновки. Для подолання «тіньової економіки» та поліпшення соціально-економічного становища в Україні потрібно, щоб держава об'єктивно та справедливо відносилася як до великого бізнесу, так і до малого. Нести відповідальність за порушення законодавства повинні всі підприємці великого та малого бізнесу. Такий підхід повинен стимулювати підприємців виходити з «тіні».

Державі необхідно постійно стимулювати розвиток підприємництва та певних галузей: створити умови для розвитку малого та середнього бізнесу, усунути обмеження щодо нього; підвищити оплату праці; створити державний орган, що буде контролювати цю сферу; потрібно встановити особисту фінансову відповідальність керівників і головних бухгалтерів підприємств за незаконне використання коштів і неофіційне працевлаштування; варто поширити безготівкові розрахунки – це дасть змогу краще контролювати джерела доходів, оперативно виявляти факти витрачення коштів у розмірах, що перевищують доходи. І не залишати непомітною споживчу кооперацію, яка, по-перше, відіграє велику соціальну роль, а по-друге, є відповідальним платником податків.

Література

1. Конституція України від 28.06.1996 р.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI.
3. Закони України:
 - 3.1. «Про оплату праці» від 24.03.1995 р. №108/95-ВР.
 - 3.2. «Про державний бюджет України на поточний рік».
 - 3.3. «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 р. №1058-IV.
4. Інтернет-ресурси:
 - офіційний сайт Державної фіскальної служби України – <http://tax.gov.ua/>
 - офіційний сайт CASEУкраїна- <http://cost.ua/>



РЕАЛЬНІСТЬ ПРОЖИТКОВОГО МІНІМУМУ

Степанова Анастасія

Вололовцева О. І., науковий керівник

«Білгород-Дністровський економіко-правовий фаховий коледж

Вищого навчального закладу Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

Анотація. У роботі визначено поняття прожиткового мінімуму та його реальність; досліджено яким чином він розраховується. Проведено соціальне, анонімне опитування громадян, щодо їх ставлення до реальності прожиткового мінімуму

Ключові слова: прожитковий мінімум, споживчий кошик, рівень життя.

Постановка проблеми. Актуальною проблемою сучасного українського суспільства є реальність прожиткового мінімуму, методи його розрахунку від яких залежить не тільки їх рівень життя, а й рівень оплати праці, розмір пенсій, нарахування пільг та інших виплат. Встановлений прожитковий мінімум не задовольняє навіть мінімальних потреб громадян, це призводить до того, що людство потребує перегляду розміру прожиткового мінімуму, вдосконалення методів його розрахунку та оновлення законодавчої бази основних державних гарантій.

Аналіз основних досліджень. Дослідниками прожиткового мінімуму в Україні є: Мельничук Д. П., Попова Т. Л., Криволаба А. Н., Беглова Е. І., Поллак А. П., Фляшнікова А. Б. та інші, які досліджували реальність прожиткового мінімуму та визначали реальні потреби людей. Аналіз наукової, правової літератури дозволяє зробити висновок, що питання прожиткового мінімуму дуже складне для громадян України, та потребує корективів.

Мета. Дослідити чи є прожитковий мінімум, встановлений законодавством України на 2021 рік, реальним; чи задовольняє він потреби громадян. Практично визначити ставлення людей, які проживають на території України, до законопроектів, які приймає держава щодо реалізації прожиткового мінімуму.

Виклад основного матеріалу. Прожитковий мінімум – це вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я, набору продуктів харчування, набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості (Закон України «Про прожитковий мінімум» від 15.07.1999 р. № 966-XIV). Обсяг прожиткового мінімуму містить два елементи – фізіологічний та соціальний.

Як розраховується прожитковий мінімум та що в нього входить?

В Україні прожитковий мінімум визначається нормативним методом у розрахунку на одну особу на місяць. Крім того, прожитковий мінімум визначається диференційовано залежно від соціальної та демографічної групи або ж віку: для дітей віком до 6 років; для дітей віком від 6 до 18 років; для працездатних осіб; для осіб, які втратили працездатність. Такий поділ зумовлений

особливостями людського організму, у його потребах в залежності від його фізичних можливостей та віку.

Соціальні та демографічні групи населення	Розмір прожиткового мінімуму		
	Січень – Червень 2021	Липень – Листопад 2021	Грудень 2021
Діти віком до 6 років	1921	2013	2481
Діти віком від 6 до 18 років	2395	2510	2618
Працездатні особи	2270	2379	2481
Особи, які втратили працездатність	1769	1854	1934
Загальний показник	2189	2294	2393

Прожитковий мінімум для основних соціальних і демографічних груп населення розраховується, виходячи з набору продуктів харчування, набору непродовольчих товарів та набору послуг, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 14.04.2000 № 656 «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення».

Прожитковий мінімум України складається з: споживчого кошика (фрукти, овочі, м'ясні і рибні продукти, різні види олії, хлібні продукти, цукор і кондитерські вироби, яйця, чай, кава, спеції, молочні і кисломолочні продукти тощо), мінімального набору непродовольчих товарів (одяг, взуття, предмети побуту, засоби гігієни), послуг, необхідних для збереження здоров'я і забезпечення життєдіяльності людини, а також різних платежів (комунальні та побутові послуги, транспортні витрати і культурні заходи).

Для більш детального вивчення даної проблеми, ми провели анонімне опитування у соціальних мережах для різних вікових груп.

Соціальна мережа	Instagram, Facebook
Вікова група	16–65 років
Кількість опитуваних	20 осіб

Результати нас не шокували, адже ми були готові до такої реакції. Пропонуємо ознайомитися з декількома з цих відгуків та зробити висновки.

«Прожитковий мінімум нереальний, харчування дороге, кварплата дорога. Не кажучи вже о розвагах та одязі, а не дай Бог, захворіти, а ліки теж дуже дорогі. Я не знаю як можна прожити, хто і як розраховує прожитковий мінімум?!»

«Прожитковий мінімум нереальний, він ніяк не може забезпечити нормальне життя».

«Для віку від 6 до 18 років потрібно мати прожитковий мінімум десь 8–10 тисяч грн. На дві тисячі не можна купити собі їжі, засоби гігієни, одяг та інше».

«Я вважаю, що прожитковий мінімум в Україні потрібно переглянути і реально оцінити потреби людей!»

«Я вважаю, що в нашій країні ПМ нереальний. 2218 грн. в місяць це дуже мало, жити неможливо, йде навіть мова про виживання».

«Мені як студенту дуже важко жити на ПМ. Тільки 500 грн. йде на гуртожиток, а Інтернет, дорога, їжа».

Дивлячись на відгуки простих людей віком від 16 до 65 років та наші власні переконання та дослідження можемо зробити висновки, що прожиткового мінімуму ледве може вистачити на їжу, щоб хоч якось задовольнити свої фізіологічні потреби. Ми вважаємо, що Кабінет Міністрів України повинен переглянути положення та додати корективи.

На даному економічному розвитку країни громадянам недостатньо 2 000–2 500 тисячі. Як було зазначено у відгуках прожитковий мінімум повинен бути приблизно 7–9 тисяч гривень на місяць. В цю суму ми врахували не самі дешеві продукти харчування та мінімальну оплату за комунальні послуги, а конкретно, об'єктивно визначили всі необхідні продукти споживання, речі, оплату комунальних послуг та витрати на мінімальні розваги для культурного розвитку суспільства.

Висновки. Таким чином, підсумовуючи все вищезазначене, можемо сказати, що країні потрібні нові та свіжі погляди, потрібні реформи, такі як:

- 1) підвищення заробітної плати;
- 2) надання пільг, окремим категоріям населення;
- 3) встановлення субсидій на продовольчі товари або зменшення цін на товари першої необхідності;
- 4) зменшення відсотку річних кредитів.

Література

1. Аналітична записка «Щодо удосконалення Закону України «Про прожитковий мінімум» Національний інститут стратегічних досліджень.

<http://old2.niss.gov.ua/articles/1642/>

2. Закон України «Про прожитковий мінімум» від 15.07.1999 р. № 966-XIV.

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/966-14#Text>

3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» від 14.04.2000 р. № 656.

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/656-2000-%D0%BF#Text>

РОЛЬ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Бортник Дана

Джерелейко С. Д. – науковий керівник

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

Анотація. Дослідження присвячено необхідності використання у діяльності страхових компаній можливостей соціальних мереж та розробка на цій основі якісно нових страхових продуктів та удосконалення технологій їх просування.

Ключові слова: страхова компанія, соціальна мережа, страхові продукти.

Постановка проблеми. Передумовою перманентного розвитку суспільства в сучасних умовах господарювання є інновації. Саме розширення сфер застосування цифрових електронних технологій, виникнення й активна апробація універсальних багатофункціональних мобільних телефонів і поглиблення залежності людства від ресурсів мережі Інтернет стали запорукою зміни основ функціонування учасників економічних відносин.

Зазначені тенденції, безумовно, стосуються і страхових компаній, ефективне функціонування яких чи не найбільшою мірою залежить від впровадження інновацій у страхову справу задля збереження конкурентних переваг на ринку фінансових послуг.

