

Міністерство освіти і науки України

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АВТОМОБІЛЬНО-ДОРОЖНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ

(м. Харків, Україна)

МІНГЯЧЕВІРСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

(м. Мінгячевір, Азербайджан)

УНІВЕРСИТЕТ МИКОЛАСА РОМЕРИСА

(м. Вільнюс, Литва)

МІДЛСЕКСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ

(м. Лондон, Велика Британія)

РИЗЬКИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

(м. Рига, Латвія)

УНІВЕРСИТЕТ ФІНАНСІВ І СТРАХУВАННЯ

(м. Софія, Болгарія)

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ

УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ Г.С. СКОВОРОДИ

(м. Харків, Україна)



МАТЕРІАЛИ

XVI Міжнародної науково-практичної конференції «ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА»

25 листопада 2022 р.

Харків
2022

У збірнику представлено матеріали XVI Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми та перспективи розвитку підприємництва».

Матеріали подано у авторській редакції. Редакційна колегія може не поділяти думок авторів. За достовірність даних відповідальність несуть автори.

Матеріали призначено для користування широкого кола зацікавлених осіб – науковцями, викладачами закладів вищої освіти, працівниками органів державної влади, підприємцями, здобувачами вищої освіти тощо.

Друкується за рішенням
Ради факультету управління та бізнесу ХНАДУ
протокол № 4 від 21 листопада 2022 р.

Редакційна колегія:

Голова:

Богомолов В. О. – ректор ХНАДУ, доктор технічних наук, професор, Заслужений діяч науки і техніки України, лауреат Державної премії України в галузі науки і техніки

Заступники Голови

Дмитрієв І. А. – проректор з наукової роботи ХНАДУ, доктор економічних наук, професор, Заслужений діяч науки і техніки України;

Шевченко І. Ю. – декан факультету управління та бізнесу ХНАДУ, доктор економічних наук, доцент.

Члени оргкомітету:

Дмитрієва О. І., д.е.н., доцент, завідувач кафедри економіки і підприємництва ХНАДУ;

Криворучко О. М., д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту ХНАДУ;

Ковальова Тетяна Володимирівна, к.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і оподаткування ХНАДУ;

Шинкаренко Володимир Григорович, д.е.н., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, професор кафедри менеджменту ХНАДУ;

Еюбов Вейсал Сейфал оглу, д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Мінгячевірського державного університету (Азербайджан);

Ротомскіс Ірмантас, д.е.н., професор, заступник декана факультету економіки і управління фінансами Університету Миколаса Ромериса (Литва);

Картасова Єкатерина, PhD, доцент кафедри обліку та фінансів Університету Мідлсекса (Велика Британія);

Лаце Наталія, д.е.н., професор, завідувач кафедри корпоративних фінансів та економіки Ризького технічного університету (Латвія);

Брітченко Ігор Геннадійович, д.е.н., професор, професор Університету страхування та фінансів (Болгарія);

Романова Інна Анатоліївна, д. пед. наук, доцент, професор кафедри соціальної роботи і соціальної педагогіки Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди;

Нестеренко Валентина Юрївна, к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва ХНАДУ, відповідальний секретар.

Проблеми та перспективи розвитку підприємництва:
Матеріали XVI Міжнародної науково-практичної конференції
(м. Харків, 25 листопада 2022 року). - Х.: ХНАДУ. - 2022. - 244 с.

Колектив авторів,
2022

ЗМІСТ

Секція 1. НАПРЯМКИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Бабайлов В.К. УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВОМ І ОРГАНІЗАЦІЯ ЮРИДИЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....	10
Бабайлов В.К. ПІДПРИЄМНИЦТВО – ПРОБЛЕМА ПРОФЕСІЙНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....	11
Дмитрієва О.І., Тимченко О.С. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК ОБ’ЄКТ УПРАВЛІННЯ.....	12
Костенко Ю.О. СТРАХУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ РИЗИКІВ В УКРАЇНІ.....	14
Пахомова Л.В. ПРИЧИНА НЕГАТИВНОГО СТАВЛЕННЯ ДО СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ.....	16
Əliyeva Təranə Əsman qızı SAHIBKARLIQ FƏALIYYƏTİNƏ DÖVLƏT DƏSTƏYİNİN İQTISADI MEKANİZMLƏRİ.....	17
Hüseynova Emiliya Yəhya qızı AZƏRBAYCANDA BİZNES MÜHİTİNİN YAXŞILAŞDIRILMASI İSTİQAMƏTİNDƏ HƏYATA KEÇİRİLƏN İSLAHATLAR.....	19
Mustafayev Vüqar Sabir oğlu ELMI İŞDƏ SITATGƏTİRMƏ QAYDALARINA RİAYƏT AKADEMİK DÜRÜSTLÜYÜN TƏRKİB HISSƏSİDİR.....	22

Секція 2. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ’ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Budiakova Olena BIOECONOMY: CURRENT TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF ECONOMIC POTENTIAL OF BUSINESS ENTITIES.....	27
Huseynova Ruhiyya EVALUATION OF INNOVATION PROCESS AND INFLUENCING FACTORS.....	29
Андрух С.Л., Рибальченко О.М., Деділова Т.В. ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СОНЯЧНОЇ ЕЛЕКТРОСТАНЦІЇ ДЛЯ ЖИВЛЕННЯ ТА ОПАЛЕННЯ АДМІНІСТРАТИВНОЇ БУДІВЛІ.....	32
Водолажська Т.О., Зайченко М.О. ПАРАМЕТРИ МОДЕЛІ ВИБОРУ ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	33
Даниленко Є.С. ДЕРЖАВНІ ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ ЛЕГКОВИХ АВТОМОБІЛІВ В УКРАЇНІ.....	35
Деділова Т.В., Согомонян А.К., Красиля Д.О. ГЕЙМІФІКАЦІЯ ЯК СУЧАСНИЙ ТРЕНД ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ.....	36
Джинджоян В.В., Дубова А.С. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ СЕНЕГАЛУ.....	37
Дмитрієв І.А., Дмитрієва О.І. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ПАСАЖИРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ.....	39
Дмитрієва О.І., Куш А.А. ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО: ТЕНДЕНЦІЇ	

РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	41
Імнадзе І.Н. СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	43
Кирчата І.М., Горбуненко А.Б. ТЕНДЕНЦІЇ ОСВІТИ В ЕПОХУ ЦИФРОВІЗАЦІЇ.....	44
Кирчата І.М., Репецький О.В. ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ПОСЛУГ.....	45
Кудрявцев В.М. ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ.....	46
Кудрявцева О.В. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТА АНАЛІЗ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ПРИ ДОСЛІДЖЕННЯХ СКЛАДСЬКИХ СИСТЕМ.....	49
Макар Л.М. ГРОМАДЯНСЬКЕ СУСПІЛЬСТВО В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	51
Миронець М.А., Павелко О.В. ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	53
Непран А.В. РЕФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИКИ ПОСТАЧАННЯ В УМОВАХ КРИЗИ.....	55
Нестеренко В.Ю., Бабій В.С. ТРУДОВА МІГРАЦІЯ ЯК ТЕНДЕНЦІЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	57
Плахтій А.О. ІСТОРИЧНІ ЕТАПИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ.....	58
Прокопенко М.В. ОЦІНКА ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	60
Шершенюк О.М. ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РИНКУ МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	62
Юрченко О.В., Круподьор М., Деділова Т.В. ОБҐРУНТУВАННЯ ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДОЦІЛЬНОСТІ УТЕПЛЕННЯ БУДІВЕЛЬ З ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТИХ МАТЕРІАЛІВ (НА ПРИКЛАДІ БАГАТОПОВЕРХОВОГО ЖИТЛОВОГО БУДИНКУ).....	63
Юрченко О.В., Переяслов М., Токар І.І. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПЛУАТАЦІЙНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ПОЛІСТИРОЛ БЕТОНУ ДЛЯ БУДІВЕЛЬНИХ КОНСТРУКЦІЙ І ВИРОБІВ: ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ.....	65
Юрченко О.В., Стадник А.О., Токар І.І. ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ МОНТАЖУ МОНОЛІТНИХ КОНСТРУКЦІЙ З НЕЗНІМНОЮ ОПАЛУБКОЮ (НА ПРИКЛАДІ БАГАТОПОВЕРХОВОГО ЖИТЛОВОГО БУДИНКУ З ОФІСНИМИ ПРИМІЩЕННЯМИ).....	66
Ганиева И.Н. КӘСІПОРЫНДА МАРКЕТИНГТІК ҚЫЗМЕТТІ ҚАЛЫПТАСТЫРУ.....	67
Жумаксанова К.М. КӘСІПКЕРЛІКТІҢ АЙМАҚТЫҚ ЖҮЙЕЛЕРІНІҢ ЖИЫНТЫҚ ШЫҒАРМАШЫЛЫҚ ӘЛЕУЕТІН ГЕНЕРАЦИЯЛАУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ.....	69

Кузенбаева Э.Р. АЙМАҚТЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНДАҒЫ КӨЛІК ИНФРАҚҰРЫЛЫМЫНЫҢ МАҢЫЗЫ.....	71
Омарова А.Б. КӘСПКЕРЛІК СУБЪЕКТІЛЕРІНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӘЛЕУЕТІН ДАМУЫНДАҒЫ ҚАЗІРГІ ТЕНДЕНЦИЯЛАРЫ.....	73
Abbasova-Zeynalova Nuranə Nazim qızı AZƏRBAYCANDA SAHIBKARLIQ FƏALİYYƏTİNİN İQTİSADI ARTIMA TƏSİR MEXANİZMLƏRİ.....	75
Əzizli Nurlan Nizami oğlu YAŞIL SAHIBKARLIQ KONSEPSİYASININ TƏTBİQİ PERSPEKTİVLƏRİ.....	78
Hacıyev Azər Vahid oğlu YENİ İQTİSADI ŞƏRAİTDƏ SAHIBKARLIQ FƏALİYYƏTİNİN QIYMƏTLƏNDİRİLMƏSİ.....	80
Hüseynova Emiliya Yəhya qızı İŞĞALDAN AZAD OLUNMUŞ QARABAĞDA BİZNES FƏALİYYƏTİNİN TƏŞKİLİ İMKANLARI.....	83
Hüsüyev B.B. BƏRPA OLUNAN ENERJİ MƏNBƏLƏRİNDƏN İSTİFADƏNİN İQTİSADI İNKİŞAF TƏSİRİ.....	87
İsmayilzadə Leyla Vüqar qızı ORTA MƏKTƏBDƏ İNFORMATİKANIN TƏDRİSİ: PROBLEMLƏR VƏ PERSPEKTİVLƏR.....	89
Məmmədov Saqib Yaşar oğlu BƏLƏDİYYƏLƏRİN SAHIBKARLIĞIN İNKİŞAFINDA ROLU.....	92
Nəsibova Arifə Cəfər qızı AQRAR SAHƏNİN İNKİŞAFI ƏRZAQ TƏHLÜKƏSİZLİYİ ÜÇÜN BAŞLICA AMİLDİR.....	94
Niftaliyev Nazim TARIM SİSTEMİNDE BLOCKCHAIN TEKNOLOJİYASININ KULLANIMI.....	96
Qədirova Aygün Rəqif qızı QƏDİM MİNGƏÇEVİR BƏZƏKLƏRİ.....	98
Səfərova Təranə Allahverdi qızı ÖLKƏDƏ KİÇİK BİZNESİN PERSPEKTİV İNKİŞAF İSTİQAMƏTLƏRİ.....	100
Xəlilov Xəlil Ramiz oğlu İNNOVASIYA PROQRAMI ƏSASINDA SAHIBKARLIĞIN İNKİŞAFI.....	102
Xəlilova Xəyalə Qəmbər qızı SAHIBKARLIQ FƏALİYYƏTİNİN İNKİŞAFINA TƏSİR EDƏN AMİLLƏR.....	104

Секція 3. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ

ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КРИЗОВИХ УМОВАХ

Jafarov Nuran Zakir oglu FEATURES OF MANAGERIAL ACTIVITY OF MANAGERS IN AN EXTRAORDINARY SITUATION.....	107
Васильєва М.П., Кабусь Н.Д. ПІДГОТОВКА МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ СОЦІАЛЬНОЇ ГАЛУЗІ ДО КРИЗОВОЇ КОМУНІКАЦІЇ В УПРАВЛІННІ УСТАНОВАМИ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ.....	109
Дмитрієва О.І., Жук О.С. ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ВІЙСКОВИХ ДІЙ ДЛЯ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ.....	111
Догдайло Я.В. ПРОЄКТНО-КОНТРОЛІНГОВИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ДОРОЖНІМИ РОБОТАМИ.....	113
Єсіна Н.О. ВОЛОНТЕРСЬКІ ПРОЄКТИ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	115
Кирчата І.М., Леонтьєв Р.В. ОСНОВНІ ОРІЄНТИРИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ.....	117

Кудрявцев В.М. УСУНЕННЯ ВТРАТ ТРАНСПОРТУ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	119
Мельникова О.В. ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ВІЙНИ.....	122
Нестеренко В.Ю., Кривокінь О.С. ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ВІЙНИ.....	124
Осьмірко І.В., Синиця Т.В., Русанова К.Л. ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ.....	125
Плиса В. Й., Плиса З. П. ОРГАНІЗАЦІЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ СТРАХОВИКІВ В УМОВАХ ЗБРОЙНОЇ АГРЕСІЇ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ ПРОТИ УКРАЇНИ.....	127
Пушкар Т. А. Шершенюк О.М. ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ КРИЗИ.....	129
Рахімов Мехди Низамі оглу ОСНОВНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗВІЛЬНЕНИХ ВІД ОКУПАЦІЇ ТЕРИТОРІЯХ АЗЕРБАЙДЖАНУ.....	132
Сідельнікова І.В., Сідельнікова В.К. РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІЛУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА.....	134
Стрельнікова О.О. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВОЛОНТЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СУЧАСНОМУ УКРАЇНСЬКОМУ СУСПІЛЬСТВІ.....	136
Червякова В.В. ВИКОРИСТАННЯ АНАЛІТИЧНО ОБГРУНТОВАНОЇ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ ПОДОЛАННЯ ІНФЛЯЦІЙНИХ РИЗИКІВ І ЗМІЦНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ КОМПАНІЇ.....	137
Юрченко О.В., Кербут В., Деділова Т.В. ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНИХ ПАРАМЕТРІВ ПОКРІВЛІ З ПВХ МЕМБРАНИ ТА РУБЕРОЇДУ ДЛЯ БАГАТОПОВЕРХОВОЇ ЖИТЛОВОЇ БУДІВЛІ З ОФІСНИМИ ПРИМІЩЕННЯМИ.....	139
Юрченко О.В., Конельський В., Деділова Т.В. ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ВИКОРИСТАННЯ ВЛАСНОЇ КОТЕЛЬНОЇ БАГАТОПОВЕРХОВОГО ЖИТЛОВОГО БУДИНКУ НА ОПАЛЕННЯ ТВЕРДОПАЛИВНИМИ КОТЛАМИ.....	140
Юрченко О.В., Шелудченко А., Легкий Б. АНАЛІЗ ВПЛИВУ БУДІВНИЦТВА НА ДОВКІЛЛЯ.....	141
Рахимбаев А.Б., Калгулова Р.Ж., Карипова М.Р. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ МЕН ДАМУЫ.....	142
Kərimli Günel Fazil qızı BÖHRAN ŞƏRAITINDƏ SAHİBKARLIQ FƏALİYYƏTİNİN HƏYATA KEÇİRİLMƏSİNDƏ YARANAN PROBLEMLƏR VƏ ONLARIN ARADAN QALDIRILMASI YOLLARI.....	144
Rəsulov Zaur TƏLATÜMLƏR DÖVRÜNDƏ KARYERA.....	146
Süleymanova Təranə Əhməd qızı AZƏRBAYCANDA COVID-19 PANDEMIYA DÖVRÜ VƏ BU GÜN: TƏCRÜBƏ, REALLIQLAR, PERSPEKTIVLƏR.....	149

Секція 4. МІЖНАРОДНЕ ПІДПРИЄМСТВО В СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Вашай Ю.В., Кир'янчук Т.Б. РОЛЬ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	151
Воронюк Є.В. ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ.....	152
Козак Л.С., Федорук О.В. РОЛЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ.....	154
Курцев О.Ю. МІЖНАРОДНІ ЧИННИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	157
Нестеренко В.Ю., Бабій В.С. МІЖНАРОДНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ: НАСЛІДКИ ДЛЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	158
Птащенко О.В. СТРАТЕГІЇ ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ.....	159
Романова І. А., Товстий Т.В. СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В ПОЛЬЩІ.....	161
Шевченко І. ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	162
Əliyev R.R. AZƏRBAYCANDA EFFEKTİV İSTEHSAL PROSESİNİN YÜKSƏLDİLMƏSİNİN ƏSAS HƏDƏFLƏRİ.....	164
Qurbanzadə Qurban Afiq oğlu QARABAĞ REGIONUNDA XARICI INVESTISIYALARDAN İSTİFADƏNİN PRIORİTETLƏRİ.....	167

Секція 5. ОБЛІК, АУДИТ І ОПОДАТКУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Богач О.В. ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ АВТОМАТИЗОВАНОЇ ФОРМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.....	169
Іваненко В.О. «ПЕРЕХІДНІ» ЛІЖКО-ДНІ ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ДІЯЛЬНОСТІ САНАТОРНО-КУРОРТНИХ ЗАКЛАДІВ.....	170
Кривошапов С.І. ОСОБЛИВОСТІ НОРМУВАННЯ ВИТРАТИ ПАЛИВА ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ НЕ АВТОМОБІЛЬНОЇ ГАЛУЗІ.....	172
Маліков В.В. ПОНЯТТЯ ПОДАТКОВОГО ТИСКУ НА ДОХОДИ ГРОМАДЯН ТА ПІДХОДИ ДО ЙОГО ОЦІНКИ.....	174
Костенко Ю.О. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ДОРОЖНЬОБУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	176
Плиса З.П., Плиса В.Й. ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО СУПРОВОДУ ЛОГІСТИЧНИХ ОПЕРАЦІЙ У МІКРОЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМАХ.....	178
Семенюк К.М., Ярута Н.А. РОЛЬ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ У БЮДЖЕТІ УКРАЇНИ.....	180

Айыпова Т.А. ШАҒЫН КӘСПОРЫНДАРДА ЕСЕПКЕ АЛУДЫ ЖЕТІЛДІРУ МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ЖОЛДАРЫ.....	183
Kərimova Mehriban Allahverən qızı DÖVLƏT MALİYYƏ NƏZARƏTİ VƏ AUDIT XİDMƏTİ.....	185

Секція 6. УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Kochkodan V. B., Turchyn A. D. FEATURES OF ENTERPRISE'S ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT.....	188
Бочарова Н.А. ОСНОВНІ НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ НА АТП.....	190
Величко Я.І. ДОСЛІДЖЕННЯ ЦІННОСТІ ПРАЦІВНИКІВ РІЗНИХ ПОКОЛІНЬ ДЛЯ РОБОТОДАВЦЯ.....	192
Євченко В.В. АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	194
Кабусь Н.Д., Бойко О.В. ПІДГОТОВКА МАЙБУТНІХ СОЦІАЛЬНИХ ПРАЦІВНИКІВ ДО ФАНДРЕЙЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ПРОФЕСІЙНІЙ ГАЛУЗІ.....	195
Костенко Ю.О. БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК МЕТОД ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	197
Костіна В.В., Потьомкіна А.І. ПІДГОТОВКА МАЙБУТНІХ СОЦІАЛЬНИХ ПЕДАГОГІВ ДО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ГЕНДЕРНИХ АСПЕКТІВ РЕЗІЛІЄНТНОСТІ ПІДЛІТКІВ.....	200
Кочкодан В.Б., Угринчук Н.І. СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	201
Криворучко О.М. ОСНОВНІ АСПЕКТИ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА ТРАНСПОРТІ.....	203
Поясник Г.В. СТРАТЕГІЧНИЙ МАРКЕТИНГ ТА ЙОГО РОЛЬ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	205
Трубляк Г.М. РОЛЬ HR-МЕНЕДЖЕРА В СУЧАСНОМУ БІЗНЕСІ.....	207
Федотова І.В. ОСНОВНІ АСПЕКТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	208
Хорошилова І.О. УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	211
Червякова Т.І. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КІБЕРБЕЗПЕКИ КОМПАНІЇ НА ОСНОВІ РИЗИК-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ТАЛАНТАМИ.....	213
Абленов Д.О. КОМПАНИЯ ҚЫЗМЕТІНІҢ НӘТИЖЕЛІЛІГІН, ӨТІМДІЛІКТІ ЖӘНЕ ТӨЛЕМ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН БАҒАЛАУ.....	215
Баймолдина С.Ж., Ильясова К.И. ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ҚҰРЫЛЫС САЛАСЫНЫҢ ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ ДАМУ БОЛАШАҒЫ.....	217
Namazova Aynur Məhəmməd qızı İNVESTISIYA LAYİHƏLƏRİNİN İŞLƏNMƏSİNDƏ LOGISTİK İDARƏETMƏNİN XÜSUSİYYƏTLƏRİ.....	219

Секція 7. ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА У СФЕРІ ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ ТА СПОРТУ

Алієв Р.А. ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ФУТБОЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ.....	221
Безніс О.Є. ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ У СФЕРІ ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ ТА СПОРТУ.....	223
Безніс О.Є. СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ МОДЕЛІ У СПОРТИВНІЙ ІНДУСТРІЇ.....	224
Безніс П.С. ГОЛОВНІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ.....	226
Безніс П.С. МАРКЕТИНГ У СФЕРІ ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ ТА СПОРТУ.....	228
Зайцев С.С. СПОРТИВНИЙ МАРКЕТИНГ У ПЛАВАННІ.....	230
Кірсанов М.В. ВАЖЛИВІСТЬ ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ ДЛЯ ЗДОБУТТЯ ФАХОВОЇ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	232
Кірсанов М.В. ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ВОЛЕЙБОЛЬНОЇ ЛІЗІ В УКРАЇНІ.....	233
Курилко М.Ф. ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИКИ ПІДГОТОВКИ ЮНИХ СПОРТСМЕНІВ НА ПРИКЛАДІ ВЕЛИКОГО ТЕНІСУ.....	234
Курилко М.Ф. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СПОРТИВНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ.....	236
Плотніков Є.К. ОСОБЛИВОСТІ РИНКА ПРАЦІ ПРОФЕСІЙНИХ СПОРТСМЕНІВ.....	238
Романенко О.Ю. ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗМАГАНЬ У ПРОФЕСІЙНОМУ СПОРТІ.....	239
Семенов А.І. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ І СПОРТУ В УКРАЇНІ.....	241

Секція 1
***Напрямки нормативно-правового регулювання
підприємницької діяльності***

**УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВОМ І ОРГАНІЗАЦІЯ
ЮРИДИЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ**

*Бабайлов В.К., к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Розвиток світової економіки супроводжується зростанням ролі підприємництва. Їй як показують результати фундаментального дослідження щодо визначення характеру трьох головних епох Доіндустріального, сучасного Індустріального і майбутнього Постіндустріального суспільства саме підприємництво гратиме у майбутню (вже не так далеку) епоху переважну роль [1]. Позитивна роль підприємництва у розвитку суспільства доведена усіма просунутими країнами світу.

Однак, як завжди, поряд з позитивним рисами й у підприємництві виникають нові проблеми. Однією з таких проблем є ухилення підприємців від відповідальності за порушення правил, встановлених державою, як правовим інститутом. Нерідкі випадки порушення й правил моралі, які встановлюються у суспільстві у цілому, й навіть правил, як кодексів честі, встановлених у самому підприємстві. При цьому порушення набуває приховану форму у вигляді обмеження трактування соціальної відповідальності. Причому робиться це часто усвідомлене, з метою отримання «легкого» прибутку. Метою даної доповіді є ознайомлення з таким типовим прикладом обмеження соціальної відповідальності, як зведення її тільки до юридичної відповідальності підприємців. Автор доповіді вважає, що знання цих необґрунтованих обмежень дозволить більш ефективно боротися з порушенням правил, встановлених державою, правил моралі, встановлених у всьому суспільстві, а також правил поведінки у самому конкретному підприємстві.