Аналіз основних досліджень. Проблемам впровадження інноваційних підходів у діяльність страхових компаній присвячено праці значної кількості науковців та практиків у сферах страхування та інновацій, зокрема: К. Кйонсона, С. Крістенсена, Б. Ніколетті, Р. Мертон, А. Мазаракі, С. Волосовича, Ф. Мишкіна та ін. Проте, незважаючи на високий рівень існуючих теоретичних розробок, подальшого вивчення потребують проблеми трансформацій страхового бізнесу під впливом розвитку інноваційних процесів.

Мета. Обґрунтування доцільності застосування у діяльності страхових компаній інноваційних підходів, зокрема, застосування інструментів соціальних мереж.

Виклад основного матеріалу. Трансформаційні процеси, які відбуваються сьогодні у фінансово-економічній системі країни, свідчать про доцільність її новелізації й удосконалення задля забезпечення якісно вищого рівня розвитку. Важливу роль у таких перетвореннях відіграють інновації, що «...у своїх кращих проявах, були і залишаться інструментом підвищення ефективності та розширення сфери функціонування фінансової системи» [1].

Закордонний досвід функціонування страхових компаній вказує на те, що ефективність страхової діяльності забезпечується завдяки формуванню в страховій компанії цілісної системи управління інноваціями. На початковому етапі використання інтернет-технологій сайти страхових компаній в основному використовувалися як рекламний майданчик, на якому розміщувалася основна інформація про компанію та її страхові продукти. Сьогодні ж сайти страхових

компаній – це можливість спілкування з клієнтами та здійснення продажу страхових продуктів. За даними дослідження, проведеним The Boston Consulting Group, мобільний та Інтернет канали є найбільш дешевими для страхових компаній [2].

Особливе місце серед елементів інноваційної стратегії розвитку страхових компаній посідають соціальні мережі. Просування у соціальних мережах як один з ефективних механізмів пошуку потенційних клієнтів та ознайомлення їх з брендом, товарами чи послугами стає невід’ємним елементом розвитку страхового ринку.

Соціальні мережі надають страховим компаніям унікальні можливості як для розширення клієнтської аудиторії, так і для вивчення її думки про переваги та недоліки пропонованих страховими компаніями продуктів. Також дуже цінними можуть виявитися пропозиції клієнтів щодо вдосконалення вже наданих послуг та розроблення нових страхових продуктів. За правильного вибору стратегії просування в соціальних мережах формується ядро лояльних клієнтів страхової компанії та користувачів її продуктів, які активно рекомендують їх своїм друзям та знайомим.

Привабливість соціальних мереж для страхових компаній обумовлена наступними можливостями (рис. 1).

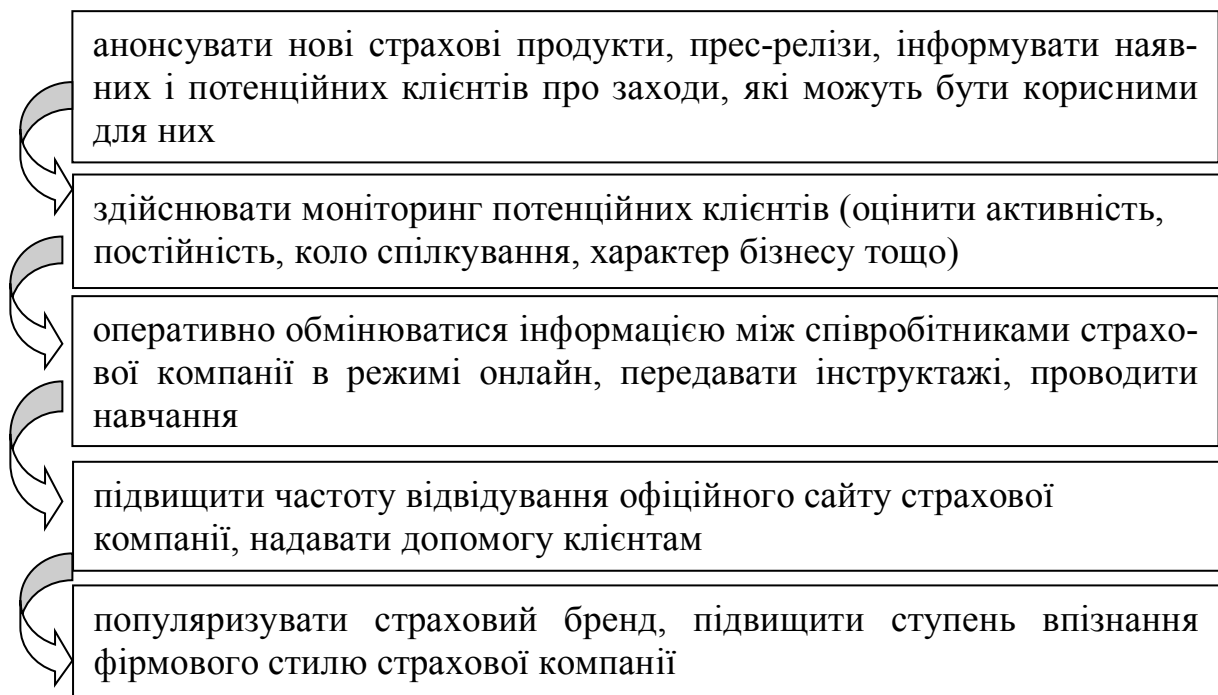


Рис. 1. Можливості соціальних мереж для просування страхових компаній

Джерело: сформоване на основі [2].

Для страхувальника інформаційний канал реалізації страхових продуктів дає змогу самостійно обирати страховий продукт і розрахувати вартість послуги; порівнювати його характеристики з аналогічними пропозиціями від інших страхових компаній; проводити оплату будь-яким із зручних способів і отримувати страховий поліс, не виходячи з дому.

В цілому за дослідженнями BCG (Boston Consulting Group) страхові послуги увійшли в ТОП-5 Інтернет-покупок в Європі (83% опитаних) та Північній Америці (66% опитаних) після туризму, медіа, книг, газет та журналів [3]. Лідерами продажів через Інтернет в Європі вважаються Німеччина, Франція, Великобританія та Італія. У цих країнах частка прямих продажів через мережу перевищила 4% всього обсягу страхового ринку. Річні темпи зростання онлайн-страхування в Європі досягають 70% [4].

Сьогодні ми спостерігаємо, як Інтернет все більше проникає в життя суспільства та його фінансову систему, що наглядно зображено на рис. 2.

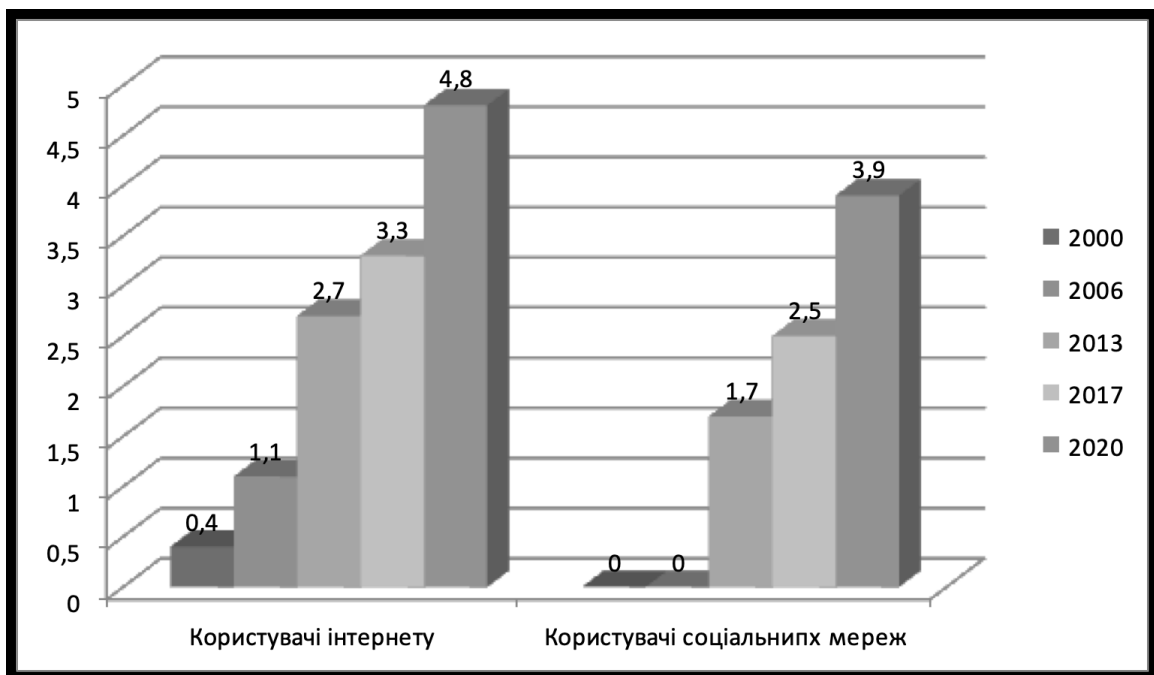


Рис. 2. Учасники цифрової економіки протягом 2000-2020 років (млрд ос.)

Джерело: сформоване на основі [2].

За прогнозами експертів міжнародних компаній We Are Social і Hootsuite, до середини цього року у соцмережах зареєструється більше половини населення світу. Про це йдеться у звіті «Цифрові технології 2020» (Digital 2020) [5].