Як показує аналіз аргументів поглядів захисників цього обмеження, вони стверджують, що у підприємництві немає місця моралі [2]. Вони вважають, що підприємця не можна розглядати як морального суб'єкта, оскільки будь-який з них стурбований, перш за все, проблемами виживання, росту та прибутку і не здатний до альтруїстичних вчинків. Тим самим вони відкидають так звану «тезу про гармонію», згідно з якою все, що дійсно корисно для бізнесу, коректне з моральної точки зору. Прихильники цієї позиції переконані, що бізнес відіграє у суспільстві виключно економічну, а не соціальну роль і обов'язок підприємця – за допомогою виробництва конкурентоспроможних товарів і послуг забезпечити акціонерів найбільш високими прибутками від їх інвестицій. При цьому вони вважають, що не несуть якихось особливих етичних зобов'язань по запобіганню чиєїсь шкоди або за просування тих, а не інших товарів і послуг.

З точки зору прихильників цієї позиції відповідальність підприємця зводиться тільки до юридичної відповідальності, тобто будь-які дії в рамках юридичної законності вважаються соціально відповідальними.

Однак, на думку автору доповіді, ще Аристотель довів, що необхідне дотримання не тільки юридичних, але будь-яких правил соціуму: до відповідальності веде порушення будь-яких правил.

Отже, в управлінні підприємництвом необхідне залучати до відповідальності за порушення не тільки юридичних, але й будь-яких правил.

Література:

1. Бабайлов В.К. Предпринимательство: концепция новой парадигмы. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць харківського національного автомобільно-дорожнього університету*. 2013. №1(4). С. 9 – 13.

2. Бабайлов В.К., Шершенюк О.М. Конспект лекцій «Соціальна відповідальність» для студентів спеціальностей 051 «Економіка», 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Х.:ХНАДУ, 2022. 37 с.

ПІДПРИЄМНИЦТВО – ПРОБЛЕМА ПРОФЕСІЙНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

*Бабайлов В.К., к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Як слідує з [1] наступна, майбутня епоха – це епоха підприємництва. У підприємстві існує значна кількість різних проблем. Однією з них є проблема відповідальності за порушення правил моралі, кодексу честі конкретного підприємства, правил, встановлених державою. Однією з причин цього – виникнення спокуси отримання легких прибутків за рахунок порушення встановлених у соціумі підприємців різних правил. При цьому підприємці прихильні виправдовувати таку поведінку різними причинами. При цьому формується навіть ціла своєрідна «філософія» виправдування, яка знайшла своє відображення у формулюванні трьох основних принципів, принципів дотримання, визнання або тільки юридичної, або тільки професійної, або тільки економічної відповідальності. Метою даної доповіді є ознайомлення з так званим принципом професійної відповідальності у підприємницької діяльності. На думку автора знання цього принципу дозволить більш ефективно боротися з порушенням правил, встановлених державою, правил моралі, встановлених у всьому суспільстві, а також правил поведінки, встановлених у самому конкретному підприємстві.

Як показує аналіз аргументів захисників цього принципу, вони стверджують, що максимальний прибуток – єдиний обов'язок підприємця [2]. Прихильники цієї позиції стверджують, що вони можуть переступити закон, щоб принести комусь користь, наприклад, забезпечити прибуток.

На думку автора доповіді закон є закон й його порушення не може бути виправданим ні якими причинами.

Висновок. На думку автору доповіді підприємці зобов'язані керуватися не своїми корисними інтересами, але виконувати всі правила, які встановлені у соціуму підприємців. Порушення будь-яких законів зобов'язане каратися. До речі, відмова, ухилення від цього теж є порушенням правил (посадових обов'язків) і теж веде до відповідальності.

Література:

1. Бабайлов В.К. Предпринимательство: концепция новой парадигмы. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць харківського національного автомобільно-дорожнього університету*. 2013. №1(4). С. 9 – 13.

2. Бабайлов В.К., Шершенюк О.М. Конспект лекцій «Соціальна відповідальність» для студентів спеціальностей 051 «Економіка», 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Х.:ХНАДУ, 2022. 37 с.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ

*Дмитрієва О.І., д.е.н., професор
Тимченко О.С., аспірант*

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Вдосконалення транспортного обслуговування населення та виробництва наразі є найважливішою складовою соціального-економічного розвитку та відновлення нашої держави, особливо в умовах військових дій. На сучасному етапі важливим шляхом відновлення транспортної інфраструктури України є саме інноваційний вектор його розвитку. Важливою задачею забезпечення якості автомобільних перевезень багато в чому залежить від інноваційної складової транспортних послуг. Тому при відновленні та розвитку підприємств автомобільного транспорту особливу увагу слід приділити саме управлінню інноваційного розвитку.

Ефективність формування та реалізації управління залежить від того, наскільки правильно визначено об'єкт. На сучасному етапі при формуванні об'єкта при управлінні інноваційним розвитком транспортних підприємств виступають окремі показники. Однак такий підхід не зовсім відповідає сучасним вимогам, які передбачають застосування управлінських впливів на процеси, що формують інноваційний розвиток підприємств автомобільного транспорту.

До розгляду об'єкта управління пропонується використовувати підхід, запропонований у роботах [1], який передбачає такі етапи: формування проблеми управління; постановка цілей управління об'єктом; розмежування об'єкта управління та зовнішнього середовища, визначення характеру взаємовідносин між ними; уточнення чи моделювання об'єкта управління;

встановлення особливостей та властивостей об'єкта управління; інформаційне забезпечення зв'язків між об'єктом, суб'єктом та завданнями управління.

На першому етапі на обґрунтування об'єкту управління необхідно розглянути економічну сутність категорії «інноваційний розвиток». В загальному значенні інноваційний розвиток – це вдосконалення системи (об'єкта) на основі інновацій. Інноваційний шлях розвитку підприємства можливий за умови повсюдного впровадження інновацій, інвестицій та впровадження інноваційних процесів, як основи ринкового господарювання, зокрема формування структури виробництва та його технічної бази, вдосконалення систем управління [2]. Таким чином інноваційний розвиток підприємств автомобільного транспорту - це вдосконалення транспортних послуг шляхом впровадження інноваційних процесів.

На наступному етапі обґрунтування об'єкта управління необхідно визначити цілі підприємств автомобільного транспорту у сфері управління інноваційним розвитком. Враховуючи стратегічну роль транспортного комплексу в забезпеченні конкурентоспроможності України розроблена Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року. Метою Стратегії є створення інтегрованого до світової транспортної мережі безпечно функціонуючого та ефективного транспортного комплексу України, задоволення потреб населення у перевезеннях та покращення умов ведення бізнесу для забезпечення конкурентоспроможності та ефективності національної економіки [3]. При управлінні інноваційним розвитком підприємств автомобільного транспорту основною метою є збільшення прибутку підприємства та задоволення вимог споживачів шляхом безупинного розвитку НТП, впровадження нововведень, проведення змін в діяльності підприємства.

Наступним етапом обґрунтування об'єкта при управлінні інноваційним розвитком підприємств автомобільного транспорту є визначення відношення об'єкта управління із зовнішнім середовищем. На даному етапі об'єктом управління виступають інноваційні процеси на підприємствах АТ. До факторів довкілля пасажирських автобусних станцій можна віднести фактори прямого та непрямого впливу. До факторів прямого впливу можна віднести: постачальників; споживачів (пасажирів); конкурентів; закони та державні органи, які регулюють діяльність підприємств АТ. До факторів непрямого впливу віднесемо: технології, стан економіки, соціально-культурні та політичні чинники, ставлення до місцевого населення, міжнародне оточення. Дані фактори є складнішими, оскільки підприємства АТ не можуть точно спрогнозувати їх вплив на підприємство, а також не має прямого впливу на них.

Наступний етап передбачає виділення у складі об'єкта управління ресурсів підприємства, оскільки від їхньої якості та інноваційної складової безпосередньо залежить інноваційний розвиток підприємства.

На останньому етапі необхідно визначити зміст об'єкта управління інноваційним розвитком підприємств автомобільного транспорту. Для цього доцільно буде скористатися процесним підходом, який дозволить уявити

інноваційний розвиток як систему елементів, яка б об'єднала процеси, що забезпечують інноваційність діяльності.

Інноваційний розвиток підприємств АТ в першу чергу має бути спрямовано на вирішення наступних завдань: забезпечення високої якості транспортних послуг; зменшення витрат виконання послуг. Таким чином, основними процесами інноваційного розвитку є: вдосконалення організації перевізного процесу та зниження витрат на експлуатацію рухомого складу.

Література:

1. Шинкаренко В.Г., Криворучко О.М. Формирование объектов при исследовании систем управления. Економіка транспортного комплексу: зб. наук.праць. Харків: ХНАДУ. 2001. Вип. 4. С. 5-11.

2. Горбач Л. М., Кобук А. Л. Інноваційний розвиток у сучасному світі: основні підходи до вивчення. Економіка і менеджмент 2017: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку: зб. наук. пр. Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпро, 23–24 березня 2017 р.): в 11 т. Дніпро, 2017. Т. 10. С. 20–22.

3. Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-%D1%80#Text>

СТРАХУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ РИЗИКІВ В УКРАЇНІ

Костенко Ю.О., к.т.н., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Екологічне страхування з'явилося наприкінці 70-х років ХХ століття як реакція погіршення екологічної безпеки в окремих країнах та у світі в цілому. Більшість індустріально розвинених країн екологічні збитки внаслідок техногенної діяльності становлять 3-6 % ВВП. Спочатку екологічне страхування використовувалося страхування відповідальності за аварійні розливи нафти (започатковано у Японії). Згодом цей вид страхування отримав розвиток інших країнах світу: Англії, Італії, Нідерландах, Сполучених Штатах Америки, Франції, Швейцарії та інших.

Проблема екологічної безпеки є актуальною і для України. В Україні постійно існує загроза надзвичайних ситуацій природно-техногенного характеру. Так у період з 1997 по 2009 р.р. внаслідок 4706 таких ситуацій (1998 природних та 2808 техногенних) постраждало понад 54 тисячі осіб, матеріальні збитки становили 11864 млн.грн . (понад 2,5 млн.грн . на одну надзвичайну ситуацію). Крім того, останніми роками, за офіційними даними, понад 70% території України складають території з небезпечними для людини умовами життєдіяльності, а 1,7 % території віднесено до категорії «територія екологічного лиха» (основна площа відноситься до зони відчуження навколо Чорнобильської АЕС). У умовах актуальним є розвиток екологічного страхування.

Екологічне страхування, на етапі, сприймається як страхування громадянської відповідальності підприємств за шкоду завданий ними майновим інтересам фізичних і юридичних внаслідок техногенно - екологічних аварій чи випадкового забруднення природного середовища.

Порядок страхування екологічних ризиків в Україні регулюється Конституцією та цілою низкою законів («Про охорону навколишнього природного середовища», «Про страхування», «Про перевезення небезпечних вантажів», «Про об'єкти підвищеної небезпеки», «Про екологічний аудит», «Про нафту та газ») та підзаконні акти.

У 2021 році Кабінет Міністрів України схвалив проект Закону України «Про екологічне страхування», розроблений Міністерством захисту довкілля та природних ресурсів України на виконання Указу Президента України. Головна мета - створити нові дієві фінансові механізми для відшкодування шкоди, заподіяної довкіллю, життю, здоров'ю, майну громадян, а також сприяти модернізації підприємств-забруднювачів [1]. Проект Закону пройшов профільний комітет Верховної Ради але ще не переданий до голосування.

Стаття 50 Конституції України вказує на те, що кожен громадянин має право на безпечне для життя та здоров'я навколишнє середовище та на відшкодування завданих збитків, якщо він обумовлений порушенням цього права (реалізація цього права складна та потребує значних фінансових ресурсів). Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» визначає, що в Україні здійснюється добровільне, обов'язкове та інші види страхування громадян та їх майна, майна та прибутку підприємств, установ та організацій на випадок шкоди заподіяної внаслідок забруднення навколишнього природного середовища та погіршення якості природних ресурсів [2].

У Законі України «Про страхування» визначено п'ять обов'язкових видів екологічного страхування: 1) страхування відповідальності оператора ядерної установки; 2) страхування відповідальності власників об'єктів підвищеної небезпеки; 3) страхування відповідальності експортера та особи відповідальної за утилізацію небезпечних відходів; 4) страхування відповідальності суб'єктів, які перевозять небезпечні вантажі; 5) страхування відповідальності суб'єктів господарювання які зберігають або використовують пестициди та агрохімікати [3].

Страхування екологічних ризиків в Україні має низку особливостей:

- Ризики матеріальних збитків від надзвичайних ситуацій природно-техногенного характеру досить великі;
- відшкодування шкоди заподіяної забрудненням довкілля та зниження якості природних ресурсів повністю юридично не забезпечено;
- сучасний ринок екологічного страхування має фрагментарний порядок;
- кількість страхових організацій, які приймають екологічні ризики на страхування доволі незначна;

- добровільне страхування екологічних ризиків необхідним чином не стимулюються;
- недостатнє інформаційне забезпечення страхування екологічних ризиків.

Література:

1. Міністерство захисту довкілля та природних ресурсів України: веб-сайт. URL: <https://mepr.gov.ua/news/38026.html>
2. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР: URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>
3. Про страхування: Закон України від 7 бер. 1996 р. № 85/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>

ПРИЧИНА НЕГАТИВНОГО СТАВЛЕННЯ ДО СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ

Пахомова Л.В., асистент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Історія розвитку підприємництва – це історія зростання його ролі у господарської діяльності. Сучасне зростання інтересу до підприємництва пов'язане з тим, що майбутня епоха, епоха Постіндустріального суспільства бутиме епохою панування саме підприємництва [1]. Пов'язане це з повним зникненням основних природних ресурсів планети. Однак й у межах теперішньої, Індустріальної епохи підприємництво стикається з проблемою відвертого порушення правил соціальної відповідальності, з проблемою ухилення підприємців від правової і моральної відповідальності. При цьому порушення може набувати й не пряму, а приховану форму у вигляді обмеження трактування соціальної відповідальності. Існує навіть й теоретичне обґрунтування такого порушення у формі трьох розповсюджених принципів, які зводять, обмежують відповідальність або тільки до юридичної, або тільки до професійної, або тільки до економічної відповідальності. Метою даної доповіді є доведення несумісності принципу обмеження соціальної відповідальності, зведення її тільки до економічної відповідальності підприємців.

Як показує аналіз аргументів захисників цього принципу вони допускають, що у підприємстві є місце соціальній відповідальності, але розуміють її як інструмент або умову, яку можна використовувати для досягнення цілей корпорації в економіці [2]. На їх думку соціальна відповідальність повинна вести до економічного успіху. У будь-якому іншому випадку вона може бути відкинута. Коротко кажучи прихильники такої поведінки соціальну відповідальність дійсно зводять тільки до економічної відповідальності.

На думку автора, якщо встати на такий шлях, то завжди можна знайти

виправдування будь-яким порушення, будь-яких правил. Але об'єктивно кажучи це не що інше як приховане порушення правил, закону.

Тому відсіля слідує єдиний висновок: за будь-яке порушення правил соціуму обов'язково повинна наступати соціальна відповідальність, адекватна характеру скоєного порушення.

Література:

1. Бабайлов В.К. Предпринимательство: концепция новой парадигмы. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць харківського національного автомобільно-дорожнього університету*. 2013. №1(4). С. 9 – 13.

2. Бабайлов В.К., Шершенюк О.М. Конспект лекцій «Соціальна відповідальність» для студентів спеціальностей 051 «Економіка», 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Х.:ХНАДУ, 2022. 37 с.

SAHIBKARLIQ FƏALIYYƏTINƏ DÖVLƏT DƏSTƏYININ İQTISADI MEXANIZMLƏRI

*Əliyeva Təranə Əsman qızı
Mingəçevir Dövlət Universiteti*

Sahibkarlıq fəaliyyəti yeniliyə, yeni üsulların və müasir texnologiyaların istifadəsinə meyl etməsi, yüksək rəqabətqabiliyyətli və istehlakçı tələbatına tez uyğunlaşması ilə səciyyələnilir. Sahibkarlıq fəaliyyətinin inkişafı ilə əlaqədar yeni müəssisələrin yaradılması, yerli istehsalın artması ölkə iqtisadiyyatının əsaslarını möhkəmləndirir. Sahibkarlığın inkişafı dövlətin iqtisadi sabitliyinin əsas şərti hesab edildiyi üçün əlverişli biznes mühitinin yaradılması əsas vəzifələrdən biri hesab edilir.

Sahibkarlıq fəaliyyətinə dövlət dəstəyi ölkə iqtisadiyyatının normal fəaliyyətini təmin edən zəruri şərtlərin yaradılmasıdır. Sahibkarlıq subyektlərinin fəaliyyətinə müsbət və mənfi şərtlər olduğu halda müdaxilə edilə bilər. Mənfi şərtlər dedikdə, bütövlükdə ölkə iqtisadiyyatına və sahibkarlıq fəaliyyətinə mənfi təsir göstərə bilən, sahibkarlıq fəaliyyətinin müxtəlif sahələrində yaranan mənfi təzahürlər başa düşülür. Bu halda, dövlətin rolu ondan ibarətdir ki, bu təzahürlərin, onların yaranması səbəblərinin vaxtlı-vaxtında müəyyən edib, onların aradan qaldırılması üçün müvafiq tədbirlərin tətbiqindən ibarətdir. Dövlətin sahibkarlıq subyektlərinin fəaliyyətinə müdaxiləsi milli təhlükəsizliyə təhlükə yarandıqda, cəmiyyətdə sosial gərginlik olduqda, istehsalın azalması, inflyasiya, işsizliyin səviyyəsinin yüksəlməsi, büdcə kəsirinin olması, dünya bazarında milli məhsulun rəqabət qabiliyyətinin olmaması və s. şərtlər olduqda mümkün ola bilər.

Müsbət şərtlər dedikdə isə, sahibkarlıq fəaliyyətinin müxtəlif sahələrində yaranan müsbət təzahürlər başa düşülür. Bu halda dövlətin rolu müsbət təzahürlərin müəyyən edilməsi və onların dəstəklənməsindən ötrü müvafiq tədbirlərin tətbiqindən ibarətdir.

Bütövlükdə iqtisadiyyatın, xüsusilə də sahibkarlıq fəaliyyətinin dövlət tənzimlənməsinin düzünə (inzibati) və dolay (iqtisadi) metodları fərqləndirilir. Düzünə (inzibati) dövlət tənzimlənməsi metodlarına iqtisadi inkişafın strateji məqsədlərinin müəyyən edilməsi, müəyyən növ məhsulların dövlət sifarişləri və müqavilələri üzrə alınması, ayri-ayrı məhsulların istehsalı və satışı üzrə hüquqi və inzibati məhdudiyyətlər və qadağaların müəyyən edilməsi, məhsul və texnologiyaların keyfiyyətinə və sertifikatlaşdırılmasına olan normativ tələblər və s. aid edilir. İqtisadi proseslərin dolay dövlət tənzimlənməsi metodlarına isə vergitutma, vergi güzəştləri sistemi, kredit güzəştləri, kredit faizləri və s. aid edilir.

Deməli, sahibkarlığa dövlət dəstəyinin maliyyə, vergi, kredit kimi iqtisadi mexanizmləri mövcuddur. Dövlətin iqtisadiyyata təsirinin ən əhəmiyyətli vasitələrindən biri vergilər olduğu üçün, hər bir sahibkarın vergilər haqqında qanunvericiliyi bilməsi vacib şərtidir. Vergilər fiskal və tənzimləyici funksiyaları yerinə yetirirlər. Fiskal funksiya sahibkarların gəlirlərindən dövlət büdcəsinə ayırmaları nəzərdə tutur. Tənzimləyici funksiya vergi mexanizmləri vasitəsilə dövlətin qarşıya qoyduğu müəyyən məqsədlərə nail olunmasına xidmət edir. Tənzimləyici funksiya o deməkdir ki, yenidən bölüşdürmə prosesinin fəal iştirakçılarından biri olmaqla vergilər, geniş təkrar istehsal prosesinə ciddi təsir göstərir, daha doğrusu, kapital yığımını gücləndirir və ya zəiflədir, ödəniş qabiliyyətli tələbi artırır və ya azaldır.

Sahibkarlıq fəaliyyətinin dövlət tənzimlənməsi mexanizmində sahibkarlıq fəaliyyətinin və iqtisadiyyatın dövlət tənzimlənməsinin vasitələrindən biri kimi dövlət nəzarəti mühüm yer tutur. Üç tip nəzarət mövcuddur: a) məhkəmə, b) prokuror, c) inzibati nəzarət. Inzibati nəzarət – dövlət idarəetməsinin bir sıra orqanlarının hüquq-mühafizəedici fəaliyyətinin xüsusi növüdür. Beləliklə, sahibkarlıq fəaliyyəti sahəsində dövlət nəzarəti dedikdə, sahibkarlıq fəaliyyətinin həyata keçirilməsi, o cümlədən onun idarə edilməsi zamanı normativ-hüquqi aktların tələblərinə dövlət hakimiyyəti orqanları və sahibkarlıq fəaliyyəti subyektləri tərəfindən əməl olunmasına nəzarət və müşahidə sistemidir.

Tətbiqi sahəsindən asılı olaraq dövlət nəzarətinin büdcə nəzarəti, valyuta nəzarəti, dövlət metroloji nəzarət, gömrük nəzarəti, maliyyə nəzarəti, nəqliyyat nəzarəti, vergi nəzarəti və s. kimi növləri vardır. Nəzarətin mərhələsindən və yoxlamanın məqsədlərindən asılı olaraq ilkin, cari, sonrakı nəzarət növləri fərqləndirilir. İlkin nəzarət-sahibkarlıq fəaliyyətinin parametrlərinə əməl edilməsinin profilaktikası və xəbərdar edilməsi məqsədini güdür. Cari nəzarət-həqiqətən həyata keçirilən sahibkarlıq fəaliyyətinin qiymətləndirilməsidir. Sonrakı nəzarət-sahibkarlıq fəaliyyəti sahəsində dövlət orqanlarının bu və ya digər qərarlarının icrasının yoxlanılmasını nəzərdə tutur.

Sahibkarlıq fəaliyyəti subyektlərinə dövlət nəzarətini həyata keçirməklə yanaşı dövlət onların hüquqlarının və qanuni maraqlarının müdafiəsini təmin edilməsi ilə bağlı tədbirlər görür. Dövlət nəzarəti haqqında danışarkən, onun növlərindən biri olan vergi nəzarətinin xüsusiyyətləri haqqında danışmaq məqsədə müvafiq olardı. Belə ki, vergi nəzarəti dedikdə, vergi orqanları vergilərin tam və vaxtında yığılmasının təmin etmək məqsədi ilə vergi nəzarətinin həyata keçirilməsi başa düşülür. Vergi nəzarətinin formaları vergi ödəyicilərinin və vergi tutma obyektlərinin uçotu, uçot və

hesabat məlumatlarını yoxlama, vergi ödəyiciləri və digər şəxslər arasında sorğu aparma və gəlir əldə etmək üçün istifadə olunan binalara baxış keçirmə aid edilir.

Ədəbiyyat:

1. Əhmədov M., Hüseyn A., İqtisadiyyatın dövlət tənzimlənməsinin əsasları. Bakı, 2011.
2. İbrahimov İ.H., İbrahimov E.R. "Sahibkarlıq fəaliyyətinin iqtisadi, hüquqi mexanizmi". Bakı, 2004.
3. Manafov Q.N.. Sahibkarlıq fəaliyyətinin sosial-iqtisadi aspektləri, Bakı, 2000.
4. Niftullayev V. Sahibkarlığın əsasları. Bakı, 2002.

**AZƏRBAYCANDA BİZNES MÜHİTİNİN YAXŞILAŞDIRILMASI
İSTIQAMƏTİNDƏ HƏYATA KEÇİRİLƏN İSLAHATLAR**

*Hüseynova Emiliya Yəhya qızı, İqtisad elmləri namizədi, dosent
Şükürov Xəyal Rasim oğlu
Mingəçevir Dövlət Universiteti, Azərbaycan*

Azərbaycanda sahibkarlığın davamlı inkişafı məqsədilə hüquqi tənzimləmə, qanunvericilik bazasının təkmilləşdirilməsi yolu ilə biznes mühitinin yaxşılaşdırılması əsas hədəflərdən biridir. Ölkəmizdə son illər həyata keçirilən bu iqtisadi islahatlar biznes mühitinin daha da yaxşılaşdırılmasını, təşviq siyasətinin davam etdirilməsini və institusional islahatları əhatə edir.