В умовах глобалізації страхового ринку мережа Інтернет використовується для надання інформації страховими брокерами, на веб-сайтах яких агрегується інформація від найбільших страхових компаній. Інтернет-страхування має багато переваг як для страховиків, так і для страхувальників. Основні перевагами та недоліками застосування продажу через Інтернет-мережу страхових продуктів наведено на рис. 3

НАСК «Оранта» завжди виділялась на ринку страхування України не тільки лідерськими показниками премій та виплат, але і новаторськими підходами в роботі. Питання сервісу завжди було і є пріоритетним для компанії, тому одним з етапів підвищення його рівня стало впровадження електронного полісу ОСЦПВ з використанням електронного цифрового підпису (ЕЦП).

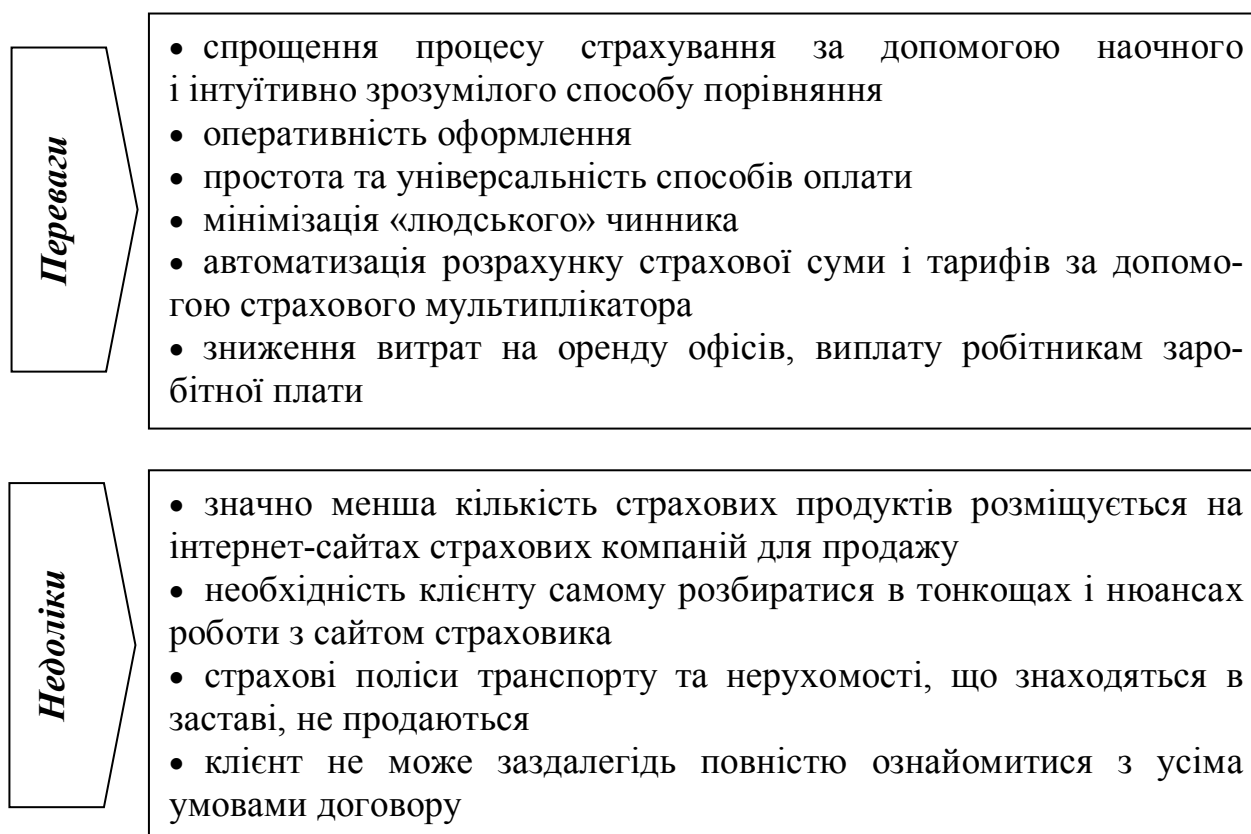


Рис. 3. Основні переваги та недоліки продажу страхових продуктів через Інтернет-мережу

Джерело: сформоване на основі [1; 3].

Крім того, завдяки послугі «Персональний кабінет», особиста сторінка страхувальника на сайті компанії, клієнт компанії може в будь-яку мить знайти необхідну йому інформацію: статус договору, дані щодо термінів здійснення страхової виплати та інше. На сьогоднішній день дана послуга є не тільки помічником, а необхідністю для кожного користувача.

Взагалі за допомогою персонального кабінету, клієнти даної страхової компанії можуть самостійно оформити такі страхові продукти, як ОСАГО, КАСКО, страхування життя, Зелена карта, страхування фінансів і майна. Також у НАСК «Оранта» існують спеціальні мобільні додатки, які підтримують операційні системи Android та IOS [6].

Сучасні глобальні соціальні мережі можна розділити на масові (Facebook, Twitter, Instagram тощо) та спеціалізовані (спеціалізовані спільноти та форуми, сервіси з ведення щоденників і блогів). Страхові компанії України використовують різні інтернет ресурси для інформування потенційних споживачів про свої страхові продукти.

Загалом більшість вітчизняних страховиків представлені в 1–2 соціальних мережах, тоді як НАСК «Оранта» має акаунти у таких соціальних мережах, як Facebook, Instagram, Однокласники та ВКонтакті. Доволі виправданим, на нашу думку, є використання соціальної мережі Facebook, Twitter, а також мобільних додатків Viber, Instagram, PlayMarket, WatsApp.

Висновки. Отже, розвиток технологій та їх впровадження на різних етапах надання страхової послуги роблять страхову галузь однією із найбільш інноваційних у світі. Сьогодні інновації стають провідним інструментом конкурентної боротьби на ринку страхових послуг. З іншого боку, інновації мають значний вплив на формування додаткової непевності та ризику.

Літератури

1. Шевченко В. Визначення стратегічних напрямів подальшого розвитку міжнародного страхового ринку в умовах глобалізації / В. Шевченко // Економіка. 2014. – № 10. – С. 230–236.
2. Insurance Digital – 20X by 2020 // The Boston Consulting Group. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.mycustomer.com/news/financial-service-providers-too-faceless-report> (дата звернення 14. 04. 2021).
3. Полчанов А. Ю. Особливості розвитку страхування в умовах поширення Інтернету / А. Ю. Полчанов // Вісник ЖДТУ. – № 1 (71), 2015. – С. 256–260.
4. Михайловська І. М. Основні підходи до визначення сутності, структури та принципів інтернет-страхування / І. М. Михайловська // Вісник Хмельницького національного університету. – № 3, Т. 3. 2015 р. – С. 157–160.
5. DIGITAL 2020: 3.8 BILLION PEOPLE USE SOCIAL MEDIA [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://wearesocial.com/blog/2020/01/digital-2020-3-8-billion-people-use-social-media#> (дата звернення 17. 04. 2021).
6. НАСК «Оранта» вводить електронний страховий поліс [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://oranta.ua/news/nask-oranta-vvodit-elektronniy-strakhoviy-polis/> (дата звернення 14. 04. 2021).
7. Як змінилося користування мобільними застосунками за 5 років: соцмережі та месенджери [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://tns-ua.com/news/yak-zminilosya-koristuvannya-mobilnimi-zastosunkami-za-5-rokiv-sotsmerezhi-ta-mesendzheri> (дата звернення 14.04.2021).

ФІНАНСОВИЙ СУПЕРМАРКЕТ ЯК ІННОВАЦІЙНА ФОРМА ІНТЕГРАЦІЇ БАНКІВ ТА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Мисловська Марина

Нікольчук Ю. М. – науковий керівник

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

Анотація. Статтю присвячено дослідженню концепції функціонування фінансових супермаркетів як результату інтеграції банків з небанківськими фінансовими установами. Розкрито характерні риси, що відрізняють фінансовий супермаркет від інших видів фінансових посередників. Виокремлено переваги та недоліки співпраці окремих інститутів у вигляді фінансового супермаркету. У результаті дослідження запропоновано концепцію реалізації вітчизняного фінансового супермаркету на прикладі АТ «ОТП Банк» з урахуванням відповідних факторів правового та економічного характеру.

Ключові слова: банк, страхова компанія, інтеграція, фінансовий супермаркет.

Постановка проблеми. У глобальному середовищі нестримно зростають процеси концентрації капіталу, фінансово-кредитні інститути переходять національні межі, вступаючи у жорстку конкурентну боротьбу за клієнта, яка з кожним роком все більше загострюється. В таких умовах можуть вижити тільки універсальні фінансово-кредитні інститути, котрі пропонують своїм клієнтам широкий спектр сучасних фінансових продуктів, а також володіють значними фінансовими ресурсами. Однією із характерних особливостей універсалізації у банківській і страховій сферах є розвиток комплексного обслуговування клієнтів та поява фінансових супермаркетів, що зумовлює актуальність даного дослідження.

Аналіз основних досліджень. Зазначена проблематика обумовлює значний інтерес до неї з боку наукової спільноти. Такі вітчизняні та іноземні автори, як В. Демченко, М. Кумар, Н. Ніколенко, Р. Юлдашев, О. Залетов, С. Козьменко, І. Кривцун, А. Мессяш-Гандшке присвятили свої наукові праці питанням інтеграції фінансових установ. Однак більшість дослідників акцентували свою увагу на теоретичній та організаційній умовах функціонування фінансових супермаркетів, не розглянувши практичну реалізацію даних об'єднань.

Метою дослідження є розвиток теоретичного підґрунтя щодо впровадження фінансових супермаркетів як запоруки забезпечення сталого розвитку взаємодії банківського та страхового бізнесу та їх практична реалізація в Україні.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий ринок України постійно зазнає якісних і кількісних змін, що полягають в ускладненні його структури та посиленні конкуренції між фінансовими установами. Поширення інтеграційних тенденцій, що виражаються в розмиванні організаційних меж, створенні корпоративних структур, привели до розвитку нових форм функціонування фінансового капіталу та можливості створення таких фінансових структур як «фінансові супермаркети».

Вважаємо, що фінансовий супермаркет – це відносно нова, але найбільш перспективна організаційно-економічна форма взаємодії банківських, страхових й інших кредитно-фінансових установ, які перебувають на етапі кооперації і співробітництва. Фінансовий супермаркет – це модель клієнтоорієнтованого бізнесу, який є єдиним інтегрованим каналом доступу клієнтів до фінансових послуг (рис. 1).

З рис. 1 можна зробити висновок, що фінансовий супермаркет є універсальним фінансовим посередником, який здатен надавати клієнтам майже повний спектр фінансових послуг. Однак, в реальних економічних умовах пакет послуг, що може пропонуватись фінансовим супермаркетом, є значно вужчим. Його базовими складовими, що користуються стабільним попитом на ринку, є банківська, страхова та інвестиційна.

Вважаємо, що застосування конкурентних переваг об'єднання банківської, страхової, інвестиційної діяльності стане новою інноваційною формою організації фінансового посередництва.

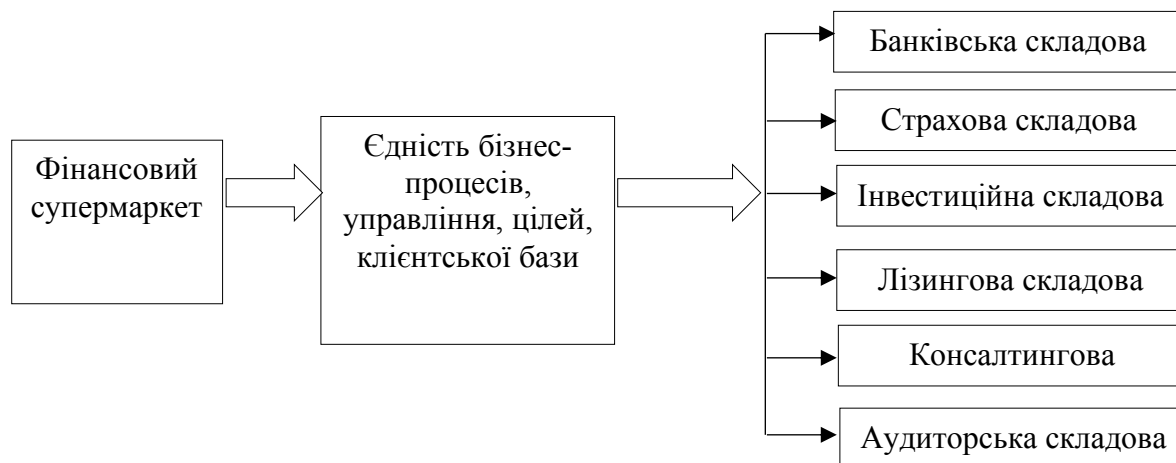


Рис. 1. Основні компоненти фінансового супермаркету
Джерело: узагальнено автором на основі [1].

З метою виявлення рівня обізнаності пересічних споживачів з такою формою надання фінансових послуг як фінансовий супермаркет було здійснене анкетне опитування, у якому було задіяно 100 респондентів. За результатами проведеного дослідження було з'ясовано, що 80% опитаних споживачів використовує тільки найпростіші послуги, в основному платежі; 65% – не відчують себе комфортно ані щодо фінансових послуг, ані щодо їх провайдерів. Вагомим показником є те, що 70% опитаних розуміють ідею «фінансового супермаркету» та його фінансових послуг, які повинні бути високоякісними, гарантованими та привабливими для клієнта.

Світова практика наводить чимало прикладів ефективної взаємодії банків і страхових компаній. Так шведсько-фінська фінансова група MeritaNordbanken, окрім самого банку MeritaNordbanken, включає компанії зі страхування життя Merita Life Assurance Ltd. і Livforsakrings AB Livia.

Французький банк Credit Agricole Indosuez володіє компанією зі страхування життя Predica – провідним постачальником банко-страхових послуг у Франції, а також компанією Pacifica, яка спеціалізується на страхуванні власності.

Найбільшим фінансовим супермаркетом у США є Citi Group на чолі з банком «Citibank», який утворився в результаті злиття цього банку з фінансовим холдингом Travelers Group. Ця структура є найбільшим продавцем страхових полісів в США [5].

Враховуючи сучасні тенденції розвитку та взаємодії фінансових інститутів в Україні та світі, нами виокремлено характерні риси фінансового супермаркету від інших фінансових посередників:

- 1) можливість створення додаткової вартості;
- 2) нові стандарти обслуговування: високий рівень сервісу та індивідуальний підхід до кожного клієнта;
- 3) завищені вимоги до персоналу фінансового супермаркету;
- 4) впровадження новітніх фінансових продуктів [4].

Студіювання наукових джерел дозволяє визначити переваги та недоліки співпраці окремих інститутів у вигляді фінансового супермаркету та виявити позитивні та негативні фактори (табл. 1).

Таблиця 1

Переваги та недоліки функціонування фінансового супермаркету

	Для клієнтів	Для учасників фінансового супермаркету	
	Банк	Страхова компанія	
Переваги	• можливість економії власних ресурсів (часу, енергії); • замкненість сервісу, тобто всі питання - юридичні, нотаріальні, страхові і т. п. можна вирішити, не виходячи за межі одного офісу; • можливість придбати страховий поліс дешевше ніж у страховій компанії; • можливість отримання консультацій із потрібних клієнтові продуктів і послуг; • сервіс після продажу у вигляді безкоштовної правової та консультаційної підтримки; • підвищення якості послуг і недопущення незадовільного рівня сервісу у супермаркеті.	• економія адміністративних, управлінських, маркетингових і технологічних ресурсів; • підвищення конкурентоздатності; • зростання обсягів продажу послуг; • можливість роботи з конкретною зацікавленою аудиторією; • розширення діяльності і клієнтської бази;	
		• впровадження спеціальних партнерських програм у межах фінансового супермаркету; • акумулювання коштів і створення ресурсної бази для реалізації програм кредитування	• доступ до нових каналів продажу своїх продуктів і нових клієнтів у межах одного офісу
Недоліки	• відсутність необхідного продукту; • не надання послуги страхування, що потребує значного документо-обігу; • ускладнення вибору одного з альтернативних варіантів через фінансову неграмотність	• необхідність мінімізації часу продажу продуктів, синхронізації каналів надходження інформації про продукти, створення програмного продукту, здатного об'єднати весь перелік послуг; • необхідність формування значного набору альтернативних послуг, продукти мають бути порівняними один з одним	

Джерело: систематизовано автором на основі [2]

На нашу думку, в Україні фінансовий супермаркет як нова перспективна інноваційна модель організації фінансового бізнесу повинна забезпечити продавцям і покупцям такі вигоди [4]:

- по-перше, у фінансовому супермаркеті продавці фінансових послуг розширюють своє представництво на ринку і збільшують обсяги продажів своїм клієнтам за рахунок зменшення цін на послуги, а також економії адміністративних, маркетингових і технологічних ресурсів;
- по-друге, продавці фінансових послуг під «парасолькою» приділяють більше уваги своєму іміджу і довірі;
- по-третє, вигодою для покупців є отримання широкого, комплексного та гармонійного спектра фінансових послуг за нижчою ціною.

Проаналізувавши законодавчу базу з питань регулювання взаємодії банків та страхових компаній, можна зробити висновок, що співпраця страховиків та банків у межах України можлива у формі агентських відносин: страхова компанія та банк підписують агентський договір, згідно з яким банк отримує право представляти страхову компанію на ринку фінансових послуг, реалізувати страхові продукти через власні мережі збуту, а також встановлювати винагороду за виконання посередницьких послуг.

До визначення фінансового супермаркету, яке було наведене раніше, сьогодні наближаються такі гіганти українського фінансового ринку, як АТ КБ «ПриватБанк», АТ «УкрСиббанк» та АТ «ОТП Банк». Головною особливістю цих установ є те, що на основі та в межах потужного банку було засновано банківсько-страховий бізнес.

Розглянемо концепцію реалізації фінансового супермаркету на прикладі АТ «ОТП Банк». Схематично модель зображено на рис. 2.

Цей банк має модель фінансового супермаркету, а саме: спільне підприємство або холдинг, яке складається з банку та інших фінансових компаній, які пропонують специфічні фінансові продукти. Фінансовий супермаркет ОТП представлений фінансовою групою, до складу якої входять АТ «ОТП Банк», який є ядром групи фінансових компаній ОТП в Україні, КУА «ОТП Капітал», «ОТП Лізинг» та «ОТП Факторинг Україна».

Отже, світова міжнародна практика існування фінансових супермаркетів підтверджує їх ефективність і зручність як для клієнта, так і для фінансових установ, які є учасниками фінансового супермаркету. Проте вітчизняні реалії вказують на існування великої кількості бар'єрів, що гальмують створення та розвиток фінансових супермаркетів в Україні.