Sahibkarlığın inkişafı, əlverişli biznes mühitin yaradılması məqsədilə əsaslı şəkildə islahatların aparılması xalqımızın ümummilli lideri Heydər Əliyev tərəfindən müəyyən edilmiş və hazırda Azərbaycan Respublikasının Prezidenti cənab İlham Əliyevin rəhbərliyi ilə ardıcıl olaraq həyata keçirilən iqtisadi inkişaf strategiyasının tələblərindən irəli gəlir və onun mərkəzində durur. Ölkə iqtisadiyyatının davamlı və tarazlı inkişafının təmin edilməsi, regionların inkişafının sürətləndirilməsi ölkəmizin sosial-iqtisadi inkişafının hazırkı mərhələsinin prioritet vəzifələrindəndir və qəbul edilmiş məqsədli dövlət proqramları çərçivəsində uğurla yerinə yetirilməkdədir.

Son illər Azərbaycanda biznes mühitinin yaxşılaşdırılması istiqamətində həyata keçirilən iqtisadi islahatlar, sahibkarlığın dövlət tənzimlənməsi və dəstəklənməsi sahəsində qəbul edilmiş qərarlar, qanunlar, dövlət proqramları ölkədə azad rəqabətə əsaslanan sahibkarlığın inkişafı məqsədlərinə xidmət edir. Burada başlıca məqsəd biznes mühitinin yaxşılaşdırılması və sahibkarlığın inkişafıdır.

Azərbaycanda biznes mühitinin yaxşılaşdırılması üzrə aparılan iqtisadi islahatlar ölkədə sahibkarlığın inkişafına təkan vermişdir. Xüsusən də dövlət-sahibkar münasibətlərinin, investisiya mühitinin yaxşılaşdırılması, qeyri-neft sektorunun stimullaşdırılması, o cümlədən özəl sektora təşviq mexanizmlərinin tətbiqi, aqrar sektora dövlət qayğısının artırılması, kiçik və orta sahibkarlığın dəstəklənməsi bu baxımdan əhəmiyyətlidir. Bunların nəticəsidir ki, ölkədə, xüsusən də qeyri-neft sektorunda özəl sektorun inkişafı meyilləri müşahidə olunur.

Azərbaycanda biznes mühitinin daha da yaxşılaşdırılması istiqamətində konkret iqtisadi islahatlar aparmaq üçün mühüm qərarlar qəbul olunub. Belə ki, Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 2016-cı il 13 iyul tarixli "Azərbaycan Respublikasında biznes mühitinin əlverişliliyinin artırılması və beynəlxalq reytinglərdə ölkəmizin mövqeyinin daha da yaxşılaşdırılması ilə bağlı əlavə tədbirlər haqqında" Sərəncamı ilə Biznes mühiti və beynəlxalq reytinglər üzrə Komissiya yaradılıb. Həmin Komissiya sahibkarlıq fəaliyyətinin optimal gəlirliliyini təmin edəcək və rəqabət prinsiplərinə əsaslanacaq biznes mühitinin yaradılması, ölkənin investisiya cəlbediciliyinin artırılması, beynəlxalq reytinglərdə Azərbaycanın mövqeyinin daha da yaxşılaşdırılması ilə əlaqədar qanunvericiliyin və inzibatçılığın təkmilləşdirilməsinə və bu istiqamətdə digər zəruri tədbirlərin görülməsinə dair təkliflərin hazırlanmasında və həyata keçirilməsində iştirak edən kollegial orqandır. Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 2016-cı il 6 dekabr tarixli Fərmanı ilə təsdiq edilmiş "Azərbaycan Respublikasının milli iqtisadiyyat perspektivi üzrə Strateji Yol Xəritəsi"nə əsasən ölkəmizdə sahibkarlığın inkişafı məqsədilə biznes mühitinin daha da yaxşılaşdırılması istiqamətində islahatlar aparılır. Strateji Yol Xəritəsinə əsasən, 2025-ci ilədək Azərbaycanda müasir texnologiyalara, bazarlara və maliyyə vəsaitlərinə bərabər çıxış imkanları təmin edən rəqabət mühiti yaradılacaq. Habelə yerli şirkətlərin canlanmasına və investorların dünya standartlarına uyğun fəaliyyət göstərmələrinə şərait yaradacaq biznes mühiti təmin ediləcək. Biznes mühitinin yaxşılaşdırılması isə ölkədə sahibkarlığın davamlı inkişafına şərait yaradacaq.

Beləliklə, Azərbaycanda sahibkarlığın davamlı inkişafı məqsədilə hüquqi tənzimləmə, qanunvericilik bazasının təkmilləşdirilməsi yolu ilə biznes mühitinin yaxşılaşdırılması əsas hədəflərdən biridir. Azərbaycanda son illər həyata keçirilən bu iqtisadi islahatlar biznes mühitinin daha da yaxşılaşdırılmasını, təşviq siyasətinin davam etdirilməsini və institusional islahatları əhatə edir. Dövlət biznes şəraitinin yaxşılaşdırılmasına öz töhfəsini verməyə bundan sonra da davam edəcək. Bu, Strateji Yol Xəritəsində biznes mühitinin yaxşılaşdırılması ilə bağlı 11 sektoru əhatə edən konseptual məsələlərdə öz əksini tapıb.

2015-ci ilin sonlarından etibarən ölkə başçısı tərəfindən sahibkarlığın inkişafı ilə bağlı verilmiş mühüm qərarlar biznes mühitinin daha da yaxşılaşdırılması istiqamətində çox əhəmiyyətli addımlardır. Belə ki, bu müddətdə biznes və investisiya mühitinin daha da yaxşılaşdırılması istiqamətində görülmüş işlər çərçivəsində "Sahibkarlıq sahəsində aparılan yoxlamaların dayandırılması haqqında" Azərbaycan Respublikasının qanununda dəyişikliklər edilməsi barədə" ölkə Prezidentinin fərmanı ilə sahibkarlıq sahəsində aparılan yoxlamalar 2023-cü il yanvarın 1-dək dayandırılmışdır. Sahibkarların təkrar şikayətlərinə baxılması üçün Apellyasiya Şuraları yaradılmış, lisenziya tələb olunan fəaliyyət növlərinin və icazələrin sayı ciddi şəkildə azaldılmış, onların verilməsi üçün tələb olunan prosedurlar sadələşdirilmiş, vergi inzibatçılığı daha da təkmilləşdirilmiş, elektron gömrük xidmətləri genişləndirilmiş, ixracın və investisiyaların təşviqi, yerli istehsalın dəstəklənməsi, dövlət satınalmalarında yerli istehsala üstünlük verilməsi, kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalının və emalının stimullaşdırılması mexanizmləri yaradılmış, sahibkarların elektrik təchizatı şəbəkəsinə qoşulması üçün tələb edilən

prosedurlar sadələşdirilmiş, ümumilikdə sahibkarlıq fəaliyyətinin dəstəklənməsi, bir pəncərə sisteminin və elektron xidmətlərin genişləndirilməsi, inzibati prosedurlar üçün tələb edilən vaxtın qısaldılması, maliyyə əlçatanlığının genişləndirilməsi və s. sahələrdə sistemli islahatlar həyata keçirilmişdir.

Fəaliyyəti ölkənin ixrac qabiliyyətinin artırılması və xarici investisiyaların cəlb edilməsi kimi öncül məqsədlərin reallaşdırılmasına yönəlmiş Azərbaycanda İxracın və İnvestisiyaların Təşviqi Fondunun yaradılması təmin edilmiş, sahibkarlığın dövlət tənzimlənməsi sisteminin təkmilləşdirilməsi istiqamətində əhəmiyyətli addımlar atılmışdır. Sahibkarların hüquqlarının müdafiəsinin işlək mexanizmləri yaradılmış, onların tətbiqi nəticəsində müdaxilə halları azalmışdır. Sahibkarlığın məsləhət, informasiya təminatının gücləndirilməsi və işgüzar əlaqələrinin inkişafı istiqamətində mütəmadi tədbirlər həyata keçirilməkdədir.

2008-ci il 1 yanvar tarixindən sahibkarlıq fəaliyyəti subyektlərinin fəaliyyətinin “bir pəncərə” prinsipi üzrə təşkilinin təmin edilməyə başlanılmışdır. “Bir pəncərə” sisteminin tətbiqindən sonra Azərbaycanda biznesə başlama proseduraları 15-dən 1-ə və bunun üçün sərf olunan vaxt 30 gündən 3 günə endirilmişdir. Bu sistemin tətbiqindən sonra qeydiyyatdan keçən hüquqi şəxslərin sayı xeyli artmışdır.

Həyata keçirilmiş məqsədyönlü tədbirlər nəticəsində özəl sektorun Ümumi Daxili Məhsuldakı payı 85 %-ə çatmışdır.

Ölkədə sahibkarlığın davamlı inkişafının təmin edilməsi məqsədilə dövlətlə sahibkarlar arasında tərəfdaşlığın institusional təşkili həyata keçirilmişdir. Bu baxımdan yaradılmış mexanizmlər - Kiçik və Orta Sahibkarlığın İnkişafı Agentliyi, Azərbaycanda İxracın və İnvestisiyaların Təşviqi Fondu, Biznes Tədris Mərkəzləri və s. dövlət-sahibkar münasibətlərinin sivil müstəvidə inkişafında əhəmiyyətli rol oynamaqdadır.

KOBİA Azərbaycan dövlətinin Qarabağa dair inkişaf konsepsiyasına uyğun olaraq işğaldan azad edilmiş ərazilərə investisiya qoyuluşu və biznes layihələrinin reallaşdırılması ilə bağlı məsələləri qarşıdakı dövrdə strateji fəaliyyət gündəliyinin prioritet istiqamətlərindən birinə çevirmişdir. Bu məqsədilə KOBİA tərəfindən 3 istiqamətdə işlər aparılır: Qarabağın investisiya potensialının geniş auditoriya kütləsinə tanıtılması, azad olunmuş ərazilərdə bizneslərin yaradılması ilə bağlı müraciətlərin qəbulu və ilkin biznes infrastrukturunun qurulmasına dəstək.

Azərbaycanda da sahibkarlığın inkişafının yeni modellərinin — xüsusi iqtisadi zonaların, sənaye park və məhəllələrinin, aqroparkların yaradılması sahəsində müvafiq işlər aparılır. Hal-hazırda ölkədə sahibkarlığın genişləndirilməsi və iqtisadiyyatda rolunun artırılması, biznes və investisiya mühitinin daha da yaxşılaşdırılması tədbirləri sistemli və ardıcıl olaraq davam etdirilir. Özəl sektorun dəstəklənməsi, sahibkarların hüquq və mənafelərinin qorunması sahəsində yeni iqtisadi şəraitə uyğun islahatlar həyata keçirilir, bu sahənin inkişafı üçün beynəlxalq təcrübə nəzərə alınmaqla müasir çağırışlara cavab verən mexanizmlər tətbiq edilir.

Bütün bunlar ölkədə sahibkarların hüquqlarının qorunması, dövlət tənzimlənməsinin təkmilləşdirilməsi, iqtisadiyyatın liberallaşdırılması, biznes mühitinin daha da yaxşılaşdırılması istiqamətində mühüm qərarlardır.

Ədəbiyyat:

1. "Sahibkarlıq sahəsində aparılan yoxlamaların dayandırılması haqqında" Azərbaycan Respublikasının qanununda dəyişiklik edilməsi haqqında Azərbaycan Respublikasının Qanunu . Bakı. 17 mart 2020-ci il.

2. "Azərbaycan Respublikasında sahibkarlığın inkişafına dövlət himayəsi sahəsində əlavə tədbirlər haqqında" Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 10 sentyabr 2000-ci il tarixli Fərmanı.

3. "Azərbaycan Respublikasında kiçik və orta sahibkarlıq səviyyəsində istehlak mallarının istehsalına dair Strateji Yol Xəritəsi .Bakı. 2016.

4. 2016-cı il 13 iyul tarixli "Azərbaycan Respublikasında biznes mühitinin əlverişliliyinin artırılması və beynəlxalq reytinglərdə ölkəmizin mövqeyinin daha da yaxşılaşdırılması ilə bağlı əlavə tədbirlər haqqında. Bakı. 2016.

5. Azərbaycan Respublikasının Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyi (KOBİA). Bakı. 2017.

6. "İşğaldan azad edilmiş ərazilərdə sahibkarlar üçün əlavə güzəşt mexanizmləri hazırlanacaq". URL: <https://marja.az/90591/ısgaldan-azad-edilmis-erazilerde-sahibkarlar-ucun-elave-guzest-mexanizmleri-hazirlanacaq>

7. İşğaldan azad edilmiş ərazilərdə gələcək biznes imkanları müzakirə olunub. URL: <https://vergiler.az/news/economy/10908.html>

ELMI İŞDƏ SİTATGƏTİRMƏ QAYDALARINA RIAYƏT AKADEMİK DÜRÜSTLÜYÜN TƏRKİB HISSƏSİDİR

*Mustafayev Vüqar Sabir oğlu, texnika üzrə fəlsəfə doktoru, dosent,
Mingəçevir Dövlət Universiteti*

Giriş. Elm aləmində akademik dürüstlük məsələsi həmişə aktual olub. İnformasiya-kommunikasiya texnologiyalarının inkişaf etdiyi və hər sahədə tətbiqini sürətlə genişləndiyi müasir dövrdə bu məsələnin aktuallığı daha da artıb.

Akademik dürüstlüyün əsas şərtlərindən biri müəllifin əsərinin orijinallıq səviyyəsi ilə bağlıdır. Bu isə birbaşa plagiata aid olan məsələsini ehtiva edir. Plagiat məsələsində isə bəzən böyük mübahisələrə səbəb olan məqam sitatlarla, sitatgətirmə qaydaları ilə əlaqədardır.

Azərbaycan dilində bu anlayış üçün bəzən ərəb mənşəli "iqtibas" sözündən istifadə edirlər. Lakin praktikada latın mənşəli "sitat" sözü (latınca "cito" sözü "çağırıram", "gətirirəm" mənasını verir [1]) daha geniş tətbiq olunur. Biz də "sitat" sözündən istifadəyə üstünlük verdik.

Sitatgətirmə dedikdə aşağıdakılar nəzərdə tutulur:

- müəllifin mətnindən hər hansı fraqmentin götürülməsi;
- düsturların, şəkillərin, sxemlərin, qrafiklərin, diaqramların, cədvəllərin və digər elementlərin götürülməsi;
- mətnin fraqmentinin qeyri-hərfi mənada, tərcümə etməklə və ya ifadə tərzini dəyişməklə yazılması;
- əsərin mətnində digər nəşrlərin tərkibinin təhlil edilməsi.

- “Sitatgətirmə elmi biliklərin üsulu və əsası kimi nəzərdən keçirilə bilər və mətn səviyyəsində həyata keçirilə bilər” [2].

“Əslində, digər müəlliflərin işlərindən sitat gətirmək akademik yazının əsas şərtlərindən biridir, çünki bu, sizin mövzu ilə əlaqədar ədəbiyyatı oxuduğunuzu, ideyaları anladığınızı, bu ideyalar və digər müxtəlif perspektivlərdən öz yazı işinizdə istifadə etdiyinizi göstərir [1].

Sitatgətirmənin ən mühüm qaydası istifadə edilmiş ədəbiyyatdakı konkret mənbəyə istinad göstərməklə “müşaiyə” edilməsidir. Belə istinadın olmaması plagiat hesab edilir.

- İstinadın düzgün tərtib olunması üçün aşağıdakılar zəruridir:
- mənbənin mətni sözbəsöz köçürülərkən mütləq dırnaq işarələrinin qoyulması, əks halda sitat plagiat çevriləcək;
- sittin mətni tam olması. Mətnin ixtiyari şəkildə qısaldılması yolverilməzdir;
- müəllifə istinad edilərkən onun soyadı və inisialları qeyd edilməsi
- abzası sitatla, müəllifin soyadı və adı ilə başlamaq məqsədəuyğun deyil;
- əsərdə bütün istinadlar vahid stildə tərtib edilməlidir.

Elmi əsərlərdə sitatgətirmənin **parafraz** adlanan növü geniş yayılmışdır. Parafraz dedikdə sitatın öz sözlərin ilə nəql edilməsi (yazılması) başa düşülür. Bu halda məzmunun saxlanılması da, müəllifə istinad edilməsi də mütləq şərtidir. Parafrazdan istifadə etmək aşağıdakı hallarda məqsədəuyğundur:

- bir neçə mənbəyə istinad edildikdə ümumiləşmiş informasiyanı təqdim etdikdə;
- iri həcmli nəzəri konsepsiyanı qısa şəkildə ifadə etdikdə;
- birbaşa xatırlatma üçün məqbul olmayan iri həcmli sitatlar olduqda.

Sitatın dəyişdirilməsinə yalnız xüsusi hallarda icazə verilir. Adətən, bu, arzuolunmazdır, lakin elə hallar var ki, sitatda müəllif dəyişikliklərinin edilməsinə icazə verilir:

- qısaldılmış sözləri tam sözlərə çevirib açıqda. Verilmiş halda sözün əlavə edilmiş hissəsini kvadrat mötərizəyə almaq lazımdır;
- sitatfakı sözün **qrammatik** halını (məsələn, ismin halını) dəyişdikdə. Dəyişmə yalnız o halda yolveriləndir ki, sitat ifadənin daxil olduğu sintaksis sıraya tabedir;
- sənədin mətnində çap səhvlərini və ya qrammatik səhvləri işarə etdikdə. Səhv düzəldilmir, ya kvadrat mötərizədə lakin düzgün yazılmış söz yazılır, ya da adi mötərizədə sual işarəsi (?) qoyulur.

Mətnə sitatgətirmənin xüsusi variantları var ki, bu variantlardan xüsusi hallarda istifadə olunur. Belə variantlara aşağıdakıları aid etmək olar:

- ikinci mənbələrdən sitatgətirmələr;
- xarici müəlliflərin və terminlərin yada salınması;
- özündən sitatgətirmələr;
- qanunvericilik aktlarından sitatgətirmələr.

İkinci mənbələrdən sitatgətirmələr yalnız tədqiqatın mövzusu və problematikası ilə tanışlıq mərhələsində, həmçinin əsərin konseptual aparatını

müəyyən etmək üçün mümkündür. Bu cür istifadə olunan bütün sitatlar mütləq birinci mənbə üzrə diqqətlə yoxlanılmalıdır. Həmçinin əmin olmaq lazımdır ki, ikinci mənbədə səhvlər buraxılmayıb. İkinci mənbələrdən sitatgətirmələr aşağıdakı hallarda mümkündür:

- ilkin mənbə itirilib və ya əlçatmazdır (məsələn, bağlı arxiv və ya kitabxanalarda yerləşir);
- ilkin mənbə tərcümə üçün çətin dildə yazılıb;
- sitatın mətni müəllifin sözlərinin səs yazısından və ya digər şəxslərin xatirələrindən məlumdur;
- sitat, müəllifin fikirlərinin gedişatını təsvir etmək və ya əsaslandırmaq üçün gətirilir.

Xarici müəlliflərin soyadını xatırlatdıqda, həmçinin **xarici mənbələrdən sitat gətirdikdə** mənbənin mətni orijinalın dilində deyil, elmi əsərin dilində (məsələn, Azərbaycan dilində) verilir. Tərcümənin dürüstlüyü şübhə doğurursa, parafrazdan istifadə etmək olar. Belə halda əgər müəllif Azərbaycan elm aləmində geniş şəkildə tanınmırsa (məşhur deyilsə), əlavə olaraq mötərizədə onun orijinal soyadını və innisiallarını yazmaq lazımdır [3].

Öz-özündən sitatgətirmə ölkədə elmi işlərdə tez-tez rast gəlinən haldır. Müəllifin əvvəllər dərc olunmuş tədqiqat işləri sittin mənbəyi ola bilər. Sitatgətirmənin belə növü informasiyanı təkrarlamaqdan və özünü plagiatdan “qorunmağ”a imkan verəcək, həmçinin maraqlı oxucunu əvvəlki və əlaqədar əsərlərə yönləndirməyə kömək edəcək. Özündən gətirilən sitatlar da sitatgətirmənin bütün qaydaları üzrə tərtib edilməlidir. Diqqətdə saxlamaq lazımdır ki, öz əsərlərindən sitatgətirmələrə yerində işlədilməklə və əsaslandırılmış olmaqla elmi əsəri tamamlamalı və onun vəzifələrinə xidmət etməlidir.

Qanunverici aktlardan sitatgətirmələr ciddi şəkildə ilkin mənbələrə istinadla olmalıdır, belə ki, nəzərə alınmalıdır ki, bütün qanuni və analoji aktlar ictimai xarakterli olub, hamı üçün əlçatan informasiyadır. Burada ikinci mənbədən sitatgətirmə yersiz və tamamilə əsassız görünəcək. Əmin olmaq lazımdır ki, qanunun qüvvədə olan redaksiyasından istifadə edilir və qanun qüvvəyə minmişdir.

Sitatgətirmə qaydalarının lakonik və birmənalı olmasına baxmayaraq, praktikada elmi əsərlərin müəllifləri vaxtaşırı aşağıdakı xarakterik səhvlərə yol verirlər:

- istifadə edilmiş ədəbiyyat siyahısında istinadın olmaması;
- populyar nəşrlərə və ya lazımi elmi kvalifikasiyası olmayan müəlliflər istinadlar. Müəlliflərin kvalifikasiyasını yoxlayarkən istinad edilən əsərin yazılış stilinə, müəllif və əsərin özü haqqında əldə edilmiş informasiyaya əsaslanmaq lazımdır. Əgər müəllifin kvalifikasiyası barəsində müəyyən şübhələr varsa, onun əsərindən sitat gətirməmək daha məqsəduyğundur;
- qrafiki materialları yerləşdirərkən istinadın verilməməsi. Müəllif əsərində digər müəllifin qrafik materiallarından (məsələn, şəkillərdən, sxemlərdən, qrafiklərdən, diaqramlardan), habelə cədvəllərindən istifadə edərsə, mütləq mənbəyinə istinad göstərilməlidir. Mənbəyə istinadsız bu cür informasiyanın verilməsi müəlliflik hüquqlarının pozulması deməkdir;

- mətnin sösbəsöz tam köçürülməsi və sitatların “növbə” üzrə düzülməsi. İzhar və ya nəql tərzinin “canlı” xarakterini saxlamaq üçün sitatlardan məqsədyönlü şəkildə, düşünülmüş hədlər daxilində istifadə etmək, həmçinin sitatgətirmənin formasını variasiya etmək, məsələn parafrazdan istifadə etmək lazımdır;

- ikinci mənbələrdən sitatgətirmələr qaydasının pozulması. Müəliflər əksər hallarda informasiyadan elə istifadə edirlər ki, sanki bu sitatı ilkin mənbədə özləri tapıblar və yaxud sanki bu sitat ikinci mənbənin müəllifinə mənsubdur;

- xarici müəlliflərdən sitat gətirəndə buraxılan səhvlər. Müəllifin soyadının səhv tərcüməsi, adın və soyadın orijinal yazılışının olmaması, mənbədən sərbəst istifadə edərkən parafrazda buraxılan səhvlər. Nəzərdə saxlamaq lazımdır ki, ədəbiyyat siyahısında sitatların mənbələrinin adları orijinal dildə olduğu kimi götürülməlidir;

- yoxlanılmamış müəllifdən gətirilən, habelə tərkibində bayağı və ya səhv müddəalar olan sitatlardan istifadə edilməsi;

- informasiya mənbəyinə istinadın olmaması və dırnaq işarələrinin qoyulmaması [3].