Висновки. В умовах загострення конкурентної боротьби між банками та іншими фінансовими установами постає необхідність у розширенні спектра послуг, які вони надають, а також у кращому та найбільш повному задоволенні потреб клієнтів. Це можливо реалізувати через концепцію фінансового супермаркету, тобто об'єднання банків з іншими учасниками фінансового ринку – страховими, лізинговими, інвестиційними, аудиторськими компаніями.

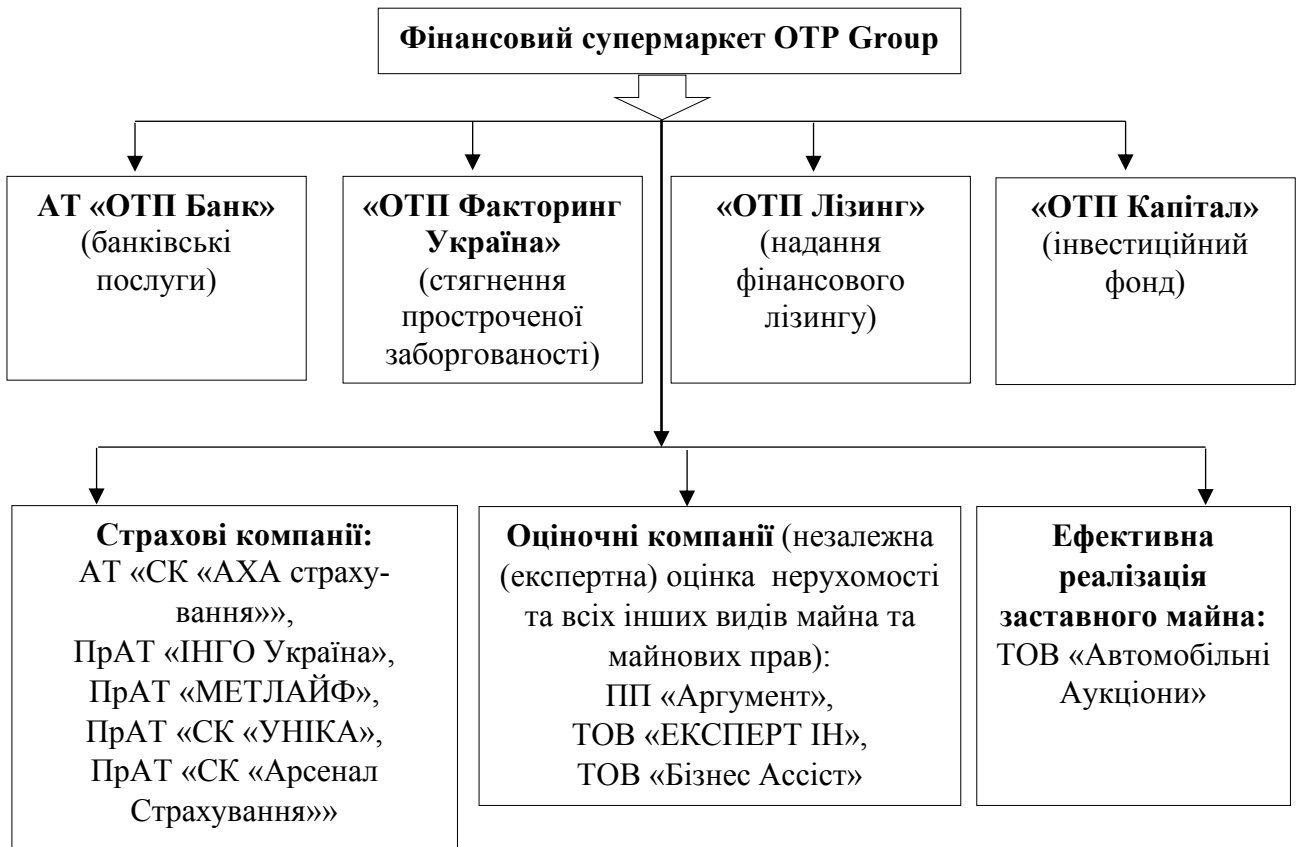


Рис. 2. Функціонування фінансового супермаркету на прикладі АТ «ОПТ Банк»

Джерело: систематизовано автором на основі [3].

Література

1. Костецький В. Фінансовий супермаркет як складова моделі системи підвищення якості надання фінансових послуг / В. Костецький // Світ фінансів. 2017. – № 3. – С. 60–72.
2. Мисловська М. В. Bancassurance у сфері надання фінансових послуг / М. В. Мисловська, Ю. М. Нікольчук // Збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми економіки, обліку, фінансів та права в Україні та світі». – Полтава, 18 листопада 2020 р. Ч. 3. – С. 46–48.
3. Офіційний сайт АТ «ОПТ Банк». URL: <https://otpbank.com.ua> (дата звернення: 05.04.2021 р.).
4. Садура О. Б. Bancassurance як цінний інструмент розвитку фінансового ринку / О. Б. Садура // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». 2020. – № 1. – С. 93–100.
5. Messyaszh-Handschke A. (2012) [Bancassurance – cooperation or competition] Bancassurance – współpraca czy konkurencja. Bank i Kredyt. Vo 4. pp. 51–55.

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Зіменко Анастасія

Гребенюк Г. Л. – науковий керівник

Миколаївський фаховий коледж бізнесу і права

Вищого навчально закладу Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

Анотація. У роботі досліджено особливості та методику оцінки фінансової безпеки торговельного підприємства в сучасних умовах розвитку національної економіки. Доведено, що при формуванні стратегії економічного розвитку торговельного підприємства домінуючим є саме інноваційний фактор.

Ключові слова: торговельне підприємство, фінансова безпека, SWOT-аналіз, PESTLE-аналіз, матриця фінансової стійкості, фінансова стратегія.

Постановка проблеми. З початку 2020 р. підприємства в Україні функціонують в умовах фінансової кризи, політичної нестабільності і соціальної напруги, що обумовлені жорсткими локдаунами 2020-2021 років. Зростання чисельність безробітних в Україні на 33% протягом 2020 р. (станом на 25.01.2021р.) [1], погіршення інфляційних очікувань наприкінці 2020 року, а також посилення фундаментального тиску на ціни з боку споживчого попиту обумовлюють необхідність здійснення суб'єктами господарювання управління системою економічної безпеки, зокрема фінансової. Лише прийняття управлінських рішень щодо забезпечення фінансової безпеки на основі новітніх методів оцінювання безпечності функціонування підприємства в сучасному економічному просторі дозволить йому реалізувати економічні інтереси – як власні, так і своїх клієнтів, з огляду на численні зовнішні та внутрішні загрози.

Зважаючи на те, що в системі Миколаївської облспоживспілки найбільшу частку становлять підприємства торгівлі (71%), вважаємо доцільним зосередити увагу на оцінювання фінансової безпеки саме торговельних підприємств.

Аналіз основних досліджень. Сучасні науковці пропонують значну кількість моделей і методів оцінки рівня фінансової безпеки підприємства. Індикаторного підходу до оцінки фінансової безпеки дотримуються такі вчені, як Діденко Є. О., Зубко Т. Л. та Кліпун А. І. [4–6]. За цього підходу, оцінюючи рівень фінансової безпеки підприємства, використовують індикатори – порогові значення показників, що характеризують діяльність, для певного рівня фінансової безпеки. Існують також методи комплексної оцінки фінансової безпеки торговельного підприємства: оцінка конкурентного потенціалу [7], інтегральна оцінка додержання інтересів [8], SWOT-аналіз [9], PESTLE-аналіз [12], SNW-аналіз [13] та ін.; структурно-аналітичні методи (моделювання, ієрархічної декомпозиції, побудови семантичного диференціала, побудови профілю середовища, складання сценаріїв, морфологічного та мережевого аналізу, матричний метод) [14–16].

Поєднання методів ситуаційного аналізу – SWOT-аналіз, PESLE-аналіз, SNW-аналіз – дозволяє розширити коло досліджуваних зовнішніх та внутрішніх

чинників, що враховує різноманітний спектр можливих управлінських рекомендацій.

Мета. Метою дослідження є оцінювання фінансової безпеки функціонування підприємств торгівлі в сучасній економічній системі з використанням інструментів стратегічного ситуаційного аналізу.

Виклад основного матеріалу. Фактори, які необхідно враховувати, визначаючи сильні та слабкі сторони торговельного підприємства, його можливості і загрози визначають наступним чином (табл. 1). Аналіз факторів зміни зовнішнього середовища показав, що воно має вплив на діяльність торговельного підприємства.

Таблиця 1

Матриця SWOT-аналізу торговельних підприємств Миколаївської ОСС

Сильні сторони (Strengths):	Слабкі сторони (Weaknesses):
• повна компетентність в ключових областях; • адекватні фінансові ресурси; • позитивний імідж серед покупців; • компетентність в маркетинговій діяльності; • добре продумані стратегії у функціональних сферах; • добре управління; • захищеність від конкурентного тиску; • дієва реклама.	• відсутність чіткого стратегічного напрямку розвитку; • зношені основні засоби; • недостатня прибутковість; • відсутність грамотного та далекоглядного управління; • відсутність певного досвіду та компетентності; • слабка реалізація стратегії; • багато внутрішніх оперативних проблем; • недостатній досвід у сфері маркетингу; • інше.
• здатність обслуговувати додаткові групи споживачів або проникнути на нові ринки або сегменти ринку; • можливість розширення асортименту товарів для задоволення попиту клієнтів ширшому діапазоні; • подолання торговельних бар'єрів на привабливих іноземних ринках; • інтеграція вперед і назад; • ослаблення позицій фірм-конкурентів; • можливість швидкого розвитку у зв'язку з різким зростанням попиту на ринку; • поява нових форм торгівлі, інше.	• вихід на ринок іноземних конкурентів з більш низькими витратами; • зростання продажів продуктів-субститутів; • уповільнення темпів зростання ринку; • несприятлива зміна курсів іноземних валют і політики іноземних урядів у сфері зовнішньої торгівлі; • дорогі законодавчі вимоги; • висока залежність від зниження попиту та етапу життєвого циклу розвитку бізнесу; • зростання ринкової влади споживачів або постачальників; • зміна потреб і смаків покупців; • несприятливі демографічні зміни, інше

Особливу увагу треба зосереджувати на таких факторах, як попит, діяльність державних органів влади, стан фінансового ринку і зовнішньоекономічного середовища. Позитивні або негативні зміни зазначених факторів зовнішнього середовища зумовлюють додаткові можливості або загрози для підприємства торгівлі. Раціональне використання можливостей сприяє поліпшенню фінансового стану і зміцненню конкурентної позиції підприємства торгівлі на ринку. При ігноруванні загроз підприємство може опинитись в кризовому становищі.

Групи факторів зовнішнього середовища визначають наступним чином (табл. 2)

Таблиця 2

Матриця PETS-аналізу торговельних підприємств Миколаївської ОСС

Назва фактора	Характеристика фактора
Організаційно-управлінські фактори	
Частка персоналу, задіяного в інноваційній діяльності, від його загальної кількості	Це співробітники, які беруть участь в інноваційних проєктах шляхом розробки та/або впровадження вже існуючих інновацій на підприємстві. Розраховується від загальної кількості співробітників
Частота проведення маркетингових досліджень	Виражається кількістю проведених маркетингових досліджень
Частка висококваліфікованих кадрів	Показує, скільки співробітників від загальної їх кількості мають додаткову освіту, наукові ступені або свідоцтва про підвищення кваліфікації
Економічні фактори	
Рівень забезпеченості трудовими ресурсами	Показує наявність необхідних фахівців для здійснення торговельної діяльності
Рівень забезпеченості фінансовими ресурсами	Відображає наявність необхідних інструментів для розробки схем фінансування інвестиційних проєктів
Рівень забезпеченості матеріально-технічними засобами	Свідчить про доступність технічних засобів і матеріальної бази у господарюючого суб'єкта для реалізації запланованих інвестиційних проєктів
Частка нематеріальних активів	У відсотках від загальної вартості основного капіталу
Активність участі в підрядних торгах і конкурсах	Розраховується як частка виконаних замовлень, отриманих від участі в підрядних торгах і конкурсах, у загальному обсязі виконаних замовлень

Закінчення табл.

Назва фактора	Характеристика фактора
Технічні фактори	
Рівень автоматизації процесів	Розмежовує ручну працю й автоматизовані процеси в загальному обсязі виконання робіт
Якість продажу	Характеризується наявністю претензій з боку наглядових органів і покупців
Дотримання правил техніки безпеки й охорони праці	Визначається наявністю нещасних випадків під час виконання робіт
Соціальні фактори	
Рівень залученості персоналу підприємства	Це кількісна величина сукупних позитивних або негативних емоцій усіх працівників підприємства щодо умов їх роботи, відносин з колегами, думки про обласпоживспілку в цілому, а також про своє значення для підприємства
Своєчасність виплати заробітної плати	Характеризується відсутністю затримок у виплаті заробітної плати на підприємстві

Отже, при формуванні траєкторії економічного розвитку підприємства торгівлі домінуючим є інноваційний фактор. Саме він визначає можливість розвитку на якісно новому рівні, що, в свою чергу, зумовлює необхідність свідомо та цілеспрямовано управляти фінансовою безпекою на підприємстві. Сучасний менеджмент має бути менеджментом інноваційного типу, тобто володіти певним інноваційним потенціалом.

Для ринкової економіки характерними тенденціями є прискорення розвитку, ущільнення часу, збільшення кількості та різноманітності змін умов функціонування підприємства. Тож управління має встигати за цими змінами. І фактором такої відповідності управління змін в економічному житті, науці та техніці, є інноваційний потенціал управління, який формується роботою з персоналом, підготовкою менеджерів, організацією управління, орієнтованого на динаміку.

Фінансова безпека підприємства торгівлі тісно пов'язана з його фінансовою стійкістю. Альтернативне поле фінансової стійкості виглядатиме таким чином (рис. 1). Тут враховано і коефіцієнт зносу: оскільки він повинен зменшуватися для підвищення стійкості, рекомендуємо відображати його за допомогою вектора, який спрямовано на початок координат і який має свою розмірність.

Сектор нестійкого функціонування (НФ) характерний для підприємств з малим значенням коефіцієнтів покриття, автономії, віддачі фондів, рентабельності та високим зносом 50–75%.

Сектор стійкого функціонування (СФ) при тій самій ліквідності, зміцнення фінансової самостійності, підвищення автономії та/або рентабельності, знос 50–40%.

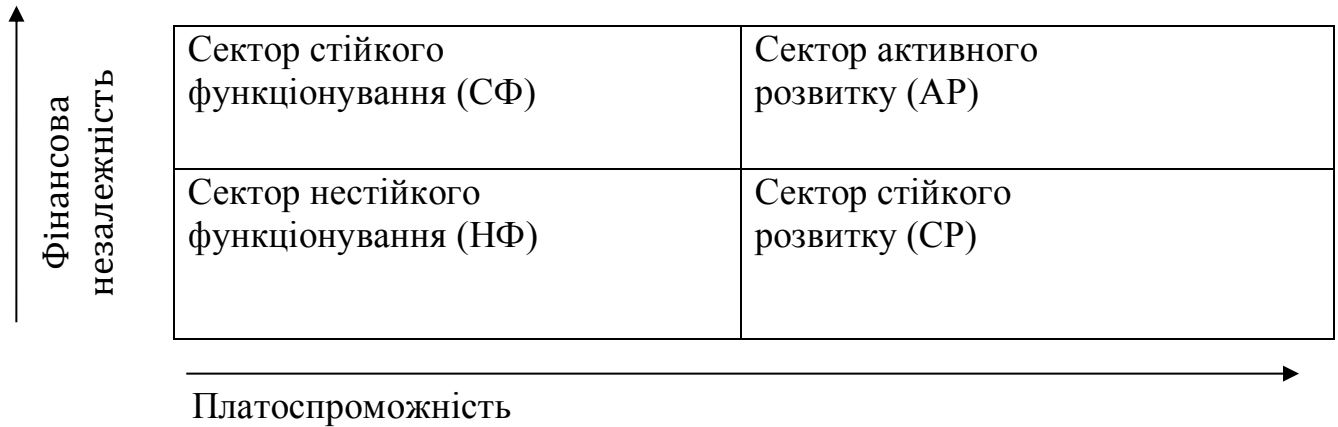


Рис. 1. Матриця фінансової стійкості торговельного підприємства.

Сектор стійкого розвитку (СР) має якісно нові характеристики – створення власних оборотних засобів (підвищення рівня ліквідності) і можливість інвестування при покращенні використання основних засобів (підвищення рівня фондовіддачі), знос 40–30%.

Сектор активного розвитку (АР), де коефіцієнти наближаються до нормативних значень (коефіцієнт ліквідності > 1 , тобто забезпечується повне покриття короткострокових зобов'язань поточними активами із запасом ліквідних коштів на розвиток; коефіцієнт рентабельності $> 10\%$, автономія не $< 50\%$, капітал забезпечує розширене відтворення основних засобів), знос у середньому 30%.

Ефективним інструментом перспективного управління фінансовою безпекою підприємств торгівлі, реалізації стратегії загального розвитку в умовах істотних змін макроекономічних показників, системи державного регулювання ринкової економіки, кон'юнктури інвестиційного ринку та пов'язаної з цим невизначеністю виступає стратегія управління фінансовою безпекою підприємства (СУФБП).

Істотною умовою, що робить актуальним розробку СУФБП, також є кардинальна зміна цілей операційної діяльності підприємства, пов'язана з новими комерційними можливостями. Реалізація нових цілей вимагає оновлення товарного асортименту та маркетингової політики, виходу на нові ринки збуту тощо. В цих умовах істотне зростання ділової активності торговельного підприємства і диверсифікація видів діяльності повинні носити прогнозований характер, що забезпечується розробкою чіткої стратегії управління фінансовою безпекою.

Доцільним інструментом вибору стратегічної позиції є експрес-діагностика на основі методу аналізу ієрархій. Послідовність реалізації цього методу можна представити таким чином:

- точне формулювання проблеми. В даному випадку – аналіз можливих варіантів вибору альтернатив СУФП на основі її дійсного потенціалу фінансово-економічної стійкості;
- встановлення достатнього переліку параметрів можливого варіанта вирішення проблеми.