Onu da qeyd edək ki, bəzən istinad olunan mənbə səlahiyyətli olub, dürüstüü heç bir şübhə doğurmasa da, yazının müəllifi olmur. Yazının müəllifi olmadıqda, mətn istinadınız olaraq, hər bir sözün ilk hərfini böyük hərflə yazmaqla, yazının başlığındakı iki və ya üç sözdən istifadə edilməlidir. Əgər başlıq məqaləyə, kitabın fəslinə və yaxud internet səhifəsinə istinad edirsə, başlığı dırnaq işarələri içində yazılmalıdır. Əgər başlıq kitaba, broşüraya, jurnala və yaxud hesabatı istinad edirsə, başlığı əyri xətlərlə yazmaq lazımdır. Məsələn:

- iqlim dəyişikliyi üzrə ("İqlim və Hava," 1997);

- Kənd Təsərrüfatı Meteoroloji Təcrübələri üzrə Bələdçi (1981).

Anonim müəlliflər anonim yazılıb, vergül və tarix qoymaqla, verilməlidir:

- iqlim dəyişikliyi üzrə (Anonim, 2008) [1].

Nəticə

Akademik dürüstlüyə və onun ayrılmaz və həssas tərkib hissəsi olan sitatgətirmə mədəniyyətinə, şübhəsiz ki, bütün alimlər, doktorant və dissertantlar, o cümlədən gənc tədqiqatçıların hamısı yiyələnməli, sitatgətirmə qaydalarına bütün elmi əsərlərdə riayət olunmalıdır. Lakin məsələ bununla bitmir, akademik dürüstlüyün, o cümlədən sitatgətirmə mədəniyyətinin (qaydaları) hələ ali məktəbdən (məruzə, çıxış, sərbəst iş, referat, kurs işi, kurs layihəsi, təqdimat və s. hazırlayarkən) bütün tələbələrə (bakalavr və magistrantlara), daha “dərin”ə getsək, orta məktəbdən (inşa yazarkən, referat, çıxış və təqdimat və s. hazırlayarkən) bütün şagirdlərə aşılması vacibdir.

Ədəbiyyat:

1. Akademik Yazı Üzrə Bələdçi, Layihə rəhbəri S.Məmmədova. Bakı: Qafqaz Tədqiqat Resurs Mərkəzinin (QTRM). 2014. 72 s.

2. Колдашева, Е.А. Цитата и текст: соотношение части и целого. *Омский научный вестник*. 2012. №3 (109). С. 104–106.

3. Положение кодекса «Академической честности» в КазНПУ им. Абая / А.А.Сатмурзаев, А.Т.Кулсариева, Х.Н.Жанбеков [и др.]. Алматы: КазНПУ им. Абая, 2019. 12 с.

Секція 2
*Сучасні тенденції розвитку економічного потенціалу
суб'єктів підприємництва*

**BIOECONOMY: CURRENT TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF
ECONOMIC POTENTIAL OF BUSINESS ENTITIES**

*Budiakova Olena, associate Professor at the Department of Smart Economics
Kyiv National University of Technologies and Design*

Building a new type of economy – bioeconomy, is becoming a priority, strategic and innovative direction of development of an increasing number of countries [1, c. 451].

The leading role in this field is played by the European Union countries, in particular Germany and Finland, both in research and in practical application. Advanced biotechnologies can play a significant role in improving the quality of human life and health, ensuring economic and social growth of states (especially in developing countries).

Significant theoretical developments and best practices of implementing a sustainable bioeconomy in the European Union are an essential basis for intensifying research, identifying areas and opportunities for the formation of bioeconomy in Ukraine [2, c. 66].

Modern biotechnologies can be applied in industry, energy, agriculture, medicine, ecology, etc. One of the main results of the application of biotechnology was the emergence of biofuels based on biorefining technology.

Biofuel – fuel from plant or animal raw materials, products of vital activity of organisms or organic industrial waste.

According to the aggregate state, there are: solid (mainly logging waste); liquid (obtained from various plants); gaseous (obtained as a result of biomass fermentation) biofuels.

Particular attention should be paid to such types of biofuels as bioethanol, biodiesel and biogas, which have important economic and environmental characteristics. One of the most important indicators of bioethanol is the fuel balance. The energy obtained from ethanol is 24% higher than the energy spent on its production. The environmental effect of using bioethanol as a fuel is the reduction of carbon dioxide emissions (greenhouse gas). Biodiesel in case of contact with water does not harm flora and fauna, does not contain sulfur, almost completely decomposes. Biodiesel also has a number of practical and technical advantages. It can be produced on low-quality agricultural land that was not previously used in the economy. Its use increases the service life of engines. All these indicators determine the interest of more and more countries in this direction. Biogas can be used in almost all areas in which conventional natural gas is used. After purification it can be used as motor fuel, etc.

By generation, biofuels of the first, second and third generation are distinguished. However, the most interesting is the third generation biofuels. It is made from cheap and highly productive raw materials – algae. But its main feature is that it can replace petroleum products without quality losses for users and with the best environmental component. According to experts, in the near future, oil fuel will not be able to compete with biofuels, especially in the post-war post-war state of the economy.

The war in Ukraine provoked a global crisis, which resulted in rising prices for food, energy and fertilizers, which negatively affected the economies of 74 developing countries with a total population of 1.2 billion. [1, c. 451].

The projected shortage of food due to the war in Ukraine and population growth, climate change, depletion of mineral, raw material and energy resources, environmental pollution, increased consumption and the spread of consumerism ideology require the search for mechanisms to maintain a balance between the consumption of limited resources and the accumulation of waste that causes environmental damage to the environment and the population of the planet.

One of the effective ways to solve this problem is the development of the bioeconomy, which is designed to solve the problems of more sustainable development of society, conservation of resources and at the same time ensuring a high standard of living, combining science and technology in the development of modern society.

Bioeconomy ensures the production of renewable biological raw materials and the transformation of these resources and waste into value-added products, in particular, food, feed, biobased products and bioenergy [3, c. 20].

The benefits of bioeconomy development can be seen in the examples of various companies, however, there are also a number of barriers to this development. These include financing problems, as well as insufficient public awareness of the bioeconomy.

The most important advantage is the moral aspect. After all, biotechnology involves the use of living organisms and includes such categories as genetic engineering, cloning and various methods of artificial reproduction.

Thus, this century will be the age of development of a new innovative direction – bioeconomy based on biotechnologies and their widespread use in the innovation economy, which will help to solve the problems of limited resources. However, wanting to eliminate problems, the main thing is not to create new ones. And state control and regulation plays a key role in this.

Література:

1. Будякова О.Ю. Біоекономіка: інноваційний напрям економічного розвитку. *Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством* : матеріали V Всеукраїнської науково-практичної конференції. м. Полтава, 14 – 15 квітня 2022 р. Полтава, 2022. С. 451-454.

2. Олешко А. А., Ольшанська О. В., Будякова О. Ю., Бебко С. В. Розвиток стійкої біоекономіки: досвід Європейського Союзу та можливості для України. *Агросвіт*. 2022. № 3. С. 64–69. DOI: 10.32702/2306-6792.2022.3.64.

3. Олешко А. А., Ольшанська О. В., Будякова О. Ю., Бебко С. В. Напрями розвитку біоекономіки в перспективі післявоєнного відновлення України. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. Серія «Економіка та менеджмент»*. 2022. № 28. С. 18-28. DOI: 10.33813/2224-1213.28.2022.2.

EVALUATION OF INNOVATION PROCESS AND INFLUENCING FACTORS

*Huseynova Ruhiyya, Phd
Mingachevir State University*

The IV industrial revolution, digitization, necessitates the creation of innovative enterprises that respond to new challenges. In the conditions of globalization and integration into the world, the innovation process, the need to investigate the factors affecting the innovation process at the macroeconomic and microeconomic levels are priority economic directions for all organizational and economic forms of enterprises.

Innovation can be seen in both statistics and dynamics. If innovation is in statistics, it is the final result of the commercialization of innovation, and the final dynamics of innovation is a complex process of creation, adoption and diffusion of innovation.

The innovation process is a set of interrelated processes performed at different stages, from the creation of a new idea, its adoption, and the release of the purchased product to the market.

In general, the innovation process consists of a chain of sequential events, during which the innovation becomes a concrete product, technology or service and spreads in the farming practice.

This process sequence is as follows: basic research; applied research; processing; designing; technical installation work; embezzlement; industrial production; marketing research; sale.

The innovation process is an innovation activity in any subject of the economy; in other words, it is a set of successive processes aimed at obtaining innovation products from the results of completed scientific research works and its realization.

The innovation process directly starts from the stage of conducting exploratory scientific research. In the course of these works, scientific and technical ideas about the materialization of existing theoretical knowledge and discoveries are put forward. The scientific research works (SRW) ends with the justification and practical verification of new methods of meeting the needs of society. All SRW is conducted by high-level scientific workers both in academic institutions and higher schools, as well as in large scientific and technical industrial organizations. SRW is financed mainly from the state budget and on a non-reimbursable basis. In this case, most of

the SRW is financed from the budget on tasks from the state programs for solving the most important scientific and technical problems. Ultimately, this is to the benefit of public production. Because the results of the evolution of scientific knowledge are included in productive forces in the form of a completed solution of an important scientific-technical problem based on the experimental verification of scientific-technical ideas.

In the second stage of the innovation process, applied scientific research works are carried out.

In the third stage, experimental designer and project designer works related to the development of advanced projects, sketch-technical design, release of working designer documents, preparation and testing of experimental samples are carried out.

In the fourth stage, the commercial process is carried out on the main phases of the product life cycle, application of the innovation to production and access to the market. During the implementation of the innovation in production, a large amount of investment is required for restructuring of production forces, training of employees, advertising activities and other purposes. Therefore, at this stage of the innovation process, it is not known how the market will react to innovations, and the probability of rejection of the proposed product is quite large. In this case, investments are still risky.

However, if the innovations created in the first three stages of the innovation process allow organizing the technological assimilation and commercialization of a new product that has no foreign analogues or replaces imported goods, then the state partially participates in the financing of those works.

As an example of the main factors affecting the dynamics of innovation activity: the elements of labor, its motivation, resource provision, organization and management, competitiveness, environmental conditions, etc. can be shown. In addition to the mentioned objective factors, strategy, tactics, politics and other subjective factors affect the innovation process.

Depending on the purpose of the analysis, these factors can be grouped according to different characteristics. Examples of grouping characteristics are internal and external; main and auxiliary; objective and subjective; microeconomic and macroeconomic etc. such signs can be shown.

A group of factors slow down the progress of the innovation process. Such factors are called "innovation barriers".

The well-known scientist P. Druker divided this set of factors into five groups:

- technical;
- specialization;
- social;
- regulation;
- economic. [1]

The state of the same factor can have a negative or positive effect on the innovation process. All these factors can be grouped and divided into 2 types: Negative and positive factors affecting innovation.

Factors affecting the development of the innovation process: economic-technological, political-legal, organizational-management, social-psychological factors.

1. Factors that weaken or negatively affect the innovation process:

- lack of funds for financing innovation projects, weak material and scientific-technical base, outdated technology, lack of spare production capacity;
- complete lack of antimonopoly, tax, depreciation, patent-license laws;
- inflexibility of the organizational structure, existence of excessive centralization, inflexibility of planning, orientation towards short-term self-payment of expenses;
- avoiding new things, fearing the unknown and leaving the comfort zone, resisting every new thing.

2. Positive impact factors that strengthen the innovative activity of the organization:

- high level of financial, material and technical resources, scientific and technical infrastructure;
- existence of the legal basis of financial encouragement of innovation activity;
- application of the democratic style of management, decentralization in management, availability of innovative management;
- financial incentives, having authority in society, continuous improvement of personnel, continuous innovative changes in production and management, having a normal psychological environment in the workforce.

In the end, it can be concluded that positive and negative factors affect any innovation process, regardless of the field of application. Studying their influence and directing their influence to high achievements and lowering the level of expected risks is the main task of any level of management organizations. This makes it necessary to develop and implement innovation policy at the state, regional, and enterprise levels.

Reference:

1. Taghiyev A.H., I.B. Amirov. Innovation management. Baku, 2010.
2. Taghiyev A.H., Kocherli H.R. Innovation policy. Baku, 2013.
3. Shahbazov K.A., Hasanov H.S., Mammadov M.H., Management. Baku, 2007.
4. Aliyev T., Babayev L., Organization and management of regional innovation system. Baku, Science and education, 2013.
5. Huseynova R.A., "Modern trends in the development of innovation-oriented entrepreneurship in Azerbaijan", article, "Sustainable development strategy: Global trends, national experiences and new goals", MSU, International Science Conference, December, 2021.

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СОНЯЧНОЇ ЕЛЕКТРОСТАНЦІЇ ДЛЯ ЖИВЛЕННЯ ТА ОПАЛЕННЯ АДМІНІСТРАТИВНОЇ БУДІВЛІ

Андрух С.Л., к.т.н.

Рибальченко О.М., магістрант ПЦБ

Сумський національний аграрний університет

Деділова Т.В., к.е.н., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

В умовах повномасштабного військового вторгнення Російської Федерації в Україну й критичного руйнування вітчизняної енергетичної інфраструктури особливої актуальності набувають питання альтернативного енергозабезпечення функціонування об'єктів будівництва адміністративного призначення.

Роль використання альтернативних джерел енергозабезпечення, зокрема використання автономних сонячних електростанцій як методу живлення будівлі, на сьогодні беззаперечна. В умовах аварійних і планових відключень електрики забезпечення безперервної роботи важливої для міста адміністративної установи є першочерговим завданням. Отже, створення максимально автономної системи вимагає відповідного техніко-економічного проектування з урахуванням військових ризиків для громадянського населення – повітряних тривог і артобстрілів. Обов'язковим конструкційним елементом сучасної адміністративної будівлі зараз є бомбосховище, облаштування і повноцінна експлуатація якого повинні передбачати використання автономного джерела енергії, здатного забезпечити теплом і світлом людей, які будуть там перебувати в укритті. Крім того, технологічним рішенням проблеми максимальної автономності та незалежності від сторонніх факторів є додаткове буріння власної свердловини в будівлі або біля неї та встановлення системи Starlink.

До переваг встановлення сонячної електростанції, окрім безперервності роботи бомбосховища, є стабільність мережі без перепадів напруги та можливість продавати залишки енергії по «зеленому тарифу» або жити сусідні споруди в громаді.

Таким чином, головною метою дослідження має стати розробка системи автономного живлення адміністративної будівлі для безперебійної роботи та зручного надання послуг місцевому населенню на основі використання автономної сонячної електростанції.

Для досягнення означеної мети необхідно вирішити наступні завдання:

- підрахувати енерговитрати адміністративної будівлі з урахуванням використання для регулювання внутрішньої температури приміщення за рахунок використання потужних теплових насосів;
- обрати необхідну для цього модель сонячної електростанції з урахуванням додаткового запасу її потужності.

Оригінальність запропонованого рішення полягає в тому, що на сьогодні процес розроблення повоєнного плану будівництва та реконструкції України лише розпочинається. Даний проєкт є одним з найактуальніших в контексті різкого зростання цін на енергоносії в світі, збільшенні попиту на альтернативні джерела енергії та вибудовування українським урядом нової стратегії по зменшенню енерговитрат.

Зважаючи на все сказане вище, зазначимо, що використання сонячних електростанцій та інших альтернативних джерел енергії в поєднанні з енергоефективними технологіями може не лише заощадити місцевий бюджет, а й заробити гроші для міста, які, в свою чергу, можна буде використати для благоустрою чи розвитку промисловості регіону. На жаль, через велику вартість таких станцій вони майже є недоступними для широких верств населення України, але адміністративні та комунальні структури, а також бізнес можуть дозволити собі використання таких технологій, що в макромасштабах дозволить нашій державі забезпечити енергонезалежність і енергоефективність.

ПАРАМЕТРИ МОДЕЛІ ВИБОРУ ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

*Водолажська Т.О., к.е.н., доцент,
Зайченко М.О., здобувач 6 курсу магістратури
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Сьогодні реальні обставини ведення бізнесу в нашій країні, ускладнені запровадженням воєнного стану, відзначаються крайнім ступенем складності та мінливості, що зумовлює нагальну необхідність підприємствам та господарствам швидко реагувати на них і адаптуватися до нових викликів, умов та потреб.

Неухильні зміни торкаються усіх напрямків роботи підприємств, зокрема і логістичної діяльності, оскільки значна множина зовнішніх негативних факторів перешкоджає здійсненню логістики матеріальних потоків як всередині України, так і за її межами.

Стрижневим інструментом здійснення логістичної діяльності та управління нею є логістична стратегія, що спрямована на «управління та раціональне використання матеріальних, інформаційних та фінансових потоків відповідно до довгострокових цілей і бізнес-стратегії підприємства» [1, с. 56].

Огляд та розгорнутий аналіз новітніх фахових публікацій, наукових розробок дослідників у галузі стратегічного логістичного менеджменту [1-7] дозволив підсумувати : поряд з наявними вагомими напрацюваннями ряд завдань ще потребують пошуку ефективних шляхів їх рішення. Одним із таких питань, вочевидь, є саме вибір певного (оптимального) виду логістичної стратегії, доцільного в кожному окремому випадку.

Цей вибір залежить від множини факторів та чинників, які здійснюють найвагоміший вплив на її зміст [2]. Здебільшого, визначальні (ключові) фактори

(стан економіки; акціонери; політичні обмеження ринкові умови; логістичні технології; правові ринкові відносини; споживачі; соціальні обмеження; конкуренти; коло лояльних партнерів [3]) є базисом для побудови моделі вибору оптимальних логістичних стратегій.

Наразі огляд спеціалізованих наукових видань [1-7] дозволив узагальнити результати спостережень, зокрема встановити : логістична стратегія визначається на основі максимізації або мінімізації певних стрижневих показників-параметрів, які здійснюють найбільший вплив на її зміст. Тому обрання таких показників, на базі яких будується модель вибору логістичної стратегії, потребує однозначного беззаперечного обґрунтування.

В різних джерелах різними дослідниками та науковцями застосовуються відмінні параметри, які вони включають до моделі вибору логістичної стратегії підприємства. Так, у праці Н.Б. Ільченко [4] до складу матриці вибору логістичної стратегії («тонка» або «динамічна») включено два параметри :

- 1) обсяг продажів, рівень яких може бути оцінений низьким або високим);
- 2) асортимент товарів, що окреслюється невеликий або великий ступенем.

Мінімальну кількість параметрів (також два) застосовано у відповідній моделі вибору оптимальних логістичних стратегій науковців Н.О. Макаренко та О.О. Мироненко :

- 1) «ключові фактори успіху, на які орієнтоване управління логістикою підприємства (витрати, якість, час, логістичних активів);
- 2) рівень ризику логістичної діяльності (оцінюваний високим, середнім або низьким)» [5].

Три показники-параметри, на підставі яких складена модель вибору логістичної стратегії підприємства, запропонована в науковій фаховій статті І.М. Пальчика:

- 1) планові логістичні витрати;
- 2) якість логістичного обслуговування;
- 3) доходи підприємства [6].

На судження авторів, на підставі доопрацювання наявних наукових результатів та погоджуючись із позицією Альошкіної Л.П [7], до основних параметрів такої моделі доцільно включити чотири чинники : логістичні витрати; рівень якості логістичного обслуговування; обсяг доходів підприємства; ступінь інноваційності.

При цьому інноваційність окреслює перспективу стрімкого пристосування підприємства до змін відповідно новітнім тенденціям та теперішнім потребам і запитам.

Література:

1. Водолажська Т.О. Логістична стратегія підприємства : сутність поняття. *Економіка транспортного комплексу*. 2021. № 37. С. 41-60
2. Рудківський О.А. Логістична стратегія підприємства, орієнтована на

продуктивність: показники оцінки. *Економіка та управління підприємствами*. 2018. № 20. С.125-131

3. Харчук С.Я. Розробка логістичної стратегії у системі управління підприємством. URL : <https://www.sworld.com.ua/simpge3/32.pdf>

4. Ільченко Н.Б. Логістичні стратегії в торгівлі : моногр. Київ : Київ. нац. торг. екон. ун-т, 2016. 432 с. URL : <https://knute.edu.ua/file/MjExMzA=/ebee6b4b3d12d4cd18180f0f18338a1a.pdf>

5. Макаренко Н.О., Мироненко О.О. Логістичні стратегії аграрних підприємств: принципи формування і реалізації. *Інфраструктура ринку* : електронний наук.-практ. журн. 2019. №28. С.128-134.

6. Пальчик І.М. Формування логістичної стратегії підприємства у сучасних умовах господарювання. *Ефективна економіка*. 2014. № 11. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3575>

7. Альошкіна Л.П. Інноваційна логістична стратегія як інструмент оптимізації бізнес-процесів аграрних підприємств. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка*. 2019. № 2. С. 57-61. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmdue_2019_2_11

ДЕРЖАВНІ ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ ЛЕГКОВИХ АВТОМОБІЛІВ В УКРАЇНІ

*Даниленко Є.С., к.е.н., докторант
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

В умовах кризи ринку легкових автомобілів важливими клієнтами для підприємств-автодилерів стали органи державної влади, підприємства державної та комунальної форм власності.

У 2022 році через сайт державних закупівель «Prozorro» державні органи, установи та організації закупили 273 легкових автомобілі загальною вартістю 234,003 млн. грн.

Найпопулярнішими моделями стали Renault Duster, Renault Express, Toyota RAV4, Renault Sandero Stepway Life+, Haval Jolion.

Найбільшу кількість легкових автомобілів придбали правоохоронні органи – 127 одиниць (46,52%), заклади охорони здоров'я – 50 одиниць (18,32%), підприємства житлово-комунального господарства – 47 одиниць (17,22%) та державні (військові) адміністрації – 29 одиниць (10,62%).

За дослідженнями автора найпопулярнішими типами кузова легкових автомобілів, які користуються попитом серед державних органів, установ та організацій, є кросовер – 102 легкових автомобіля (37,36%), мінівен – 35 легковиків (12,82%), хетчбек – 22 автівки (8,06%) та позашляховик – 20 легковиків (7,33%).

Найчастіше державні органи обирали марку Renault – 114 одиниць (41,75%). У 2022 році державні структури витратили на придбання легковиків цього бренду 76,35 млн. грн. Основними замовниками є правоохоронні органи,

які витратили 45,18 млн. грн. на придбання легковиків марки Renault, підприємства житлово-комунального господарства – 10,44 млн. грн., державні (військові) адміністрації – 6,90 млн. грн., заклади охорони здоров'я – 6,79 млн. грн., заклади освіти – 1,80 млн. грн.

На другому та третьому місцях знаходяться бренди Toyota та Skoda – 5,13%, четверте місце належить бренду Haval (4,03%), п'яте – розділили між собою легкові автомобілі марок Fiat та Citroen – по 3,66% на кожний бренд.

Загальні витрати державних структур на придбання легковиків бренду Skoda становили 17,15 млн. грн. Найпопулярнішими моделями є Skoda Kodiaq та Skoda Octavia (по 5 легковиків), Skoda Karoq – 3 легковика та Skoda Superb – 1 легкова автівка.

Правоохоронні органи витратили на придбання легкових автомобілів через сайт державних закупівель «Prozorro» 93,68 млн. грн., заклади охорони здоров'я – 69,05 млн. грн., підприємства житлово-комунального господарства – 40,093 млн. грн., державні (військові) адміністрації – 13,21 млн. грн.

Література:

1. Державні публічні закупівлі легкових автомобілів: *Публічний модуль аналітики BI Prozorro*. URL: <https://bi.prozorro.org> (дата звернення: 09.11.22)

ГЕЙМІФІКАЦІЯ ЯК СУЧАСНИЙ ТРЕНД ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ

Деділова Т.В., к.е.н., доцент

Согомонян А.К., аспірант (ОНП «Економіка»)

Красиля Д.О., аспірант (ОНП «Економіка»)

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

У боротьбі за увагу споживача маркетологи все частіше стикаються з новими випробуваннями. Розгалужені канали комунікацій, витончений збут та технічно озброєні технології продажів зумовлюють потребу у пошуку прогресивних форм, методів та інструментів маркетингу, спрямованих на формування позитивного іміджу компанії, збільшення обсягів прибутку, завоювання споживчої лояльності. За таких умов гейміфікація в маркетингу – це прийом, що дозволяє досягти означених цілей на ринку, завдяки використанню ігрових технологій. Сутність гейміфікації в маркетингу полягає в запровадженні ігрових технологій для підвищення уваги споживача в офлайн та онлайн форматах.

Зараз гейміфікацію все частіше пов'язують з digital технологіями та цифровим маркетингом. Її механіки спираються на поведінкову психологію споживача і передбачають створення ігрових завдань з подальшою їх інтеграцію у маркетингові рішення.