Визначаються такі ключові параметри:

- зниження витрат обігу,
- прискорення оборотності оборотного капіталу,
- зростання рентабельності власного капіталу,
- формування поточних фінансових інвестицій,
- підвищення ефективності фінансової діяльності,
- оптимізація структури капіталу,
- мінімізація ризику фінансово-економічної діяльності,
- збільшення запасу фінансової міцності,
- забезпечення платоспроможності,
- підтримка фінансової рівноваги,
- зростання операційного потенціалу,
- побудова матриці, графами якої є параметри вирішення проблеми,

а в кожному рядку наведені можливі значення – вірогідність характеристики пріоритетності завдань.

Рішення обґрунтовується шляхом процедури якісного аналізу стратегічних завдань, представлених у вигляді алгоритму. Використання якісного аналізу дозволяє, з одного боку, ранжувати стратегічні завдання за ступенем важливості, а з іншого – описувати їх цільові вектори. Ця інформація є аналітичним базисом оцінки стратегічної позиції підприємства; формується підбір п'яти критеріїв оцінки стратегічних альтернатив за принципом компромісу кращого варіанта.

Оскільки вибір стратегічних альтернатив залежить від сценаріїв розвитку чинників макро- і мікросередовища, то завжди існує ризик, який необхідно враховувати при прогнозуванні очікуваних характеристик потенціалу фінансово-економічної стійкості.

Висновки. Процес розробки фінансової стратегії є найважливішою складовою загальної системи стратегічного вибору підприємства, основними елементами якого є: місія, загальні стратегічні цілі розвитку, система функціональних стратегій у розрізі окремих видів діяльності, способи формування та розподілу ресурсів.

Найважливішою із таких умов є інтенсивність змін факторів зовнішнього інвестиційного середовища. Швидка зміна основних макроекономічних показників інвестиційної активності підприємств, темпів науково-технологічного прогресу, значні коливання кон'юнктури інвестиційного ринку, мінливість державної інвестиційної політики та форм регулювання інвестиційної діяльності не дозволяють ефективно управляти фінансовою безпекою підприємства лише на основі досвіду та традиційних методів фінансового менеджменту.

За цих умов відсутність фінансової стратегії, адаптованої до можливих змін факторів зовнішнього інвестиційного середовища, може призвести до того, що управлінські рішення окремих структурних підрозділів підприємств торгівлі будуть носити різноспрямований характер, зумовлювати виникнення протиріч і зниження ефективності діяльності торговельного підприємства в цілому.

Література

1. https://lb.ua/society/2021/01/25/476069_riven_bezrobittya_ukraini_zris.html
2. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): Монографія / О. І. Барановський. – К., 2014. – 759 с.
3. Дергачова В. В. Економічна безпека підприємства на засадах антикризового управління / В. В. Дергачова, Я. О. Колешня // Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2018. – № 3. – С. 27–34.
4. Діденко Є. О. Особливості управління стратегією безпечного розвитку підприємства / Є. О. Діденко // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія «Економічні науки». 2015. – № 2. – С. 15–21.
5. Зубко Т. Л. Методика визначення економічної безпеки підприємства / Т. Л. Зубко // Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2016. – № 2. – С. 69–76.
6. Кліпун А. І. Особливості оцінки економічної безпеки сільськогосподарських підприємств / А. І. Кліпун // Інтернаука. 2018. – № 1. Т. 2. – С. 44–49.
7. Ковтуненко Ю. Умови забезпечення економічно безпечного інноваційного розвитку підприємств промислового сектору / Ю. Ковтуненко // Економічний дискурс. 2017. № 3. С. 138–146. URL: <http://ed.pdatu.edu.ua/article/view/123582/118224>
8. Кокнаєва М. Оцінка фінансово-економічної безпеки підприємств торгівлі / М. Кокнаєва // Журнал європейської економіки. 2017. Т. 11. – № 3. – С. 347–357.
9. Кривов'язюк І. В. Діагностика економічної безпеки підприємства на основі синтезу методів її реалізації / І. В. Кривов'язюк, А. Р. Музинська // Економічний форум. 2017. – № 4. – С. 125–135.
10. Ляшенко О. М. Економічна свобода як ключове положення концептуалізації управління економічною безпекою підприємств / О. М. Ляшенко // Сучасні підходи до управління підприємством: зб. тез доп. IX Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Київ, 12 квітня). – К. : Вид-во «Політехніка», 2018. – С. 109–112.
11. Міщук Є. В. Методологія оцінювання економічної безпеки стейкхолдерів підприємства як складника його економічної безпеки / Є. В. Міщук // Вісник КНУТД. Серія «Економічні науки». 2019. № 6. С. 105–118. URL: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/15760/1/V141_P105-118.pdf
12. Проценко Н. Б. Методологічні аспекти обґрунтування ресурсів для створення резервів підвищення рівня економічної безпеки підприємств / Н. Б. Проценко // Вісник ЖДТУ. Серія «Економічні науки». 2016. – № 4. – С. 185–191. URL: <http://ven.ztu.edu.ua/article/viewFile/89526/85285>
13. Рудковський О. В. Методи оцінки впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на корпоративну безпеку / О. В. Рудковський // Стратегія розвитку України. 2015. – № 2. – С. 119–123.
14. Сак Т. Оцінка безпечності функціонування бізнесу в Україні / Т. Сак // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. 2018. – № 2. – С. 34–41.

15. Сосновська О. О. Елементи методології управління економічною безпекою підприємства / О. О. Сосновська, М. О. Житар // БІЗНЕСІНФОРМ. 2020. – № 10. – С. 204–213.
16. Сосновська О. О. Методологічний базис управління економічною безпекою підприємства / О. О. Сосновська // Проблеми економіки. 2020. – № 1. – С. 190–196. URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-ofeconomy-2020-1_0-pages-190_196.pdf
17. Шкарлет С. М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект: монографія / С. М. Шкарлет. – К. : Книжкове вид-во НАУ, 2007. – 436 с.
18. Шуміло О. С. Теоретико-методологічні засади управління економічною безпекою підприємств роздрібною торгівлі: монографія / О. С. Шуміло. – Харків: Лідер, 2018. – 376 с.

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ

Швидкий Олександр

*Ковтун О. І. науковий керівник, к.е.н., професор
Львівський торговельно-економічний університет*

Анотація. У роботі досліджено роль інноваційних технологій та їх вплив на підвищення ефективності функціонування сучасного бізнесу.

Ключові слова: інноваційна діяльність, бізнес, інноваційні технології, підприємства, інновації, інформаційні технології, інноваційна стратегія, конкурентоспроможність.

Постановка проблеми. В умовах постійного розвитку суспільства інноваційна діяльність є важливою передумовою ефективного функціонування підприємств і бізнесу в цілому. Завдяки стрімкому зростанню конкуренції серед підприємств, впровадження інноваційних технологій забезпечує утримання і розширення своєї ніші на ринку, що в свою чергу дозволяє охопити більше коло споживачів і забезпечити зростання прибутків. Тому дане дослідження є актуальним, що визначено нинішнім рівнем конкуренції між підприємствами за вибір споживача, в якій перемагає той, хто швидше розвивається, йде в ногу з часом, а отже, залучає новітні інноваційні технології.

Аналіз основних досліджень. Теоретико-методологічні основи проблематики інноваційних технологій у розвитку бізнесу відображені в наукових роботах В. Архіпова, Д. Баліцької, О. Гур'янової, Г. Кузовлева, О. Мартинюк, В. Русавської, Г. П'ятницької, Л. Федулової, М. Чорної, Л. Шмалій та ін.

Мета: аналіз впливу інноваційних технологій на підвищення ефективності функціонування сучасного бізнесу.

Виклад основного матеріалу. У Законі України «Про інноваційну діяльність» термін «інновації» трактується як 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 [3].

Важливим досягненням у сфері бізнесу є впровадження інноваційних технологій, до яких належать нові технології виробництва продукції, вдосконалення наявних товарів чи послуг, або ж впровадження новітніх інноваційних інформаційних систем [1, с. 90]. Зокрема, одним із прикладів може слугувати впровадження у компаніях CRM-систем, що спрямовані на оптимізацію роботи споріднених відділів, дозволяють успішно керувати бізнесом, контролювати важливі робочі процеси, від яких залежить дохід підприємств.

Загалом, впровадження інноваційних технологій дає можливість бізнесу забезпечити технологічну перевагу над конкурентами, що в свою чергу піднімає ту чи іншу компанію на новий рівень в очах клієнтів. Оскільки інноваційні технології – це цілеспрямований системний набір прийомів, засобів організації діяльності, що охоплює весь процес від визначення мети до одержання результатів, то потрібен чіткий план дій їх впровадження[4].

Залучення інновацій є важливим і складним процесом, який потребує чіткого планування і створення відповідної стратегії. Створення спеціальної інноваційної стратегії сприятиме більшій результативності діяльності бізнесу, створенню додаткових можливостей на ринку, і в першу чергу – конкурентоспроможності.