Вибудовування ігрової моделі починається з опрацювання трьох складових гейміфікації:

1) дослідження мотивів споживчої поведінки та їх активування для задоволення потреб (мотивація – рушійна сила гейміфікації);

2) доступність та простота ігрового процесу, мінімальні бар'єри для входу (глибина занурення – підґрунтя для нової угоди, повернення й повторної купівлі);

3) імпульс – внутрішній поштовх споживача-гравця (вмотивованість плюс імпульс – готова конверсія для компанії-продавця).

Наведені складові обов'язкові до реалізації за їх одночасного застосування при створенні інтерактивного ігрового завдання.

Результатом впровадження елементів гри в стратегії маркетингу компанії є створення дієвої системи маркетингових комунікацій, ефективної двосторонньої взаємодії з клієнтом, в наслідок чого формується список потенційних покупців. В подальшому такі майбутні покупці переходять в категорію конверсії, тобто стають реальними клієнтами і забезпечують компанії прибуток.

Таким чином, застосування елементів гри та механік створення ігор у неігровій площині набуває нових відтінків та акцентів з точки зору маркетингу.

Невирішеним питанням залишається те, якою буде економічна віддача від таких заходів, і як це позначиться на досягненні короткострокових маркетингових цілей.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ СЕНЕГАЛУ

Джінджоян В.В., д.е.н., доцент,

Дубова А.С., магістрант

*Вищий навчальний приватний заклад «Дніпровський гуманітарний
університет»*

Туризм у Сенегалі є другим після рибальства джерелом доходу країни. У 2018 році він представляв 6% ВВП Сенегалу та створив майже 100 тис. робочих місць. Після оголошення незалежності від Франції уряд західноафриканської країни став докладати зусиль, аби вийти за рамки туристів-громадян колишньої метрополії, та почав приваблювати туристів з інших держав, зокрема Іспанії, Великобританії та Італії [1].

Наразі у Сенегалі сповнені рішучості створити сильну туристичну екосистему. Про це генеральний секретар Сенегальської агенції з розвитку туризму Мамаду Діалло повідомив на виставці FITUR, що відбувалась з 19 по 23 січня 2022 року у Мадриді. Він розповів, що у агенції підписали контракт з туристичною компанією Tui Travel та мережею готелів Real Hotels Group. Також Діалло підкреслив інвестиції уряду у розвиток інфраструктури туризму, такі як транспорт, автошляхи та готелі, які є першою умовою для залучення туристів.

Слід відмітити, що у той час, коли більшість країн зіштовхнулись з різким спадом туристичної діяльності через COVID-19, у Сенегалі сконцентрували увагу на розвитку внутрішнього та регіонального туризму. Як результат, деякі подорожуючі з сусідніх країн та субрегіону, зокрема Кот-д'Івуару, Малі та Мавританії, приїхали до Сенегалу у відпустку, через те, що вони не мали змоги поїхати у Європу чи до іншого регіону. Наразі у державі сподіваються у 2023 році прийняти 3 млн туристів проти 1,5 млн у 2018 році. Цьому має посприяти скасування в'їзної візи, зниження на 50% аеропортових зборів та зменшення ставки ПДВ з 18% до 10%. Створення нових привабливих місць, таких як Пуент-Сарен, також має сприяти розвитку туризму [2].

Пуент-Сарен – це туристичний об'єкт, розташований на узбережжі Petite-Côte, ділянка якого пропонує значні можливості для розвитку морського та пригодницького туризму завдяки якості свого ландшафту, довгій смугі піщаного пляжу та близько 2500 га лісу. Об'єкт являє собою селище з 200 розкішних вілл, 5 готельних зон підвищеної категорії (4-5*) та поле для гольфу. У рамках розширення будуть побудовані морська база і пристань. Як оголосила компанія з розвитку та просування узбережжя та туристичних зон Сенегалу (Sarco), на розвиток Пуент-Сарен у період з 2016 по 2022 рік було витрачено 15 млрд франків, а інвестиції в цей сектор склали більш ніж 200 млрд. доларів. Загалом, на інфраструктуру (дороги, електрика, освітлення, телекомунікації, очищення води) витратили 15 млрд, а на готельний комплекс (готелі, адміністративні та торгові приміщення) 200 млрд [1].

Підсумовуючи, можна зазначити, що незважаючи на сталі переконання подорожуючих щодо проблеми безпеки та санітарії в Африці, Сенегал має гарні перспективи у туристичній індустрії завдяки своєму розташуванню та природі. За останні роки уряд та Сенегальська агенція з розвитку туризму доклали чимало зусиль для просування своєї країни на міжнародному рівні, а також налагодили внутрішній та регіональний туризм, що дозволило «Воротам Африки» стати однією з найпопулярніших для відвідування західноафриканських держав.

Література:

1. Джинджоян В.В. Реалізація туристичних програм у сфері освіти, медицини, природо охорони. *Економіка та держава*, 2020, №1. С. 50-53.
2. Sardak S., Krupskiy O., Dzhyndzhoian V., Sardak M., Naboka Y. Development of historical and cultural tourist destinations. *Journal of Geology, Geography and Geoecology*, 2020, №29(2). Pp.406-414.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ПАСАЖИРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ

*Дмитрієв І.А., д.е.н., професор
Дмитрієва О.І., д.е.н., професор*

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Пасажи́рський транспорт є невід’ємною складовою загальної транспортної системи держави, який забезпечує потреби населення у перевезеннях. В сучасних кризових умовах для нашої держави, коли відсутній повітряний та морський транспорт, нестабільний залізничний, саме підприємства пасажирського транспорту забезпечують безперебійне перевезення по всій території України. Але слід зазначити, що підприємства пасажирського автомобільного транспорту давно опинилися у кризовій ситуації, наслідки якої ми можемо відчувати наразі. Такі несприятливі умови, як зношений парк рухомого складу, застаріла виробничо-технічна база, велика питома вага пільгового контингенту, недостатня державна підтримка, поставили підприємства пасажирського транспорту в критичні умови.

Підприємства пасажирського автомобільного транспорту є складовою загальної системи пасажирського транспорту, виконуючи функції реалізації квитків, інформаційного та побутового обслуговування пасажирів, які здійснюють міжміські, міжнародні та приміські перевезення. В сучасних умовах взаємовідносини між учасниками ринку пасажирських перевезень змінилися, з рівноправних партнерів з організації перевезень вони перетворилися на «виробника» та «споживача» послуг. Учасниками ринку пасажирських перевезень є як пасажирські автобусні станції, експлуатаційні підприємства пасажирського транспорту, так і окремі перевізники пасажирів і самі споживачі - пасажирів. Таким чином, саме пасажирські автобусні станції виступають посередником між автотранспортними підприємствами та пасажирів.

Пасажи́рські автобусні станції представляють собою частину загальної системи пасажирських перевезень, складовими елементами якої є пасажирські перевезення з усіх видів транспорту та сполучень. Підприємства різних видів транспорту (залізничного, авіаційного, автомобільного, морського та річкового транспорту) повинні вирішувати важливе державне соціально-економічне завдання найповнішого та якісного задоволення потреб населення у пасажирських перевезеннях, але при цьому вони виступають учасниками ринку і становляться конкурентами.

Враховуючи, що окремі види транспорту виконують різні функції та ролі, їх загальна мета вимагає узгодження їх робіт. Вузькі економічні інтереси рухають на охоплення пасажиропотоків, збільшення частки ринку за рахунок конкурентів. Узгодження інтересів усіх учасників ринку пасажирських перевезень має бути компетенцією державного регулювання ринку транспортних послуг.

Використовуючи системний підхід кожне підприємство може розглядатися як система, що складається з окремих підсистем, як підсистема більшої загальної системи. Тому одні й самі чинники розглядаються як чинники зовнішнього, так і внутрішнього впливу. Пасажирські автобусні станції можуть розглядатися як велика система, що складається з елементів. Вивчення внутрішніх рушійних сил пасажирських автобусних станцій, формування економічних показників, управління ефективними використанням ресурсів, зараз є досить актуальним питанням, враховуючи клієнторієнтований підхід.

До чинників зовнішнього прямого впливу можна віднести: пасажирів, перевізників, постачальників ресурсів, інвесторів, товариства захисту справ споживачів, профспілки, акціонерів, залізничні вокзали, річкові та морські порти, автовокзали, аеропорти, місцеві органи влади та відповідні міністерства та відомства. До чинників внутрішнього впливу безпосередньо внутрішню організаційну структуру підприємств пасажирського автомобільного транспорту, їх ресурси та культуру.

Таким чином основними завданнями пасажирських автобусних станцій, що організуються у містах, населених пунктах та на трасах автомобільних доріг є: прийом та відправлення автобусів; оперативне управління автобусним рухом на лініях приміськими, міжміськими та міжнародними сполученнями; керівництво роботою легкових таксомоторів у міжміському сполученні; забезпечення інструктажем водіїв автобусів та таксомоторів з безпеки руху на маршрутах; культурно-побутове обслуговування пасажирів, у тому числі: організація інформаційної служби; організація продажу квитків; організація багажу та ручної поклажі пасажирів; утримання автостанцій та прибирання території.

Література:

1. Шевченко І.Ю. Місце автомобільного транспорту в транспортному комплексі України. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: збірник матеріалів IX Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 85-річчю ХНАДУ*, 27 листопада 2015 р. Х.: ФОП Крамаренко Ю.М., 2015. С. 105–106.
2. Дмитрієв І.А., Шевченко І.Ю. Методичні аспекти формування виробничих об'єднань підприємств міжміського пасажирського автомобільного транспорту. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. Х.: ХНАДУ. 2015. № 1(8). Т. 1. С. 94–100.
3. Овчар П.А. Організаційно-управлінські особливості розвитку автомобільного транспорту України. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2017. Вип. 27. Ч. 1. С. 76 – 80.
4. Танклевська Н.С., Чернявська Т.А. Сучасні проблеми розвитку транспортного сектору України. *Облік і фінанси АПК: освітній портал*. URL: <https://magazine.faaf.org.ua/suchasni-problemi-rozvitku-transportnogo-sektoru-ukraini.html> (дата звернення: 02.10.2022).

ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Дмитрієва О.І., д.е.н., професор

Куш А.А., аспірант

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Сучасний світ характеризується високим рівнем розвитку науково-технічного прогресу та переходу світової економіки на інноваційний шлях розвитку. У цих умовах все більшої актуальності набуває проблема розвитку інноваційного підприємництва в Україні.

Згідно Закону України «Про інноваційну діяльність» інноваційне підприємство - підприємство (об'єднання підприємств), що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70 % його загального обсягу продукції і (або) послуг [1].

Враховуючи світову тенденцію на інноваційну економіку все більше підприємців віддають перевагу розвитку інноваційного підприємництва, вибираючи основним шляхом його реалізації – стартап-проекти.

Згідно з визначенням С. Бланка: «стартап (від англ. *Start-up* - стартувати, запускати) - це компанія чи тимчасова організація, створена для пошуку повторюваної і масштабованої бізнес-моделі» [2].

Міжнародний сервіс *Startup Ranking* ще в 2018 році зробив аналіз стартап-проектів у 137 країнах світу та оприлюднив рейтинг, в якому Україна посіла 42 місце (215 стартапів). Перше місце в рейтингу займає США – 45 004 стартапів, друге місце у Індії – 5203 стартапів і третє у Великобританії з 4702 стартапами [3].

У дослідженні [4] було проведено аналізу успішних стартапів України, де було визначено, що більшість з них орієнтовані на онлайн послуги та спеціалізовані додатки до гаджетів, що пояснюється сучасними тенденціями у світі: цифровізацією та діджиталізацією. Наведемо основні з них [4]:

1. Розумні пристрої:

Petcube - спеціалізується на виробленні пристроїв для власників домашніх тварин, що дозволяє через мобільний додаток дистанційно стежити, розмовляти і грати у лазерні ігри із домашнім улюбленцем.

Branto - це "розумний будинок" майбутнього, інтелектом і руками якого є робот віддаленого присутності; забезпечує безпеку в будинку, повідомляючи вам про підозрілі рухи або звуки.

Ajax Systems - пропонує повноцінну "розумну" систему безпеки та датчиків для дому; пропонує бездротові віконні і дверні датчики відкриття та датчики руху.

2. Онлайн-навчання

Preply - український сервіс з пошуку локальних і онлайн репетиторів, допомагає знайти відповідного викладача або розмістити заявку про пошук

фахівця з іноземних мов для хобі, шкільної програми і навіть бізнесу; дає можливість вибрати репетитора не тільки з місцевих педагогів, але й онлайн-репетиторів з інших країн.

Coursmos - розробляє і пропонує платформу для невеликих онлайн-курсів; має більш 900 000 студентів, а кількість викладачів становить більше 7 тисяч, що робить його найбільшою у світі платформою за кількістю та асортиментом онлайн-курсів.

CourseYard - освітній проєкт для учнів та вчителів в електронному форматі навчання, орієнтований на навчальні заклади, бібліотеки і видавців; забезпечує інтерактивну взаємодію і передбачає навчальні ігри, віртуальні експерименти, навчання співпраці і багато іншого.

3. IT-сфера:

Kwambio - онлайн-платформа, на яку дизайнери можуть завантажувати свої 3D-проєкти, а користувачі міняти їх зовнішній вигляд на свій смак і роздруковувати на своїх пристроях.

iBlazr - світлодіодний спалах для телефонів і планшетів. *LED*-спалах *iBlazr* повністю синхронізований з *iPhone*, *iPad* і *Android*; продається в офіційному магазині *Apple*, *Amazon*.

Казначей - платформа для сайтів і мобільних додатків, за допомогою якої покупці можуть оплатити товари або послуги в інтернеті у будь-який спосіб.

4. Мобільний додаток:

DelFast - проєкт з доставки товарів на електровелосипедах для інтернет-магазинів і приватних осіб; основна ідея в тому, щоб доставляти до адресата вантажі вагою до 7 кг не довше, ніж за 1 годину.

Coppertino - популярний *VOX* плеєр для комп'ютерів *Apple* довгий час очолював топи завантажень в *Mac App Store*.

Zakaz - сервіс, за допомогою якого можна оформити доставку продуктів та інших товарів з супермаркетів Києва, а також готових страв з кафе і ресторанів міста.

Eatsmart.ua - український стартап по створенню сервісу бронювання столиків у ресторанах.

Таким чином, на онові аналізу можемо бачити, що сучасні українські підприємці також підхопили сучасний тренд – інноваційний вектор розвитку та успішно реалізують свої ідеї не тільки на вітчизняному ринку, а й завойовують світовий простір, що є дуже позитивною тенденцією для відновлення економіки України, особливо у сучасних скрутних реаліях її функціонування.

Література:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність». Відомості Верховної Ради. 2002. № 36. С. 266.

2. Blank, S., Dorf, B. *The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company*. K & S Ranch; 1st edition. 2012. 608 p.

3. Startup Ranking. URL: <https://www.startupranking.com/> (дата звернення: 25.03.2022).

4. Дмитрієва О.І. Тенденції розвитку інноваційного підприємництва та стартап проєктів в Україні. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: збірник наукових праць*. № 28, 2022. С. 104-118.

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Імнадзе І.Н., викладач

Харківський національний економічний університет ім. Семе́на Кузне́ця

Машинобудування належить до найважливіших галузей в усіх розвинених країнах, воно впливає на ефективність і продуктивність всіх сфер економіки будь-якої країни: машинобудування займається виробництвом машин та устаткування, які забезпечують виробництво товарів і послуг підприємствами інших галузей, стимулюючи тим самим їх розвиток. Проблема технологічного стану промислового виробництва надзвичайно загострилася. Досвід розвинутих країн показав, що досягнення високого рівня споживання та якості життя можливе лише на основі нової постіндустріальної цивілізації, суттєвими рисами якої є інноваційний розвиток.

Саме в області машинобудування закладається основа зростання продуктивності праці, створюються засоби виробництва, фактори, що сприяють збереженню енергетичних ресурсів, зменшення матеріалоємності та поліпшення якості продукції. Тому вивчення стану і тенденцій розвитку машинобудівного комплексу, виявлення проблем та виявлення перспектив є актуальним і своєчасним, оскільки Україна має великий потенціал природних інтелектуальних ресурсів, щоб зайняти провідне місце серед країн світу в галузі машинобудування. Явища, спричинені неефективною приватизацією та тінізацією економіки, вплинули на машинобудівний комплекс, призвели до загострення криз на підприємствах галузі, що призвело до зростання неплатежів та скорочення виробництва.

Приплив іноземних інвестицій у машинобудівний комплекс порівняно низький; в основному об'єктами іноземних інвестицій є автомобільні підприємства. Незважаючи на деякі значні успіхи в таких галузях, як аерокосмічна промисловість, виробництво енергетичного обладнання, важке та транспортне машинобудування та деякі інші, стан галузі в цілому не відповідає сучасним вимогам вітчизняної економіки та світу [1, 2]. Україні бракує низки високотехнологічних галузей, які визначають експортні позиції. За якістю та технологічними рішеннями електронні вироби, побутова техніка, сільськогосподарські та дорожньо-будівельні машини, а також ряд інших товарів значно поступаються іноземним аналогам. Для зміцнення позицій машинобудівних підприємств на зовнішніх ринках збуту експортну орієнтацію потрібно збільшити. Виручка від експорту повинна бути використана в основному для імпорту найновішого обладнання та технологій, а також комплектуючих. Необхідно досягти збалансованості експорту та імпорту.

Місце машинобудування в загальному обсязі експортованої продукції значною мірою визначає рівень науково-технічного розвитку країни, наукомісткість промислової продукції, відображає здатність економічної системи використовувати для свого кількісного і якісного зростання відновлювані ресурси. Досвід розвинутих країн показує, що перераховані вище проблеми не можуть бути вирішені лише на рівні підприємств. Досягнення мети сталого розвитку підприємств машинобудівного комплексу пов'язане із спільними діями з боку бізнесу та держави. Перед визначенням основних проблем розвитку підприємства слід провести найбільш повний аналіз його роботи. Всі аналізовані показники слід розглядати в динаміці в порівнянні з попередніми роками. Доцільно розглянути три основні складові підприємства, від яких залежить його робота і розвиток: виробництво, персонал, фінанси.

Таким чином, сучасний стан інноваційних процесів у вітчизняному машинобудуванні не відповідає ролі, яку ця галузь повинна відігравати в інноваційному процесі. Передчасно робити висновок про те, що за останні кілька років відбулися позитивні зрушення в інноваційних процесах у машинобудуванні. Модернізація вітчизняної промисловості шляхом будівництва виробничих потужностей на основі інноваційних технологій створить можливість поліпшити імідж машинобудівної галузі України у світі ринку. Насправді машинобудування втрачає роль лідера в інноваційних процесах у промисловості. Її роль зменшується як в інноваційній діяльності, так і в практичному виведенні інноваційних процесів на інноваційні продукти, необхідні внутрішньому та зовнішньому ринкам.

Література:

1. Четверта промислова революція: зміна напрямів міжнародних інвестиційних потоків: моногр. / за наук. ред. д.е.н., проф. А.І. Крисоватого та д.е.н., проф. О.М. Сохацької. Тернопіль: Осадца Ю.В., 2018. 478 с.
2. Птащенко О.В. Transformation of the global economic space in the present. *Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля: науковий журнал*. 2018. Випуск 4 (245). С. 14-18.

ТЕНДЕНЦІЇ ОСВІТИ В ЕПОХУ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Кирчата І.М., к.е.н., доцент

Горбуненко А.Б., здобувач PhD

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Цифрові технології обумовлюють радикальні зміни у житті людей, вимагають перегляду підходів до навчання, роботи та відпочинку, а також дозволяють по-новому мислити, планувати та приймати рішення, відкривають нові можливості на всіх рівнях соціального, економічного та культурного розвитку.

Концепція цифрової економіки, що полягає в ефективній взаємодії ринкової, технічної, економічної, виробничої, ресурсної, соціальної та інших видів діяльності шляхом організації реальних фізичних та віртуального представлення їх, повинна будуватися на глибокому дослідженні та обліку змін, що відбулися на сьогодні у всіх сферах та галузях економіки.

Сучасна економічна ситуація, що характеризується процесами цифровізації, пред'являє до освітніх організацій певні вимоги, пов'язані з необхідністю підготовки конкурентоспроможних фахівців, які мають не лише компетенції в рамках освітньої програми, що освоюється, а й додатковими цифровими компетенціями.

З приходом цифрової трансформації в бізнес поняття професій взагалі може зникнути, а для того, щоб перейти до цифрового суспільства, сьогодні все частіше залучаються фахівці, які з одного боку орієнтуються в технологіях, з іншого боку, орієнтовані на роботу з людьми та готові допомогти їм ефективно взаємодіяти з технологіями.

Впровадження цифрових рішень неможливе без програми з адаптації, тому неминучою стає необхідність удосконалення кадрового та матеріально-технічного забезпечення освітніх організацій вищої освіти та надання можливостей щодо:

- грантової підтримки для підготовки кваліфікованих кадрів для цифрової економіки;

- фінансування програм підвищення кваліфікації науково-педагогічних працівників, які беруть участь у реалізації освітніх програм у сфері інформаційних технологій;

- обладнання спеціальних лабораторій, комп'ютерних класів, програмного забезпечення.

Водночас, цифрова економіка, будучи пов'язаною із застосуванням цифрових комп'ютерних технологій, робить нагально актуальним для вузів питання надання освітніх послуг належної якості як за традиційними напрямками підготовки, так і безпосередньо за цифровими (інформаційними).

ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ПОСЛУГ

*Кирчата І.М., к.е.н., доцент
Репецький О.В., здобувач PhD*

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

На сьогоднішній день у зв'язку з активними процесами цифрової трансформації загрози економічній безпеці виникають хаотично, швидко трансформуються з однієї загрози в іншу, проникаючи до всіх сфер економіки.

Під час реалізації програми з цифровізації необхідно забезпечувати соціально-економічні умови, оскільки на сучасному етапі як людські, так і

виробничі відносини, структура економіки галузей, екологічні реалії, інформаційні системи прискорюються та змінюються.

Зростання залежності від цифрових технологій однозначно змінює спосіб ведення бізнесу, а значущим фактором при цьому стає те, що оскільки перехід до цифровізації оптимізує витрати, відбудеться зменшення реальних, високооплачуваних транзакцій у напрямку збільшення віртуальної, набагато дешевшої взаємодії.

З приходом цифрової трансформації в бізнес поняття професій взагалі може зникнути, а для того, щоб перейти до цифрового суспільства, сьогодні все частіше залучаються фахівці, які з одного боку орієнтуються в технологіях, з іншого боку, орієнтовані на роботу з людьми та готові допомогти їм ефективно взаємодіяти з технологіями.

Щоб залишатися на плаву в галузі, навіть малі підприємства мають стати технічно підкованими та наймати персонал, добре обізнаний з цифровим світом. Кожен бізнес, від інтернет-магазину одягу до постачальника програмного забезпечення, повинен мати уявлення про цифрові технології.

Перехід до цифрової економіки відбувається під впливом зовнішніх факторів, серед яких фундаментальним буде виступати позитивний клієнтський досвід, у той же час замовники та партнери підприємства повинні будуть мати високий рівень очікувань до доступу інформації про роботу компанії, її продукти.

З метою забезпечення такого рівня і потрібно використовувати технології та інформаційні системи, здатні агрегувати та обробляти дані з подальшим наданням їхнім бізнес-партнерам, контрагентам та клієнтам.

Слід зазначити, що умови цифрової економіки сприяють також пошуку нових способів управління ризиками підприємств, спираючись на наскрізні цифрові технології, що дозволяють як диференційовано підходити до цього питання, так і інтегрувати управлінські впливи на єдину комунікативну систему, що є єдністю інститутів взаємодії суб'єктів цифрової трансформації та забезпечує управління соціальними та економічними ризиками залежно від рівня розвитку цифрової свідомості у суспільстві.

ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ

Кудрявцев В.М., к.е.н., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Стійкий розвиток – це не пункт призначення, а динамічний процес адаптації, навчання та дій. Стійкий розвиток – це парадигма мислення про майбутнє, в якому екологічні, соціальні та економічні міркування збалансовані у прагненні до розвитку та покращення якості життя. Ці три сфери – суспільство, довкілля та економіка – взаємопов'язані. Процвітаюче суспільство залежить від здорового довкілля, яке забезпечує його громадян продуктами

харчування та ресурсами, безпечною питною водою та свіжим повітрям. Парадигма стійкості є фундаментальною зміною попередньої парадигми економічного розвитку з руйнівними соціальними та екологічними наслідками. Донедавна ці результати вважалися неминучими та прийнятними. Однак зараз вважається, що велика шкода чи серйозні загрози благополуччю людей та навколишньому середовищу на шляху економічного розвитку недоречні у рамках парадигми сталого розвитку.

Слід зазначити, що є різниця між «сталим розвитком» і «сталістю». Сталість часто розглядається як довгострокова мета (тобто більш стійкий світ), у той час як сталий розвиток відноситься до багатьох процесів та шляхів для її досягнення (наприклад, сталий бізнес, стає виробництво та споживання тощо). Можна дійти невтішного висновку, що з способів побудови сталого світу у сучасних умовах є досягнення сталого розвитку бізнесу. Однак у сучасних реальних умовах не завжди вдається досягти сталого розвитку бізнесу – у процесі функціонування він стикається з безліччю проблем. Звичайно, залежно від правового, економічного та фінансового середовища в різних країнах проблеми, які стоять перед сталим розвитком бізнесу, можуть бути різними. У той же час у більшості країн існують схожі проблеми, що перешкоджають сталому розвитку бізнесу. Тому, на наш погляд, з метою виявлення проблем, що перешкоджають сталому розвитку бізнесу в тій чи іншій країні та визначення шляхів їх усунення чи пом'якшення, важливо вивчити міжнародний досвід у цій сфері.

Абул Квасем Аль-Аміна, Уолтер Ліл Філхоб, М. А. Кабірдж вважають, що при розгляді проблем сталості, які стоять перед бізнесом, слід враховувати дві відповідні теорії, а саме інституційну теорію та теорію зацікавлених сторін. Для подолання таких проблем ці дві теорії найбільш застосовні для управління корпоративною стійкістю, оскільки пов'язані з поширенням та впровадженням організаційних практик серед організацій. Інституційна теорія наголошує на унікальній інституційній складності, з якою стикаються багатонаціональні корпорації (ТНК), і її застосування підкреслює перспективи як засіб розвитку. Вони надають можливості для подальшого розвитку у поширенні та реалізації організаційних заходів серед організацій, чи то офшорні, багатонаціональні чи національні фірми. Фундаментальні дії інституційної теорії підтримують легітимність та сприяють прийняттю місцевих практик у всіх бізнес-середовищах для подолання проблем у ширшому інституційному контексті за рахунок посилення можливостей щодо внутрішніх та зовнішніх зацікавлених сторін. Для порівняння, теорія зацікавлених сторін стверджує, що організації повинні однаково залучати як внутрішні зацікавлені сторони, такі як керівництво та співробітники, а також такі як:

- клієнти;
- фінансисти;
- постачальники;
- торговельні асоціації;
- політичні групи;

профспілки та державні органи щоб забезпечити механізми, які керують передовим досвідом у багатонаціональних компаніях (тобто офшорних чи міжнародних фірмах) а також для збільшення можливостей з метою розширення інституційного потенціалу.

Таким чином, фундаментальні аспекти теорії зацікавлених сторін можуть зменшити напруженість між вимогами офшорних вимог для глобальної інтеграції, з одного боку, та локальною адаптацією щодо встановленого економічними перспективами країн [1].

Дослідження показують, деякі автори відзначають такі проблеми у розвитку бізнесу:

- моральне та фізичне зношування застосовуваних технологій та обладнання;

- зниження престижності робочих та інженерно-технічних спеціальностей;

- низький рівень заробітної плати;

- брак кваліфікованих спеціалістів;

- брак фінансових ресурсів через невисоку інвестиційну та кредитну привабливість;

- наявність незадіяних морально застарілих виробничих потужностей;

- технологічно застаріла інфраструктура виробничих потужностей;

- невідповідність системи управління бізнесом сучасному рівню розвитку господарської діяльності;

- відсутність досвіду проведення маркетингових досліджень та не проведення таких досліджень;

- нерозвиненість або повна відсутність системи сервісу та технічної підтримки продукції, що випускається;

- вплив зарубіжних конкурентів.

Слід зазначити, що бізнес-структури, що діють в Україні, також стикаються і з вищепереліченими проблемами. Крім них, українські бізнесмени часто стикаються з такими проблемами:

- низька платоспроможність населення;

- різні труднощі у транспорті;

- ускладнений доступ до сировинної бази;

- наявність різних адміністративних бар'єрів, незаконне втручання у господарську діяльність органів місцевого управління;

- "виснаження" власників бізнесу;

- висока вага податкового навантаження;

- недосконалість фінансово-кредитної системи, високі відсоткові ставки за банківськими кредитами, проблеми із забезпеченням застави;

- наявність хабарництва та корупції;

- відсутність довгострокового та стратегічного мислення.

Досвід показує, що бізнес-діяльність без проблем неможлива. Таким чином, сталий розвиток бізнесу залежить від правильного прогнозування потенційних проблем та зусиль щодо прийняття та реалізації оптимальних рішень щодо усунення або зменшення їхнього впливу.

На наш погляд, для вирішення проблем, що стоять перед бізнесом, та досягнення його сталого розвитку доцільно реалізувати заходи щодо наступних напрямків:

регулярно аналізувати та прогнозувати проблеми, які можуть виникнути в ході бізнес-діяльності;

забезпечити адаптацію бізнес-діяльності до ринкових умов, що змінюються;

створення сприятливого середовища для інвестицій та інновацій з метою забезпечення сталого розвитку бізнесу;

розміщення продукції на різних ринках збуту для підвищення інвестиційної та кредитної привабливості бізнесу, вивчення та реалізація нових можливостей, у тому числі вихід на зарубіжні ринки;

вдосконалення системи управління бізнесом відповідно до мінливих реалій;

проведення маркетингових досліджень для ефективної реалізації виробленої продукції, виконаних робіт та послуг;

з метою підвищення конкурентоспроможності продукції постійно покращувати її якість, організувати сервісне обслуговування.

Література

1. Al-Amin, A. Q., Filho, W. L., & Kabir, M. A. The challenges of sustainability in business: how governments may ensure sustainability for offshore firms. *Technological and Economic Development of Economy*, 2018. 24(1). 108-140.

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТА АНАЛІЗ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ПРИ ДОСЛІДЖЕННЯХ СКЛАДСЬКИХ СИСТЕМ

Кудрявцева О.В., к.е.н., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Для здійснення прийняття обґрунтованих та об'єктивних рішень при дослідженні та проектуванні складських систем та управлінні логістичним процесом складської вантажопереробки необхідне застосування відповідних моделей.

Використання математичних моделей дозволяє виділити і формально описати найбільш суттєві зв'язки, оцінити форму і параметри залежностей змінних складської системи від впливу динамічного зовнішнього середовища.

Моделювання складських систем, залежно від цілей та ступеня наближення до реальних умов, можливо здійснити різними методами.

Пропонуємо провести аналіз наступних моделей, які доцільно застосувати для дослідження та проектування складів:

1. Просторове геометричне моделювання механізації та автоматизації складів. До області геометричного моделювання складів можна віднести такі взаємозв'язки між нерухомими об'єктами: взаємодія пакетів вантажів між

собою штабелях різного типу; взаємодія пакетів вантажів та складської будівлі у різних технологічних зонах основного зберігання, прийому та сортування, відбірки, комплектації, навантаження та розвантаження; взаємодія стелажів та підйомно-транспортних машин (у стаціонарному положенні); взаємодія стелажів та складської будівлі; просторове компонування технологічних зон у складській будівлі за висотою, довжиною та шириною складу. Мета моделювання у всіх випадках – описати аналітичними формулами, рівняннями, нерівностями, логічними виразами просторові взаємозв'язки між взаємодіючими стаціонарними об'єктами.

2. Складання та використання операційних аналітичних моделей складських систем. Операційне моделювання ґрунтується на результатах просторового геометричного моделювання та на відміну від нього описує обладнання складу не в стаціонарному, статистичному стані, а в динамічній зміні, у процесі функціонування.

3. Функціональні ситуаційні моделі. Методика складання та аналізу ситуаційних моделей на основі теорії масового обслуговування розглядається, як правило, стосовно транзитно-перевалочних складів залізничних станцій або вантажних терміналів. Особливістю таких складів є відсутність будь-яких комплектувальних та сортувальних робіт з вантажами всередині складу. Технологія переробки вантажів досить проста, у зв'язку з чим склад може бути лише в одному з чотирьох станів: коли на складі не виконується ніякої роботи; коли виконується лише розвантаження вантажів із залізничних вагонів та розміщення їх у зоні тимчасового зберігання; одночасно здійснюється розвантаження вагонів та навантаження автотранспорту; виконується лише навантаження автотранспорту; вагонів у складу немає, виконується тільки навантаження автотранспорту.

4. Комплексні комбіновані моделі складу. Комплексні моделі складу включають геометричні, просторові, аналітичні операції та функціональні ситуаційні моделі і можуть складатися для окремих технологічних зон складу або в цілому для порівняно нескладних об'єктів складського призначення. Такі моделі описують у математичній формі як стаціонарний стан робочих зон чи складу, і роботу його окремих механізмів і пристроїв і загальне функціонування з урахуванням різних станів, які у процесі експлуатації робочих зон чи складу загалом.

5. Функціональне моделювання з урахуванням методики SADT (structured analysis and technique). Впровадження логістичного підходу до управління складом як елементом логістичної системи як одну з вимог висуває швидку адаптацію складу до змін зовнішніх умов. Це означає, що моделювання має забезпечити адекватний опис суб'єкта, пов'язаного із зовнішнім середовищем.

З цього погляду особливий інтерес представляє методологія структурного аналізу та проектування - SADT, розроблена спеціально для того, щоб полегшити опис та розуміння систем. Вона виникла під сильним впливом концепції клітинної моделі, загальної теорії систем, технології програмування та кібернетики.

З точки зору SADT модель може бути зосереджена або на функціях системи або її об'єктах.

Суб'єктом моделювання є сама система, пов'язана з навколишнім середовищем. SADT – модель обмежує власний суб'єкт, тобто. модель встановлює елементи, що входять до системи, максимально концентруючись на описі системи. Вибір необхідної інформації про суб'єкт та форму її подання диктується цільовою функцією створення системи. Мета моделі стає критерієм закінчення моделювання.

На сучасному етапі розвитку інтегрованої логістики методологія SADT є найбільш підходящою для опису складних систем та процесів, що в них функціонують. Моделювання процесу на базі SADT дозволяє забезпечити:

- ємність і виразність, здатність у графічному вигляді величезне розмаїття комерційних, виробничих та інших операцій до рівня деталізації;
- простоту та доступність, що забезпечують точне та ясне зображення та сприяють узгодженості у використанні та інтерпретації;
- зручність взаємодії між системними аналітиками, розробниками та користувачами завдяки простоті вивчення та використання ієрархічної деталізації.

Отже, для прийняття обґрунтованих та об'єктивних рішень при дослідженні та проектуванні складських систем, а також управлінні логістичним процесом складської вантажопереробки потрібне застосування комплексу економіко-математичних моделей. У зв'язку з цим у цій роботі було проведено аналіз та систематизовано економіко-математичні моделі, що застосовуються у дослідженнях складських систем.

ГРОМАДЯНСЬКЕ СУСПІЛЬСТВО В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Макар Л.М., к.п.н, доцент

Харківський національний педагогічний університет імені Г.С. Сковороди

Особливих зусиль з формування принципової соціальної політики в країні, яка орієнтована на вирішення задач стратегічного напрямку розвитку, вимагає створення і розвиток соціально-орієнтованої ринкової економіки в країні. Соціальна політика країни має бути раціональною й ефективною і має формуватися з урахуванням економічної ситуації, історичних умов і національних особливостей, культурних традицій і має бути науково обґрунтованою.

На основі аналізу наукових положень, викладених в економічній літературі, нами було зроблено висновок про те, що соціально-орієнтована ринкова економіка являє собою особливу форму організації господарської діяльності, що характеризується узгодженістю основних економічних і соціальних процесів. Соціально-орієнтована ринкова економіка, з практичної точки зору, являє собою сукупність фактів сучасного економічного життя, а

формування і розвиток її характеризується встановленням наявності цілої низки її елементів, що проявляються у сучасному економічному житті і визначають функції життєзабезпечення і виробництва людського капіталу.

Тож, можна стверджувати, що найбільш розвинена форма ринкової економіки, в якій поєднуються принципи ринкового господарювання і свободи з соціальним порядком, соціальним прогресом і розвитком громадянського суспільства – є соціальною ринковою економікою.

У демократичних країнах головним завданням і пріоритетною діяльністю є саме формування справедливого, розвиненого соціально-орієнтованого суспільства на національному рівні, лібералізації економічних структур з метою надання їм відносної гнучкості, здатності приймати й швидко адаптуватися до змін, зменшення перенавантаження державного бюджету соціальними витратами при збереженні високого рівня соціальних гарантій.

Неможливо створити соціальну ринкову економіку без усвідомлення її важливості і необхідності суспільством, без розуміння того, що для успішної діяльності, яка передбачає підвищення добробуту всіх без виключення громадян, підвищення відповідальності людини за власні вчинки, прагнення до розвитку і самовдосконалення, необхідним є розвиток громадянського суспільства, його духовності і цінностей.

Звідси виникає необхідність формування груп за інтересами, що забезпечують зв'язок і єдність українського суспільства. Йдеться саме про громадянське суспільство, яке розвивається незалежно від держави і здійснює вплив на процеси змін у суспільстві, що у свою чергу, породжує зміни і в економічній сфері країни. Попри усвідомлення ролі громадянського суспільства для економіки і навпаки, досі суперечливими залишаються питання, що стосуються меж їхньої взаємодії, а також соціального простору, що включає така взаємодія. Так, представники класичної теорії пов'язують громадянське суспільство з економікою поза межами держави, ліберальної теорії – передбачають існування вільного ринкового обміну, який спирається на приватну власність (йдеться про вільну від держави економічну діяльність вільних індивідів). При чому господарська сфера визначає саме існування громадянського суспільства, виступаючи його центром [1].

Ознаки громадянського суспільства, які пов'язані зі свободою як його основоположною характеристикою і які є характерними безпосередньо для економіки, це: рівноправність і захищеність усіх форм власності, насамперед приватної (в її групових та індивідуальних різновидах); економічна свобода громадян та їх об'єднань, інших суб'єктів виробничих відносин у виборі форм і здійсненні підприємницької діяльності; свобода і добровільність праці на основі вільного вибору форм та видів трудової діяльності [2].

На наш погляд, лише через об'єднання зусиль всіх соціальних прошарків і розвиток соціальної активності більшості громадян нашої правової, демократичної, соціальної держави громадянське суспільство буде здатним до виконання своїх функцій, пов'язаних з реалізацією прав і задоволення інтересів, як своїх власних так і всього суспільства. Цим функціям відповідають різні

інститути громадянського суспільства, стійкі зв'язки між якими забезпечуються цілісністю його структури.

Отже, соціальна ринкова економіка не може розвиватися ефективно без громадянського суспільства, якому, у свою чергу, потрібна підтримка держави при здійсненні своєї діяльності і виконанні основних функцій.

Література:

1. Карась А. Філософія громадянського суспільства в класичних теоріях і неокласичних інтерпретаціях. URL: http://www.experts.in.ua/baza/doc/download/grom_suspilstvo.pdf
2. Рабінович П. Основи загальної теорії права та держави. Видання 5-те, зі змінами. Навчальний посібник. К.: Атіка, 2001. 176 с. URL: <http://pravo.biz.ua/content/001/>

ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

*Миронець М.А., аспірантка
Павелко О.В., д.е.н., професор
Національний університет водного господарства та
природокористування*

Одним із ключових чинників ефективності господарської діяльності будь-якого підприємства є обґрунтована стратегія розвитку його конкурентоспроможності. Досвід останніх років вказує на те, що суб'єкти господарювання, які перебувають приблизно в однакових складних умовах сформованої ринково-економічної ситуації в Україні, по-різному вирішують свої проблеми щодо конкуренції на ринку: одні проявляють повне невміння і безпорадність, а інші, дотримуючись принципів і методів маркетингу, знаходять перспективні шляхи розвитку. Таким чином, в сучасних економічних реаліях ефективне використання підприємницького потенціалу є одним із найважливіших засобів підвищення конкурентоспроможності в цілому.

В економічній літературі термін «конкурентоспроможність підприємницького потенціалу» чітко не означений, існують різноманітні його трактування, хоча загалом складові є досить вживаними. Конкурентоспроможність – обумовлене економічними, соціальними і політичними факторами стійке становище країни або товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках [1]. Це зіставлення конкурентних позицій господарюючих суб'єктів на одному ринку [2]. Підприємницький потенціал підприємства виявляється настільки значимим і своєрідним, що неможливо запропонувати єдину методику збирання даних стосовно їхньої обробки та ідентифікації для прийняття відповідних рішень [3].

Потенціал (від латинського «*potentia*» – можливість, потужність) –

корисна властивість, що виявляється тоді, коли об'єкт, потенціал якого є предметом досліджень (держава, галузь, підприємство, особа тощо), здійснює певну діяльність, спрямовану на досягнення встановлених цілей [4].

Однак суттєвими характеристиками власне конкуренції є такі:

- 1) ринковий характер конкуренції;
- 2) обмежений обсяг платоспроможного попиту, за який ведеться жорстка боротьба;
- 3) конкуренція розвивається тільки на реальних сегментах ринку.

Підсумовуючи точки зору та формулювання дослідників теорії конкуренції, можна констатувати, що економічна сутність конкуренції як складного економічного явища, невід'ємного елементу і умови функціонування ринку як засобу реалізації підприємництва полягає в суперництві інтересів суб'єктів ринку за більш вигідні умови підприємницької діяльності з метою отримання максимального прибутку. Підприємницький потенціал можливо поліпшити за рахунок набутого досвіду, знань і умінь, своєчасної підготовки і перепідготовки відповідно до зміни техніки і технології виробництва.

Диференціація понять «конкурентоспроможність» та «лідерство» безпосередньо пов'язана з розумінням сутності економічного зростання та економічного розвитку. Конкурентоспроможність макросистем, як і лідерство, формується за наявності певних переваг. Проте лідерство означає для них реалізовану можливість домінування та впливу на стан ринків, окремих комерційних проектів, угод тощо, фактично при безальтернативності ситуації для інших учасників ринку. Розуміння лідерства тяжіє до визначення цього поняття як відносин з приводу: домінування в ринковому середовищі; підпорядкування суб'єктам, які наділені більшою ринковою владою; впливу, який провідні учасники економічних відносин чинять на інших суб'єктів ринку; г) слідування певній ринковій поведінці, визначеній лідером. Тобто лідерство означає результат максимального тиску, який потенційно один учасник може чинити на іншого [5].

Отже, підприємницький потенціал є узагальнюючою характеристикою наявних ресурсів та можливостей і функціональних здібностей суспільства в економіці. Характерною його особливістю слугує те, що він неодмінно вдосконалюється і залежить, насамперед, від рівня розвитку продуктивних сил станом на визначений період часу.

Література:

1. Гунський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. К.: Наукова думка, 1998.
2. Педченко Н. С. Деякі аспекти конкуренції і конкурентоспроможності в ринковій економіці. *Регіональні перспективи*. 2000. № 4 (11).
3. Вовчак А.В., Камишніков Р.В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація. *Теорія маркетингу*. 2005. № 2.
4. Шершньова З. Є., Оборська С. В. Стратегічне управління: Навч. посібник. К.: КНЕУ, 1999. 384 с.

5. Шкурупій О. В., Базавлук Н. Г. Конкурентоспроможне функціонування національної економіки на основі чинників інтелектуально-інноваційного розвитку : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2016. 247 с.

РЕФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИКИ ПОСТАЧАННЯ В УМОВАХ КРИЗИ

*Непран А. В., к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

В умовах кризових органи управління підприємством повинні підвищити ефективність виконання усього кола функцій по постачанню виробничих запасів на підприємство. Це означає, що необхідною умовою підвищення ефективності виробництва є дослідження і професійне використання в господарській діяльності форм і методів господарської діяльності, спрямованої на покращення організації постачальницько-збутової політики підприємства. Це вимагає вирішення завдань оптимізації переміщення матеріальних потоків у межах діючих сформованих чи нових логістичних ланцюгів з урахування виникнення нових ризиків та загроз [1, с. 115].

В числі найважливіших напрямків логістики постачання є позбавлення від загроз: повної залежності від постачальника; повної залежності від покупця; повної залежності від банку. Щоб зменшити залежність підприємства від покупця продукції, необхідно уникати покупців, які мають виключне право на купівлю продукції підприємства, контролювати політику дилерів (дистриб'юторів) щодо цін і умов оплати, збільшити за можливістю частку продукції, яка реалізується споживачам без посередників. Наявність ексклюзивного покупця призводить до того, що він має можливість контролювати обсяги реалізації та ціни, за якими реалізується продукція підприємства. В кінцевому рахунку це призводить до того, що підприємство підпорядковується такому трейдеру, який нав'язує ціни, умови оплати, що в кінцевому рахунку, негативно впливає на прибуток підприємства.

У зв'язку з цим рекомендується укладати договори з декількома постачальниками за усіма типами виробничої сировини, матеріалів та комплектуючих виробів. В умовах обмеженості ресурсів на підприємстві є доцільним використовувати умови «давальницької сировини» для постачальників. За наявності значних коштів у підприємства і високих перспективах ринку збуту доцільним є купівля підприємством значної долі в капіталі постачальника. Це дає можливість здійснювати вплив на цінову політику постачальника.

З метою мінімізації збитків при недостатності фінансових ресурсів від структурного підприємства, що здійснює постачання виробничих запасів, необхідно забезпечити мінімізацію вартості закупівлі сировини, матеріалів та комплектуючих, а також покращити роботу транспортного підрозділу, що здійснює доставку вантажів. Досягнення цієї мети можливо при: наявності

оперативної інформації, що є у розпорядження структурного підрозділу, яке здійснює закупівлю запасів; якісне і жорстке нормування витрат сировини, матеріалів, палива і енергії; впровадження гнучкої системи розрахунків за поставки запасів. Оперативна інформація повинна включати:

потреба в окремих видах сировини, матеріалів, палива, комплектуючих виробів і т. п.;

залишки запасів на складі;

обсяг незавершеного виробництва;

строки виконання поточних договорів на купівлю виробничих запасів;

рівень завантаження виробничих потужностей.

З метою покращення організації роботи відділу матеріально-технічного постачання, доцільно здійснити наступні заходи:

встановлення прямих зв'язків як з існуючими, так і з перспективними постачальниками, отримання оперативної інформації від них щодо цін, умов розрахунку;

купівля мілких партій сировини, матеріалів та комплектуючих виробів не у виробників, які поставляють великі партії, а в торгівельно-збутових організацій, що зменшує ризики «заморожування» оборотних засобів;

введення в практику закупівлі в першу чергу сировини і матеріалів у тих підприємств, які здійснюють продаж на умовах часткової оплати (оплати частинами), що дозволяє зекономити частину коштів і зберегти їх в обороті підприємства;

виділити кошти на покращення роботи складського господарства підприємства з метою зниження транспортно-заготівельних витрат;

Рекомендується для задоволення потреби за будь-яким видом сировини і матеріалів мати не менше двох постачальників. З цією метою доцільно провести конкурсний відбір постачальників, що дозволить мінімізувати втрати від можливих зривів поставок та знизити ціни на їх продукцію. В той же час при купівлі сировини і матеріалів у постачальників, з якими підприємство здійснює закупки тривалий час, необхідно намагатися отримати відстрочки платежів через ризики втрати покупця.

При здійсненні оплати необхідно намагатися досягти оптимального співвідношення між оплатою за готівку, безготівковою оплатою та бартером. Використанні готівки для розрахунків за сировину і матеріали повинно обмежуватися особливими умовами закупівлі сировини, матеріалів та палива. Доцільно максимально обмежити використання бартерних операцій.

Впровадження цих заходів дозволить підприємству мінімізувати збитки, зменшити ризики порушення постачання виробничих запасів на підприємстві.

Література:

1. Полянська А. С., Мартинець В. Б., Кабан О. В. Оптимізація ланцюга постачання на підприємстві в умовах кризових явищ. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2022. Вип. 18(2). С. 112–127.

ТРУДОВА МІГРАЦІЯ ЯК ТЕНДЕНЦІЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Нестеренко В.Ю., к.е.н., доцент,

Бабій В.С., аспірант

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Сучасний стан розвитку національної економіки України характеризується надзвичайними темпами трудової міграції. Ситуація катастрофічно загострилася з початком військових дій, які викликали ще більш інтенсивне переміщення, в тому числі економічно активної частини працездатного населення.

Говорячи про проблему активної трудової міграції та про її наслідки для розвитку національної економіки, слід насамперед ґрунтовно проаналізувати причини виникнення такої ситуації в державі.

Усі причини, що викликають переміщення економічно активного населення між регіонами та країнами, прийнято укрупнено поділяти на наступні групи: гуманітарна група причин; економічна група причин.

До гуманітарної групи традиційно відносять такі фактори, які сприяють тому, що економічно активний кваліфікований працівник обере трудову міграцію через обмеження свого соціального та професійного розвитку в тому регіоні, де він перебуває. Тобто це такі причини, які викликають незадоволеність своїм соціальним статусом, обмежують його подальше підвищення, викликають незадоволення, депресивні настрої та обмежують самовдосконалення потенційного трудового мігранта.

Традиційно в умовах України більш вагомою при прийнятті рішення про трудову міграцію, є друга група причин - економічна. Це всі фактори, які викликають незадоволеність рівнем оплати праці, недостатнім рівнем отримання соціальних послуг, зокрема медичних та освітніх, а також фактори, які викликають недостатній рівень споживання домогосподарства, до якого належить потенційний трудовий мігрант.

Однак слід відзначити, що дія цих двох груп факторів значно активізується загальними макроекономічними умовами, в яких перебуває населення України, такими як нестабільність економіки, підвищення вартості життя та агресивні дії російської федерації, які жителі східних регіонів вважають потенційно небезпечними для себе і в майбутньому після закінчення військових дій.

Література:

1. Пікулик О.І. Причини, особливості та наслідки трудової міграції в Україні. Мукачівський державний університет. *Економіка і суспільство*. 2019 р., № 20. С. 48-50.

2. Терещенко Д.А. Вплив міграційних процесів на розвиток людського капіталу. *Держава та регіони. Серія: Державне управління*. 2019. №4(68). С. 207-214.

ІСТОРИЧНІ ЕТАПИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ

Плахтій А.О., аспірантка

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

З XVIII століття та по сьогоднішній час автомобілі є частиною людського життя. Віхи історії змінювали одна одну і це позначалося на способах життя людей та засобах виробництва, на пріоритетах соціально-економічного розвитку. Змінювалися і автомобілі як закономірна відповідь на новітні вимоги.

29 січня 1886 року німецький інженер Карл Бенц отримав патент на триколісний автомобіль «Motorwagen» з двигуном внутрішнього згоряння [1]. Ця подія дала старт розвитку автомобільної індустрії, серед історичних етапів якого слід виділити такі інноваційні події.

«Бензинова епоха». До кінця XIX століття у технічно розвинених країнах, таких як США, автомобільний парк був приблизно таким: 22% всіх випущених механічних екіпажів становили бензиномобілі, 38% – електромобілі та 40% – паромобілі. Втім, суперники бензинового двигуна не мали складних систем запалювання й коробки передач у трансмісії, тому досить швидко їх частка у автопарку знизилася до 1% [2].

«Дизельний конкурент». 28.01.1897 р. відбулися випробування двигуна внутрішнього згоряння нового типу. Керував експериментом німецький винахідник і інженер Рудольф Дизель. У 1899 році завод Нобеля розгорнув масове виробництво дизельних моторів [3].

«Його Величність, електричний стартер». Для того, щоб двигун внутрішнього згоряння запрацював, автолюбителю потрібно було розкрутити його до частоти запуску, використовуючи свою м'язову силу [4]. 24 листопада 1903 року Клайд Дж. Коулман з Нью-Йорка отримав патент на електричний стартер для автомобіля. Саме пристрій Коулмана пізніше модернізував і ввів у масове застосування інший американський винахідник, інженер та засновник компанії Delco Черльз Каттерінг [5]. У 1912 році в серійне виробництво було запущено автомобіль Cadillac, в якому коленвал двигуна розкручувався стартером Каттерінга [4].

«ABC... Ні, правильно – ABS». ABS – це система активної безпеки, яка запобігає блокуванню коліс транспортного засобу при гальмуванні. Ще в 1936 році Bosch подав заявку на патент на «пристрій, що запобігає блокуванню коліс автомобіля під час гальмування», і закономірно саме в цій компанії в 1978 році дебютувала система ABS [6]. Сьогодні завдяки ABS вдається уникнути до чверті аварій, адже на відміну від водія, ця електронна система здатна пригальмовувати колеса 16 разів у секунду [7].

«Прощай, «механіка»!». Повністю автоматичну гідромеханічну коробку передач (Hydra-Matic) General Motors представили в 1940 році. Ближче до середини 1960-х рр. автоматичні гідромеханічні коробки передач досягли піку своєї популярності. У 1980-х рр. стала простежуватися тенденція до постійного збільшення числа передач. Сьогодні можна зустріти АКПП, які мають 5, 6 і більш «швидкостей», завдання яких – успішно конкурувати з преселективними роботизованими коробками типу DSG [8].

«Маленький помічник». Підсилювач керма – це система чи механізм, які зменшують зусилля кермування задля підвищення комфорту та безпеки руху, спрямовуючи енергію у відповідні частини рульового механізму задля зменшення зусилля необхідного для повороту керма, що особливо актуально під час руху з малою швидкістю чи повороті коліс на місці [9]. Корпорація Chrysler була першою, хто зробив доступним гідропідсилювач керма в легкових автомобілях, включивши технологію до Imperial 1951 [10].

«Безпека перш за все». Безпека пасажирів легкового автомобілю досі «стоїть на двох китах» – пасок безпеки та Airbag. Пасок безпеки у 1959 році винайшов Нільс Болін [11]. Airbag (англ. «повітряна подушка») вперше було встановлено в автомобіль потокового виробництва у 1973 році [12].

Інноваційний розвиток автомобільної індустрії триває: настала епоха цифровізації та екологізації; невпинно наближається епоха повної автономізації автомобілів.

Література:

1. Лук'янюк В. Перший автомобіль. URL: <https://www.jnsm.com.ua/h/0129P/>
2. Коржавін Ю.А. Історія автомобільного транспорту: конспект лекцій. URL: <https://www.dstu.dp.ua/Portal/Data/1/4/1-4-kl41.pdf>
3. Винахід дизельного двигуна. URL: <https://vir.uan.ua/invention-of-diesel-engine/>
4. Малахова О. Підступність заводної ручки або історія винаходу стартера. URL: <https://infokava.com/uk/36657-kovarstvo-zavodnoy-ruchki-ili-istoriya-izobreteniya-startera-foto.html>
5. День в історії: запатентували електричний стартер. URL: <https://avtopogliad.com.ua/autolegends/1285/den--v-istorii-zapatentovali-elektrichnij-starter>
6. Система ABS – що це таке? Як працює антиблокувальна система гальм? URL: <https://webshop-ua.intercars.eu/chitaite/News/systema-abs-shcho-tse-take-yak-pratsiuie-antyblokuvalna-systema-halm>
7. Маховик А. Ювілей ABS, яка врятувала від чверті усіх ДТП. URL: <https://autogid.pro/history/yuvilej-abs-yaka-vryatuvala-vid-chverti-usih-dtp/>
8. Історія АКПП: хто придумав коробку автомат. URL: <https://yak-zrobyty.in.ua/istoriya-akpp-xto-pridumav-korobku-avtomat/>
9. Підсилювач керма. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Підсилювач_керма

10. Автомобільна безпека. URL: https://ewikiuk.top/wiki/Automotive_safety
11. Ремінь безпеки – один з найважливіших винаходів у автоіндустрії. URL: https://24tv.ua/remim_bezpeki_odin_z_nayvazhlivishih_vinahodiv_u_avto_industriyi_n72353
12. Никоненко А. Історія створення подушок безпеки Airbag. URL: <https://airbag-service.com.ua/uk/statti/istoriya-stvorenniya-podushok-bezpeki-airbag/>

ОЦІНКА ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Прокопенко М.В.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Одним з основних напрямів аналізу економічного потенціалу є оцінка ефективності розвитку підприємства та факторів, що впливають на цей процес. У зв'язку з цим обов'язковій оцінці підлягають як матеріальні, так і нематеріальні ресурси з точки зору раціональності їх використання у виробничій діяльності.

Слід зазначити, що структура економічного потенціалу підприємства обумовлюється кількістю та якістю наявних ресурсів, а саме: чисельністю основного персоналу; фондами підприємства; матеріальними засобами; інноваційними ресурсами; кваліфікацією та освітнім рівнем колективу; рівнем підготовки управлінського персоналу; гнучкістю процесу використання ресурсів (адаптація до змін ринкового середовища); застосуванням нових, сучасних технологій та постійним оновленням виробничої та організаційної структури. Крім того, дана структура виділяється здібністю швидко отримувати, обробляти і використовувати інформацію для прийняття оптимальних управлінських та фінансових рішень на шляху зміцнення економічного стану підприємства [1].

Основними факторами, які безпосередньо впливають на структуру, масштаб та розвиток економічного потенціалу є:

- фактор часу існування (роботи, функціонування) підприємства, від створення до теперішнього моменту;
- фактор масштабу та особливості виробничо – господарського функціонування (номенклатура, обсяг);
- фактор прибутку підприємства за звітний період часу;
- фактор витрат на виробничо - реалізаційну діяльність підприємства (оцінка ефективної собівартості, співвідношення масштабів продукції реалізованої та виробленої);
- фактор структури та розмірів капіталу підприємства (позиковий, власний);
- фактор інвестиційної привабливості підприємства;
- системний фактор залучених інвестиційних ресурсів.

Насамперед необхідно звернути увагу на внутрішні чинники (фактори) розвитку економічного потенціалу підприємства, оскільки у більшості випадків вони є основними.

При цьому раціональним є використання критеріального підходу у дослідженні, а саме аналіз наступних факторів:

- фактор фінансового забезпечення підприємства;
- фактор ступеню розвитку продуктивних сил (промисловий потенціал);
- фактор масштабів використання інноваційних технологій;
- фактор матеріального забезпечення виробничої діяльності (сировина, енергоресурси тощо);
- фактор кадрового складу [2].

Також необхідно враховувати, що вищеперелічені фактори впливають не окремо, а комплексно – формуючи підсистеми економічного потенціалу.

Виділимо ряд найважливіших підсистем з погляду розвитку загального економічного потенціалу підприємства:

- репутаційний потенціал;
- брендовий потенціал;
- науковий потенціал (ліцензії, інновації, розробки);
- кваліфікаційно – персональний потенціал (якісний склад персоналу підприємства);
- фінансовий потенціал (власні та залучені кошти);
- інвестиційний потенціал;
- організаційний потенціал;
- ринковий потенціал (наявність, кількість та «якість» клієнтів, особливо постійних);
- інформаційний потенціал (розвиток власної електронної бази даних);
- технологічний потенціал [3].

Ніколи не слід ігнорувати вплив зовнішніх факторів (чинників), головним з яких є діяльність конкурентів з точки зору впливу на ринкову середу.

Крім того, обов'язково необхідно постійно враховувати вплив законодавчої бази в розрізі специфіки (сфери) діяльності фірми з метою вчасного коректування поведінки на ринку.

Основним результатом дослідження внутрішніх та зовнішніх факторів розвитку економічного потенціалу в динаміці є обґрунтування стратегічних планів розвитку підприємства та оцінка обсягу витрат матеріальних (нематеріальних) ресурсів на реалізацію запланованих організаційних рішень.

Література:

1. Бачівський Б.Є., Заблудська І.В., Решетняк О.О. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2019. 400 с.
2. Сафонов Ю.М., Завізна Н.С. Управління економічним потенціалом підприємства : навч. посіб. Одеса : Апрель, 2018. 234 с.
3. Пріб К.А., Патіка Н.І. Діагностика у системі управління : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 432 с.

ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РИНКУ МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОДУКЦІЇ

*Шершенюк О.М., к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Забезпечення економічної стійкості підприємства відбувається шляхом змін у виробничій, фінансовій, організаційній, управлінській, інноваційній та інших видах діяльності, але таким чином, щоб підтримувати та покращувати економічні показники та збільшувати потенціал та конкурентоспроможність. Необхідно організувати процес вирішення комплексу конкретних завдань та забезпечити їх реалізацію, що реалізується на основі формування системи управління стійким розвитком для машинобудівного підприємства. Автор розуміє систему управління стійким розвитком машинобудівного підприємства як організаційні, економічні та управлінські відносини у виробничо-економічній системі, що виникають внаслідок досягнення динамічного балансу між параметрами конкурентного зовнішнього середовища та внутрішнього середовища підприємства [1].

Концептуальна схема вивчення проблеми сталого розвитку машинобудівних підприємств базується на розумінні розвитку як властивості систем, у діяльності яких є прагнення подолати вплив змін у зовнішньому середовищі за допомогою власного розвитку.

Для сталого розвитку машинобудівних підприємств важлива підсистема зовнішнього середовища, яка створює можливості для реалізації науково-технічного потенціалу, тобто кадрової складової середовища, яка формується на основі науково-технічного потенціалу наукових, дослідно-виробничих, експериментальних проектних організацій, вищих навчальних закладів, що спеціалізуються на здійсненні наукових досліджень. Кадровий потенціал у зовнішньому середовищі – це сукупність людей, які можуть потрапити на машинобудівне підприємство або завдяки своїй освіті, або своїм навичкам. Кадровий потенціал складається з випускників вищих та спеціальних навчальних закладів відповідної кваліфікації, спеціалістів інших організацій або спеціалістів, які тимчасово не працюють, але мають достатній досвід та навички для здійснення спеціалізованої діяльності на цьому підприємстві.

Побудована модель взаємозв'язку зовнішнього середовища та машинобудівного підприємства пояснює механізм сталого розвитку. Злагоджена дія окремих складових зовнішнього середовища: економічної, соціальної, екологічної, науково-технологічної та кадрової орієнтує компанію на вибір пріоритетних напрямків діяльності. В контексті сталого розвитку продукція машинобудівних підприємств виглядає як новостворені ресурси, за допомогою яких вирішується проблема підтримки збалансованого, збалансованого розвитку економічних, соціальних, екологічних, науково-технічних та людських ресурсів суспільства. вирішено [2].

Для українських машинобудівних підприємств перехід від функціонального підходу до управління розвитком до інтегрованого підходу, заснованого на розробці стратегії управління сталого розвитку підприємства, стає життєво важливим [1]. Комплексний підхід дозволяє прогнозувати не тільки фінансово-економічний стан самого підприємства, а й динаміку зовнішніх факторів, на основі яких визначаються сильні та слабкі сторони позицій підприємства на ринку, розробляються ініціативні заходи для його розвитку і приймаються відповідні управлінські рішення. Такий підхід до розробки механізму управління економічною стабільністю з урахуванням досвіду розвинених країн, особливостей галузі та екологічних факторів може стати основою для розробки загальної довгострокової стратегії економічного розвитку підприємства. Це забезпечить стабільність функціонування на основі динамічного балансу процесів розвитку та процесів поточної діяльності з урахуванням специфіки попиту на вироблену продукцію. Визначення сталого розвитку промислового підприємства пов'язане з концепцією стабільності та сталого зростання і вважається синонімом у багатьох джерелах. Сталий розвиток визначається динамічним станом системи, має багато можливих станів, які можуть змінюватися як постійно, так і дискретно в певні моменти часу. У кожен окремий фіксований момент часу економічна стабільність підприємства – суб'єкта господарювання є статичною стабільністю. Існуючі підприємства більш відповідають динамічній економічній стабільності. Вона характеризує і оцінює процес розвитку господарських об'єктів у постійному русі в часі.

Література:

1. Бондарук Ю.В. Формування моделі інноваційного розвитку машинобудівних підприємств. *Науковий вісник Ужгородського університету. Зб. наук. пр. Серія: Економіка*. 2016. Вип. 48. С. 62–65.
2. Великий Ю.В., Юрін Є.І. Інноваційний розвиток машинобудування України в контексті становлення постіндустріального суспільства. *Схід*. 2013. № 4. С. 5-11.

ОБґРУНТУВАННЯ ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДОЦІЛЬНОСТІ УТЕПЛЕННЯ БУДІВЕЛЬ З ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТИХ МАТЕРІАЛІВ (НА ПРИКЛАДІ БАГАТОПОВЕРХОВОГО ЖИТЛОВОГО БУДИНКУ)

*Юрченко О.В., к.е.н., доц.
Круподьор М, магістрант ПЦБ
Сумський національний аграрний університет
Деділова Т.В., к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Одним із основних завдань сучасного будівництва є дотримання екологічної безпеки і необхідність утилізації будівельних відходів.

Використання екологічно чистих будівельних матеріалів не наносить шкоди нашому довкіллю та значно легше в утилізації. Крім того, їх застосування є менш витратним у порівнянні з традиційними матеріалами, що позитивно відображується у кошторисній вартості будівельно-монтажних робіт.

Обов'язковим компонентом в екологічному утеплювачі є антипірен, а також з'єднувальні компоненти. Антипірени – це такі речовини, які роблять матеріал вогнестійким, непідвладним гниттю і впливу комах. Стосовно з'єднувальних компонентів, то вони допомагають з'єднати волокна в одну цілісну структуру.

В даному контексті метою дослідження слід обрати визначення і порівняння властивостей матеріалів утеплення з екологічно чистих матеріалів з їх класичним варіантом. Досягти цієї мети можна за допомоги аналізу та порівняння матеріалів в утепленні будівель.

Порівнянню підлягають екологічність та довговічність матеріалів, а також їх економічні характеристики в площині ціноутворення. Основне завдання – показати доцільність та знайти альтернативу заміни класичним матеріалам, які б не загрожували навколишньому середовищу, як під час експлуатації, так і після переробки, коли буде закінчений їх термін експлуатації.

Обґрунтування техніко-економічної доцільності утеплення будівель з екологічно чистих матеріалів базується на системно-структурному аналізі, виробничих спостереженнях, порівняльному аналізі тощо.

Науковим результатом може стати доповнення концепції застосування даних матеріалів у вітчизняній практиці будівництва на основі доведення тези щодо повноцінної заміни ними класичних будівельних утеплювачів та витіснення останніх з ринку.

Таким чином, застосування екологічних матеріалів у будівництві може забезпечити:

- високі теплоізоляційні характеристики та негорючість;
- термін експлуатації не нижче 60 років,
- зберігання усіх експлуатаційних якостей протягом усього терміну служби.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПЛУАТАЦІЙНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ПОЛІСТИРОЛ БЕТОНУ ДЛЯ БУДІВЕЛЬНИХ КОНСТРУКЦІЙ І ВИРОБІВ: ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

Юрченко О.В., к.е.н., доц.

Переяслов М., магістрант ПЦБ

Сумський національний аграрний університет

Токар І.І., асистент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

В сучасних умовах енергетичної кризи особливої актуальності набувають питання пошуку нових підходів до вирішення проблем по теплозахисту будівель і споруд відповідно до сучасних вимог військово-економічних реалій, а також чинної нормативної документації в будівництві. У зв'язку з цим виникає потреба у застосуванні нових конструкційно-теплоізоляційних будівельних матеріалів і виробів, що відповідають вимогам даних норм, технологічних у виробництві, і відповідають умовам економічної доцільності. Сьогодні новим запитам може відповідати будівельний матеріал, що використовується під назвою полістирол бетон (EPS beton).

Отже, зазначимо, що за цих умов основною метою дослідження може виступати техніко-економічний пошук альтернативних технологій виготовлення виробів і вивчення міцності, деформаційних і експлуатаційних характеристик полістирол бетону, як матеріалу для несучих будівельних конструкцій і виробів, під короткочасним і тривалим впливом навантаження. Об'єктом порівняння буде виступати: енергоефективність та довговічність досліджуваного матеріалу, швидкість монтажу, кошторисна вартість будівлі.

На особливу увагу за цих умов заслуговує:

- аналіз конкуренції на ринку стінових конструкцій за теплотехнічним та вартісним характеристикам, швидкістю монтажу та екологічністю матеріалів для будівництва.

- розробка конструкційно-теплоізоляційної і раціональної технології виготовлення несучих конструкцій і виробів з даного виду легкого бетону.

Підчас дослідження було доведено, що полістирол бетон перевершує за своїми технологічними властивостями багато інших будівельних матеріалів і не поступається конкурентам з одної й той самої групи. За своїми техніко-економічними й експлуатаційними характеристиками він впевнено випереджає своїх конкурентів та є однією з останніх розробок вчених. Так, витрати на опалення будинків з полістирол бетону в 2-3,5 рази нижче, ніж у цегляних. Якщо ж порівнювати полістирол бетон з пінобетоном, то з'ясується, що головною перевагою пінобетонних блоків є їх відносно низька ціна..

Таким чином, технічно бездоганний будинок можна побудувати тільки з ідеального матеріалу. І хоча прогрес не стоїть на місці, на сьогоднішній день одним з найбільш ефективних матеріалів вважається полістирол бетон, який значно знижує трудові, фінансові та експлуатаційні витрати.

ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ МОНТАЖУ МОНОЛІТНИХ КОНСТРУКЦІЙ З НЕЗНІМНОЮ ОПАЛУБКОЮ (НА ПРИКЛАДІ БАМАТОПОВЕРХОВОГО ЖИТЛОВОГО БУДИНКУ З ОФІСНИМИ ПРИМІЩЕННЯМИ)

Юрченко О.В., к.е.н., доц.

Стадник А.О., магістрант ПЦБ

Сумський національний аграрний університет

Токар І.І., асистент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Будівельна галузь є однією з головних сфер створення суспільного продукту. Воно щільно увійшло до життя сучасної людини і держави в цілому за критеріями ергономічності, комфортності, надійності, економічної доцільності, мінімізації вартості виробництва й обсягів ресурсів, екологічності технологій та швидкості виконання будівельно-монтажних робіт. Відповідно, це зумовлює динамічний розвиток галузі, який спирається на технології зведення стін за допомогою матеріалів, які не потребують демонтажу після формування конструкції.

Переважно, така інноваційна технологія використовується у будівництві будівель з малою поверховістю, виходячи з їх конструктивних особливостей. Крім того, вона є такою, що передбачає широке використання новітніх будівельних матеріалів органічного і неорганічного походження, корисних при возведенні капітальних перегородок і стін будівель.

Метою проведеного дослідження є детальний техніко-економічний аналіз процесу будівництва багатоповерхового житлового будинку з офісними приміщеннями (м. Суми) із застосуванням матеріалів, що не потребують демонтажу, та їх порівняння за швидкістю виконання БМР та їх кошторисною вартістю. Для цього необхідно: по-перше, проаналізувати та узагальнити методичні підходи, конструктивні і організаційно-технологічні рішення, дослідити нормативну базу і результати досліджень у даній галузі будівництва; по-друге, розробити методику урахування впливу організаційно-технологічних факторів на параметри процесу бетонування у незнімних опалубках монолітних конструкцій.

Наукова новизна за результатами дослідження полягає в удосконаленні методичного підходу до експериментальних досліджень у частині підвищення міцності у влаштуванні будівель за системою з незнімної опалубки.

Таким чином, технологія використання монолітних конструкцій з незнімною опалубкою є однією з найсучасніших технологій зведення стін, що має низку важливих і необхідних на сьогоднішній день переваг, зокрема, значну швидкість зведення будівель, високі показники тепло- і звукоізоляції, високий ступінь надійності і довговічність тощо.

КӘСІПОРЫНДА МАРКЕТИНГТІК ҚЫЗМЕТТІ ҚАЛЫПТАСТЫРУ

*Ганиева И.Н. магистр, аға оқытушы
Казахский автомобильно-дорожный институт имени Л.Б.Гончарова*

Қазақстандық кәсіпорындар үшін нарықтың дамуы экономикалық белгісіздік аймағына түсумен және жоғары тәуекелмен тікелей байланысты. Ішкі және сыртқы нарықтарда мәмілелерді өз бетінше жасау құқығына ие бола отырып, шаруашылық жүргізуші субъектілердің көпшілігі алғаш рет өздерінің нарықтық мүмкіндіктерін, нарық жағдайын, әлеуетті серіктестердің сенімділігі мен бәсекелестердің стратегиясын бағалау проблемаларына тап болды.