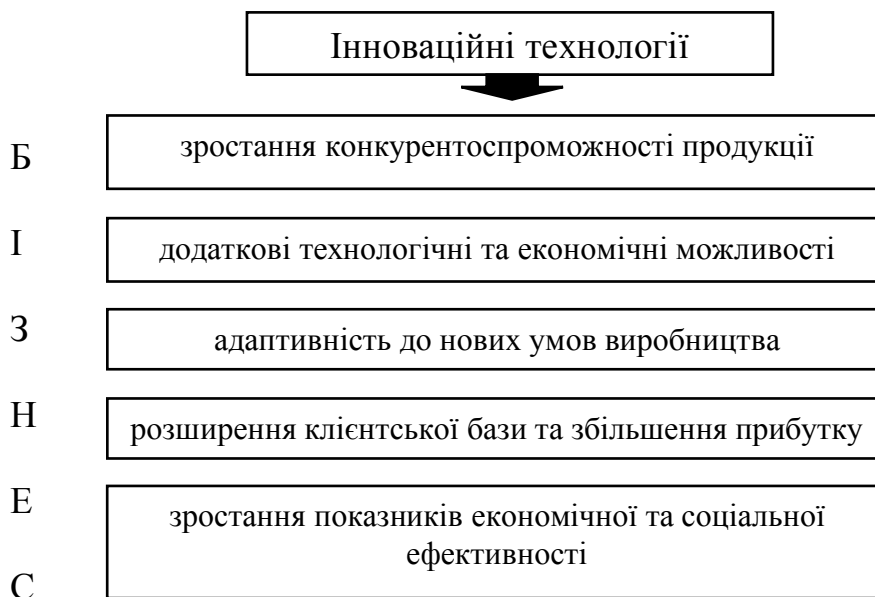


Рис. 1. Значення та роль інноваційних технологій у підвищенні ефективності бізнесу

Як видно з рис. 1. інноваційні технології сприяють підвищенню ефективності бізнесу, забезпечуючи не лише зростання прибутку, але і можливість адаптуватись до змін ринку і залишатись конкурентоспроможним в умовах постійно зростаючої конкуренції.

Варто виокремити два основних види інновацій:

1. Зростаючі інновації, які базуються на удосконаленні продукції та технологій та спрямовані на забезпечення конкурентоспроможності бізнесу. Впроваджуються переважно систематично.

2. Радикальні інновації, які базуються не тільки на створенні нової продукції та технологій, але і на нових концепціях бізнесу. Зазвичай створюють нові умови конкуренції [5, с. 145].

Найбільш характерними показниками інновацій є: новизна, можливість модифікації, можливість дифузії, прогресивність, конкурентоспроможність, адаптивність до нових умов виробництва, а також показники економічної, соціальної і екологічної ефективності. Зазначені показники впливають на результативність діяльності бізнесу: на якість, собівартість та ціну продукції, обсяг продажу та доходів, рівня рентабельності тощо [1, с. 90].

Варто зазначити, що ефективність діяльності бізнесу залежить від швидкості пристосування до змін на ринку, вчасного впровадження інновацій, прийняття неординарних інноваційних рішень, прогнозування комерційної вигоди та забезпечення оптимального функціонування організаційно-управлінських механізмів, що сприятимуть реалізації інноваційних проектів.

Окрім впровадження інновацій в технологію виробництва, в продукцію, в управління бізнесом, важливо приділяти увагу також інноваційним інформаційно-комунікаційним можливостям бізнесу. Зокрема, залучення таких спеціалізованих інформаційних систем як BPMS сприяє автоматизації, моніторингу, управління і оптимізації бізнес-процесів. До переваг застосування таких систем належать: ефективність використання, візуалізація і продуктивність; узгодження бізнесу і IT, покращення процесів та швидка розробка; оптимізація використання ресурсів; швидка адаптація до зміни умов, відповідність вимогам [3].

Тому процес залучення інноваційних технологій є комплексним і потребує забезпечення рівномірного впровадження інновацій у різні напрями функціонування бізнесу (управління, виготовлення продукції, технологічну складову та ін.) з метою підвищення ефективності та прибутковості його діяльності.

Висновки. Отже, сучасний бізнес повинен орієнтуватись на впровадження інноваційних технологій. Результатом впровадження інновацій виступають підвищення рівня конкурентоспроможності, покращення якості продукції та технології виробництва, забезпечення належного рівня обслуговування клієнтів, збільшення числа споживачів та зростання прибутку. В умовах постійного розвитку суспільства компанії мають швидко адаптуватись до змін ринку, аби залишати за собою конкурентні переваги більш тривалий період. Тому залучення інноваційних технологій є рушієм розвитку бізнесу, засобом підвищення його ефективності.

Література

1. Баліцька Д. Д. Вплив інноваційної діяльності на розвиток бізнесу. Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції «Інновації і сучасні бізнес-технології в економіці та управлінні», 2018. URL: http://www.dut.edu.ua/uploads/p_1796_94504778.pdf
2. Закон України «Про інноваційну діяльність» 40-IV,— Редакція від 05.12.2012, підстава – 5460-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text>.
3. Кузовлєва Г.С. Впровадження технологій BPMS в управлінні бізнес-процесами підприємства. Інноваційні та інформаційні технології в бізнесі та освіті. 2015. URL: http://www.vtei.com.ua/doc/materialu_vebinary.pdf
4. Мартинюк О. А. Інноваційні технології в системі управління підприємствами в умовах динамічного середовищ: монографія / О. А. Мартинюк. – Миколаїв: ФОП Швець В.М., 2017. 540 с
5. Шмалій Л. В. Інновації – фактор підвищення економічного розвитку в Україні. Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції «Інновації і сучасні бізнес-технології в економіці та управлінні», 2018. URL: http://www.dut.edu.ua/uploads/p_1796_94504778.pdf

Зміст

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Непомнящий Ілля

Львівський торговельно-економічний університет 3

ІННОВАЦІЙНИЙ РИНОК УКРАЇНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Гаврилюк Олександра

Львівський торговельно-економічний університет 8

КООПЕРАТИВНА ІДЕНТИЧНІСТЬ ЯК БРЕНД УКРКООПСПІЛКИ У МІЖНАРОДНОМУ КООПЕРАТИВНОМУ АЛЬЯНСІ

Іванніков Роман

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» 13

МОДЕЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Терещенко Ірина

Львівський торговельно-економічний університет 17

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Боляк Іванна

Львівський торговельно-економічний університет 21

ВПЛИВ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ НА ІННОВАЦІЙНУ АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Білан Світлана

Львівський торговельно-економічний університет 26

ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ: ОКРЕМІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЙ І ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Біляк Катерина

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» 29

ДОСВІД КРАЇН ЄС У СФЕРІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДТРИМКИ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Ковбель Анна

Львівський торговельно-економічного університету 35

ІННОВАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС: ВАЖЛИВІСТЬ, ЕТАПИ, ТИПИ,
ПРИКЛАДИ ТА ПОВ'ЯЗАНІ З ЦИМ РИЗИКИ

Горбань Василь

*Філія «Черкаський кооперативний економіко-правовий
фаховий коледж» Вищого навчального закладу Укоопспілки*

«Полтавський університет економіки і торгівлі» 38

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ
СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Бабенко Анна

*Філія «Черкаський кооперативний економіко-правовий
фаховий коледж» Вищого навчального закладу Укоопспілки*

«Полтавський університет економіки і торгівлі» 43

ВИДИ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ЗАКОНОДАВСТВОМ УКРАЇНИ

Лаврухіна Вероніка

Львівський торговельно-економічний університет 46

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ
КООПЕРАЦІЇ ЯК КРИТЕРІЙ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЇХ
ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ

Мутян Іванна

Львівський торговельно-економічний університет 50

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ В
КОНТЕКСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ УКРАЇНИ

Тітенко Юлія

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі» 54*

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО
ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ

Львівський кооперативний фаховий коледж економіки і права 59

РИЗИК-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД В РЕГУЛЮВАННІ ДІЯЛЬНОСТІ
ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ

Білий Роман

Львівський торговельно-економічний університет 61

ШЛЯХИ ВПРОВАДЖЕННЯ СПРАВЕДЛИВОЇ СИСТЕМИ
ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Бачинський Святослав

Львівський торговельно-економічний університет 67

ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Проказюк Мар'яна

Львівський торговельно-економічний університет 70

ІННОВАЦІЙНІ ТА РИЗИК-ОРІЄНТОВАНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Рутар Роман

Львівський торговельно-економічний університет 74

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДЕТІНІЗАЦІЇ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Коріна Діана

Херсонський кооперативний економіко-правовий фаховий коледж 79

РЕАЛЬНІСТЬ ПРОЖИТКОВОГО МІНІМУМУ

Степанова Анастасія

*«Білгород-Дністровський економіко-правовий фаховий коледж Вищого
навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і
торгівлі»* 85

РОЛЬ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ
СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Бортник Дана

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут 88

ФІНАНСОВИЙ СУПЕРМАРКЕТ ЯК ІННОВАЦІЙНА ФОРМА ІНТЕГРАЦІЇ
БАНКІВ ТА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Мисловська Марина

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут 92

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В
СУЧАСНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Зіменко Анастасія

*Миколаївський фаховий коледж бізнесу і права Вищого навчального закладу
Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»* 98

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ

Швидкий Олександр

Львівський торговельно-економічний університет 105

Навчальне видання
**Інноваційні процеси і їх вплив на
ефективність діяльності підприємства**

Частина 1

Збірник тез доповідей

Матеріали конференції подано без скорочень в авторській редакції

Підготовлено до друку Навчально-методичним центром «Укоопосвіта»

Оригінал-макет *Турський В. В.*

*Розповсюдження і тиражування без офіційного дозволу
Навчально-методичного центру «Укоопосвіта» заборонено*

Підп. до друку 07.05.2021
Наклад 69

Обл.-вид. арк. 7,0
Зам. № _____

НМЦ «Укоопосвіта», 2021
01001 м. Київ, вул. Хрещатик, 7/11