Реформалар жылдарында Қазақстан экономикасы жоспарлы-бюрократиялық жүйені еңсеруге және экономикалық қызметтің жаңа нарықтық институттарын қалыптастыруға байланысты түбегейлі жүйелі өзгерістерге ұшырады.

Бұл жағдайда кәсіпорын үшін тұтынушыларға бағытталған маркетинг тұжырымдамасын таңдаудың маңыздылығын асыра бағалау қиын, өйткені олар нарықтық экономикадағы тауарлар мен қызметтерді өндірушілердің пайдасының қайнар көзі болып табылады.

Маркетинг тұтастай алғанда кәсіпорын қызметінің ажырамас жақтарының бірі болып табылады. Егер менеджмент жоспарлауды басқарудың модификацияларының бірі болса, онда маркетингтік зерттеулер кез-келген жоспарланған қызмет түріне тән кері байланыс жүйесі болып табылады.

Тұтыну нарығында маркетингтік қызметтің аналитикалық аспектісін дамыту өте маңызды, өйткені маркетингтік зерттеулердің нәтижелеріне негізделген нақты әзірленген стратегиялардың болмауы маркетингтік қызметтің тиімділігінің төмендеуіне және бәсекелестік артықшылықтардың жоғалуына әкеледі. Қазақстандық фирмалардың сауда маркаларын қалыптастыру және басқару проблемасына назар аударудың артуы белгілі маркалардың фирманың нарықтағы орнықты жағдайының қажетті шарты, оның бәсекеге қабілеттілігінің факторына айналуымен айқындалады. Маркасыз тауарлар әртүрлі тауар санаттарындағы нарықтағы өз позицияларынан төмен, сонымен қатар көптеген тауар топтарының қазақстандық тұтынушылары арасында маркалы тауарларды сатып алуға дайын сатып алушылар саны да артып келеді.

Өсіп келе жатқан нарық жағдайында бәсекелестер күшейіп, күшейе түседі. Компания бәсекелестердің баға саясатын үнемі қадағалауы, сонымен қатар олардың тұрақты ассортиментін қадағалауы тиіс [1].

Маркетинг нарықтағы кәсіпорынды басқарудың жаһандық функциясы ретінде кәсіпкерге, кез-келген басшыға оң коммерциялық нәтижелерге қол жеткізудің кең базасын ұсынады.

Маркетинг саласындағы білім қажеттілігін уақтылы түсінген кәсіпорындардың басшылығы өздері үшін осы профильдің мамандары мен басшыларын дайындап, қазіргі заманғы бизнес жағдайында әлдеқайда тиімді

жұмыс істейді. Алайда, қызметтің тиімділік дәрежесін өлшеу мәселесі туындайды.

Кәсіпорындағы маркетингтік қызметті жоспарлау процесі компания миссиясының міндетті құрамдас бөлігі болып табылатын маркетингті басқару тұжырымдамасын анықтаудан басталады. Маркетингті басқарудың негізгі тұжырымдамаларының ішінде қазіргі уақытта мыналар белгілі:

- өндірісті жетілдіру тұжырымдамасы;
- тауарды жетілдіру тұжырымдамасы;
- коммерциялық күш-жігерді күшейту тұжырымдамасы;
- маркетингтік тәсіл тұжырымдамасы;
- әлеуметтік-этикалық маркетинг тұжырымдамасы.

Маркетингті басқарудың жоғарыда аталған тұжырымдамалары нарықтық экономикадағы маркетингтің эволюциялық дамуы өткен тарихи кезеңдердің бір түрі болып табылады. [2].

Қазіргі уақытта қазақстандық кәсіпорындарда маркетингтік қызметке деген көзқарасты өзгерту процесі жүріп жатыр. Сайып келгенде, өз қызметін ұйымдастыруда маркетингтік тәсілдің маңыздылығын бірінші болып түсінетін компаниялар табысқа жетеді.

Кез келген басқару процесі сияқты маркетингтік қызмет келесі құрамдас бөліктерден тұрады:

- маркетингтік талдау және аудит;
- стратегиялық және ағымдағы жоспарлау;
- маркетингті басқару процесін ұйымдастыру;
- маркетингтік іс-шаралардың орындалуын бақылау.

Жоспарлау кезеңінде зерттеу объектісінің қызметін жан-жақты талдау нәтижесінде алынған ақпарат пайдаланылады. [3].

Стратегиялық жоспарлау компанияның миссиясын анықтауды, мақсаттар мен міндеттерді, функционалдық жоспарларды тұжырымдауды қамтиды. Біртіндеп стратегиялық жоспарлау нәтижелері компанияның желілік бөлімшелеріне жеткізіледі.

Жоспарлау процесі аяқталғаннан кейін және қажетті ресурстарды анықтағаннан кейін кәсіпорында маркетингтік қызметті ұйымдастыру процесі жүреді. Бұл процесс әрбір бөлімшенің маркетингтік функцияларын нақты анықтаусыз және кәсіпорындағы маркетингтік қызметті басқарудың бірыңғай орталығынсыз мүмкін емес. Әдетте, бұл рөл компания қызметінің мақсаттарына, міндеттеріне және ерекшеліктеріне сәйкес ұйымдастырылған арнайы маркетинг бөлімшелеріне жүктеледі.

Пайдаланған әдебиеттер:

1. Бакытқызы М. Қазақстандағы маркетингтік қызметтің дамуы: мәселелері мен болашағы. *Білім және ғылым*. Алматы, 2020.
2. Демесинова Г. Қазақстан нарығындағы өнеркәсіп өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігі. *Экономика және статистика*. 2019. №2. Б. 10-12

3. Костина Л. Директ-маркетинг как наиболее эффективный инструмент продвижения компании в период финансовой нестабильности. *Я руководитель*. 2019. №6.

КӘСІПКЕРЛІКТІҢ АЙМАҚТЫҚ ЖҮЙЕЛЕРІНІҢ ЖИЫНТЫҚ ШЫҒАРМАШЫЛЫҚ ӘЛЕУЕТІН ГЕНЕРАЦИЯЛАУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Жумаксанова К.М.

Казахский автомобильно-дорожный институт имени Л.Б.Гончарова

Аймақтық инфрақұрылымдық платформаларда виртуалды компоненттің болуы, кәсіпкерліктің аймақтық жүйелерінің жиынтық шығармашылық әлеуетін генерациялау үшін қосымша жағдайлар жасайды, сонымен қатар, осындай платформа шеңберінде барлық қажетті ақпараттарды жинақтауға мүмкіндік береді.

Консалтингтік орталықтар жоғарыда талқыланған инфрақұрылымдық платформаның виртуалды компоненттері шеңберінде жұмыс атқаратын виртуалды ұйымдардың мүмкіндіктеріне сүйене отырып, бірінші бағытты іске асыра бастайды.

Мұндай өндірістік қызметтерді көрсету келесідей мүмкіндіктер береді:

- шағын және орта бизнес субъектілерінің ең аз шығындармен консалтингтік қызметтердің кең спектріне шексіз қол жеткізуіне;
- кәсіпкерлік қызметтерді жүзеге асыру үрдістерінде туындайтын мәселелерді онлайн режимінде шешуге мүмкіндігі болуына;
- тапсырыс беруші бір мезгілде және оған қажетті консалтингтік қызметтің өнім берушісі де бола алады, бұл қызмет көрсетуді дербестендіруді арттырады және шығармашылық әлеуетті генерациялайды.

Инфрақұрылымдық платформаның виртуалды компоненттері шеңберінде бизнес бастамаларды басқарудың автоматтандырылған жүйесі ретінде ұсынылатын депозитарийге қойылатын талаптарды анықтаймыз:

- ақпараттық ресурстар мөлшерінің жеткілікті болуы;
- осы ресурстардың мазмұндылығы;
- депозитарий бойынша навигацияның қолайлылығы.

Депозитарийді ақпаратпен толықтыру барлық деңгейлерде, яғни кәсіпорын деңгейінде болсын, өңір деңгейінде болсын кәсіпкерлік әлеуетті генерациялауды қамтамасыз етуі тиіс. Депозитарийді жобалау үрдістерінде оның қолданушыларын жіктеу қажет, олардың сипаттамаларына сүйене отырып, депозитарийдің ақпараттық толықтырылуы жүргізілетін болады:

- депозитарийде тіркелетін ақпараттық ресурстардың авторлары;
- депозитарийдің ресурстарынан құпия сөзді алып тастағаннан кейінгі қолданушыларға кеңейтілген қолжетімділіктің болуы және басқа да қалған қолданушылар.

Жаңа бизнес-идеялардың аумақтық депозитарийі және идеяларды депозиттеу үш түрлі тәсілмен жүзеге асырылуы мүмкін:

- 1) онлайн режимінде;
- 2) бизнес-идеяларды тіркеу бөлімдерінде;
- 3) пошта байланысы арқылы.

Бизнес-бастамалардың авторы куәлікті электрондық түрде немесе жазбаша түрде алуға мүмкіндігі бар.

Жүйелі кәсіпкерліктік әлеуетті генерациялау технологияларын дамытудың венчурлік қоры стандартты венчурлік қорлардың сипаттамаларына ие болуға және сонымен бірге шығармашылық жобалардың экономикалық әсері мен тәуекелділікке негізделеді.

Кәсіпкерліктік әлеуетті генерациялау технологияларын дамытудың венчурлік қоры жүргізетін бағалы қағаздар эмиссиясы, жаңа жергілікті нарықтарды дамытуға, кәсіпкерліктік іске оқытуға бағытталған жаңа технологияларды әзірлеуге және енгізуге мүмкіндік береді. Венчурлік бағалы қағаздар өңірде инновациялық жобаларды әзірлеу және іске асыру барысында қатысушылар арасында туындайтын тәуекелдерді бөлуге ықпал етеді [1].

Мемлекет шығармашылық әлеуетті генерациялау кезеңдерінде басты инвестор болуы тиіс. Бұл кезең аталған әлеуетті генерациялауды қамтамасыз ететін қалыптастырылатын аумақтық инфрақұрылымдық платформаның институционалдық контурын қалыптастыруды және осы платформаның компоненттерін құрауды көздейді. Кәсіпкерлердің негізгі шығармашылық құзыреттілігін игеру кезеңдеріне шағын және орта бизнес субъектілері кіреді, бұл толыққанды мемлекеттік-жекеменшік серіктестік үшін мүмкіндік туғызады.

Кәсіпкерліктің аймақтық жүйелерінің жиынтық шығармашылық әлеуетін капиталдандыруды арттыру міндеттерін негізге ала отырып, негізгі үрдісті жандандыруға ықпал ететін қаражаттарды бөлді:

- мемлекеттің тарапынан технопарктерді және жедел өсудің аумақты аймақтарын, бизнес инкубаторлардың қолдауы;
- инвестициялық қолдау – мемлекеттік- жекеменшік серіктестік негізінде
- перспективалы жас кәсіпкерлерді қолдау бағдарламалары;
- экономиканың зияткерлік меншік объектілерін қорғау мен дамытудың тиімді тетіктерін әзірлеу;
- инновацияны ілгерілететін перспективалық желілік шаруашылықтың өзара әрекеттесуіне кәсіпкерлерді қосу [2].

Қорыта келгенде, шағын және орта бизнестің аумақтық салаларымен байланысты желілік ұйымдастыру импульстерін генерациялаудың объективті қарама-қайшылықтары ашылады: бір жағынан, желілік ұйымның импульстері кәсіпкерліктің аймақтық жүйелерінде шаруашылық байланыстарды ұйымдастыру орталықтарының алуан түрлілігін, атаулы өнімдік өсу бағдарын, еңбекті интеллектуалды толықтыруды, виртуалды байланыстардың қарқынды дамуын бекітуді қамтамасыз етеді; ал екінші жағынан, бұл импульстер тік байланыстардың басым болуы жағдайында қалыптасқан субъектілермен генерацияланады; индустриялық тәртіпке тиесілі, меншіктің тұрақсыз

қатынастары негізінде жұмыс істейді және қолданыстағы стратегиялық траекторияның арнасында дамиды.

Пайдаланған әдебиеттер:

1. Голубев А.А. Экономика и управление инновационной деятельностью: Учебное пособие. СПб: ГУ ИТМО, 2014. 119 с
2. Трансдисциплинарность в философии и науке: подходы, проблемы, перспективы / Ред. В. Бажанова, Р.В. Шольца. Москва: Издательский дом «Навигатор», 2015.

АЙМАҚТЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНДАҒЫ КӨЛІК ИНФРАҚҰРЫЛЫМЫНЫҢ МАҢЫЗЫ

Кузенбаева Э.Р.

Казахский автомобильно-дорожный институт имени Л.Б.Гончарова

Қазіргі қоғамда өндіріс пен тұтыну арасындағы географиялық алшақтықтарды толтыру үшін көліктің көмегінсіз адамның қажеттіліктерін қанағаттандыруға болады. Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, дамыған көлік инфрақұрылымының болуы көліктік-экономикалық байланыстарды жүзеге асыру арқылы аймақтың ресурстық, экономикалық және әлеуметтік әлеуетін тиімді пайдалануға ықпал етеді. Сондықтан облыс деңгейінде де, жалпы республика деңгейінде де әлеуметтік-экономикалық дамуды арттыру үшін тиімді көлік инфрақұрылымын қалыптастыру қажеттілігі туындап отыр.

Көлік инфрақұрылымын сапалық және сандық талдау үшін бұл тұжырымдамаға не кіретінін анықтау қажет. *Көлік инфрақұрылымы* – инфрақұрылымның бір түрі, яғни тасымалдауды жүзеге асыратын және олардың орындалуын және сақталуын қамтамасыз ететін көліктің барлық салалары мен кәсіпорындарының жиынтығы. Қазіргі экономикалық ғылымда «көлік инфрақұрылымы» түсінігінің мәнін анықтаудың үш негізгі әдіснамалық тәсілі бар – технократиялық, функционалдық және құны.

Экономикалық ғылым шығындарды нарықтық экономиканың жүйе құраушы факторы және әмбебап көрсеткіші ретінде қарастырады, ал көлік инфрақұрылымын құру және пайдалану инвестициясыз мүмкін емес, ал ол экономиканың капиталды көп қажет ететін салаларының бірі болып табылады, сондықтан шығындар факторы көлік инфрақұрылымын дамытуда шешуші рөл атқарады.

Қазақстан Республикасы үшін ішкі нарықты кеңейту үшін де, республиканың сыртқы сауда байланыстарын тереңдету үшін де көлік кешені сияқты экономикалық жүйені қалыптастыру және тиімді жұмысын ұйымдастырудың үлкен стратегиялық маңызы бар.

Өңірдің әлеуметтік-экономикалық мәселелерін шешуде, кәсіпорындар өндіретін өнімдерді жасауға қатысуда және оның түпкілікті құнын қалыптастыруда, әлеуметтік нысандардың аумақтық қолжетімділігін

қамтамасыз етуде, халықтың көліктік ұтқырлығын қамтамасыз етуде көлік инфрақұрылымының маңызы зор.

Жалпы нарықтық инфрақұрылым жүйесінің құрамдас бөлігі ретінде әрекет ете отырып, көлік нарық субъектілері арасындағы сауда мәселелерін үздіксіз шешуді қамтамасыз ететін институттар кешені болып табылады. Оның қызметі ұдайы өндіріс процесінде өндірістік ресурстарды біріктіру және олардың нарыққа шығуын қамтамасыз ету.

Көлік факторы Қазақстан Республикасында өзінің кең аумағымен және ресурстардың, халық пен негізгі өндірістік қорлардың біркелкі бөлінбеуімен ерекше маңызға ие. Көлік инфрақұрылымын басқару жүйесінің жұмыс істеуі мыналарға бағытталған:

- берілген жүйе элементтерінің серіктестігі және олардың өзара әрекеттесуі негізінде дамуға ықпал ететін жетістіктерге қол жеткізу;

- әлеуметтік-экономикалық жүйе салаларының, басқа шаруашылық жүргізуші субъектілердің көлік инфрақұрылымы көрсететін қызметтерге өсіп келе жатқан қажеттіліктерін толық және уақтылы қанағаттандыру;

- көлік инфрақұрылымының шығын факторларының анықтау;

- қала агломерациясының дамуын қамтамасыз ететін маңызды фактор ретінде әрекет ететін халықтың кеңістіктік және еңбек ұтқырлығы процестерін ынталандыруға жәрдемдесу;

- тауарлардың (оның қосылған құны көлік инфрақұрылымын ұтымды пайдаланумен ынталандырылатын) және қызмет көрсетудің бәсекеге қабілеттілігінің өсуін қамтамасыз ету. Жалпы, көлік инфрақұрылымын дамыту тұрғындардың өмір сүру сапасын жақсартуға және өңірдің экономикалық өсуіне ықпал етуге бағытталуы тиіс.

Сонымен қатар, елдегі экономикалық өсудің артуы өндірілген тауарлар көлемінің ұлғаюымен тасымалдауға өсіп келе жатқан сұранысты қанағаттандыру үшін көлік қызметін жедел дамытуды талап етеді. Дүниежүзілік тәжірибе көрсеткендей, өнеркәсіп өндірісінің 1%-ға артуы тасымалдау көлемінің 1,5 – 1,7%-ға өсуін тудырады. Республиканың темір жол, автомобиль, өзен және әуе көліктерімен, сондай-ақ автомобиль және темір жолдармен, кеме қатынасы бағыттарымен ұсынылған көлік кешені экономикааралық және мемлекетаралық қатынастарды жүзеге асыруда үлкен рөл атқарады. Айта кету керек, қазір Қазақстанның жаңа аумақтық ұйымы құрылуда. Бұл, ең алдымен, ірі қалалардың – агломерациялардың озық өсуінен көрінеді.

Қазіргі кезеңде Қазақстанның өңірлік саясаты аймақтардың ішкі және сыртқы бәсекеге қабілеттілігін арттыру, еңбек және капитал ресурстарын экономикалық өсу орталықтарында аумақтық шоғырландыру, өңірлік жұмыспен қамтуды арттыру үшін қолайлы жағдайлар мен факторларды қалыптастыруды қамтамасыз етуге бағытталған. және республика тұрғындарының өмір сүру сапасы.

Қорытылай келе, аймақтың нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін жүзеге асыруға және арттыруға ықпал ететін жұмыс істеп тұрған немесе жаңа

кәсіпорындарға жағдай жасағанда ғана бәсекеге қабілетті бола алатынын атап өткен жөн. Оның үстіне өңір тек кәсіпорындар үшін ғана емес, ең маңызды ресурстардың бірі болып табылатын халық үшін де тартымды болуы керек.

Өңірдегі кәсіпкерлік және инвестициялық ахуалға ықпал ететін жергілікті атқарушы органдардың негізгі міндеттерінің бірі көлік инфрақұрылымын дамыту және қолдау, осының негізінде жекелеген кәсіпорындар мен салаларды дамытудағы қолданыстағы шектеулерді алып тастау болып табылады.

Пайдаланған әдебиеттер:

1. Қожабекова З.Е. Аумақтық кеңістік жүйесінде көлік инфрақұрылымы дамуын ұйымдастырудың экономикалық - географиялық мәселелері: ҚазҰУ. Алматы, 2010. 134 б.
2. Ізтілеуова М.С. Көлік жүйелерінің логистикалық инфрақұрылымы : Оқулық. ҚР ЖОО қауымдастығы. Алматы: Дәуір, 2012. 440 б.

КӘСІПКЕРЛІК СУБЪЕКТІЛЕРІНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӘЛЕУЕТІН ДАМУДЫҢ ҚАЗІРГІ ТЕНДЕНЦИЯЛАРЫ

Омарова А.Б., қ.ғ.м., аға оқытушы

Казахский автомобильно-дорожный институт имени Л.Б.Гончарова

Қазір біздің елімізде бизнестің дамудың бұрын – соңды болмаған қолайлы ахуалы туып отыр. Бұған аталмыш салаға айрықша көңіл бөліп отыруы сол арқылы республикадағы банктердің оны қаржыландыруды жақсы жолға қоюы тікелей мұрындық болуда.

«Қазіргі кездегі әлемдік экономиканың одан әрі даму жағдайында, ірі компаниялардың айбынының артуы ғылыми техникалық революцияның болуымен, шағын және орта фирмалардың сақталуымен және дамуымен қоса жүреді. Жаңа өнімдердің көптеген түрлерінің өндірісі атап айтқанда, шағын және орта компаниялардың кәсіпорындарында басталады, себебі олар «күн» астындағы орын үшін, тұтыныстың өзгеруіне икемді сезімтал болуға, өндіріспен әлі қанағаттандырылмаған жаңа қажеттіліктерді іздеуге мәжбүр. Сондықтан шағын фирмалардың бір жұмыс істеушіге есептегендегі, ғылыми-зерттеу мен конструкторлық жұмыстарға шығындарынан жиі асып түсуі кездейсоқ емес. Қазіргі уақытта шағын бизнестің рөлі нарыққа ендірілген жаңа өнімдердің ортақ санында айтарлықтай мол. Орталық бюджет арқылы шағын және орта бизнеске жұмыспен қамтуда да қаржыландырады. Яғни еңбек әлеуметтік шығындар бойынша жеңілдіктер беріледі [1].

Ол бәсекелі ортаның дамуына жол ашты, нарықты тауарлармен және көрсетілетін қызметтермен молықтырды, халықтық кәсіпшілікті жаңғыртты, жергілікті билік органдарының экономикалық базасын нығайтты, ауылдардың, шағын және орта қалалардың дамуына септігін тигізді. Шағын кәсіпкерліктің артықшылығы — жұмсалған күрделі қаржының тез өтелуі, өндірушілердің

аймақтық нарыққа бағдарлануы, сұранымның өзгеруіне жедел икемделу, жұмыспен қамтылудың өсуі.

Қазақстан Республикасы жүргізіп отырған әлеуметтік-экономикалық саясаттың негізгі бағыттарының бірі — Шағын бизнесті дамыту. Халықаралық сыртқы ортаға қатысты бүкіл потенциалды қиындық қазіргі кезде өте белсенді талқылануының себебі, шағын және орта бизнестің тек қана ішкі нарыққа бағдарлануына байланысты бәсекелік қабілеттің төмендігінде.

Қазақстанда шағын және орта бизнеске бірнеше инвесторлармен құрылатын, географиялық шектелген зоналарда қызмет ететін және нарықтың шектеулі үлесіне ие, басқаруды құрушылар жүзеге асыратын, барлық негізгі стратегиялық шешімдерді өздері қабылдайтын кәсіпорындар жатады. Басқару сипаты икемділігімен, формалділіктің жоқтығымен шешімін қабылдау барысында, өндіріс және басқару саласында да жұмысшылардың өзара алмасуының жоғарылығымен ерекшеленеді.

Шағын және орта бизнес ел тұрақты тығыны, ондағы саяси және әлеуметтік экономикалық жағдайдың орнықтылығының тірегі ретінде атап көрсетуге болады. Қаржы механизмі арқылы мемлекет өзінің саяси, экономикалық және әлеуметтік сфералардағы көптеген қызметтерін атқаруға қажет ақшалай қаражаттар қорын жасап қолданады.

Қаржы жүйесінің көрсеткіштері жалпы ұлттық экономикадағы жағдайдың сенімді индикаторы болып табылады. Осында шаруашылық әрекеттердің барлық маңызды аспектері тікелей немесе жанама түрде бейнеленеді: өндірістің құрылымы, салааралық және территориялық пропорциялар, жеке салалардың іс- әрекеттерінің тиімділігі және т.б. бұдан қаржы қатынастарын өндірістік қатынастардың бір бөлігі деуге болады, яғни олар базистік әрі негізгі қатынастар болып табылады. Ұдайы өндіріс процесі үздіксіз жалғасып жататын өндіру, бөлу, айырбастау және тұтыну стадияларының өзара байланысты және өзара тәуелді үйлесуі түрінде жүзеге асып жатады. Сонымен бірге материалдық өндіріс қатысушыларының ғана емес, қоғамдық қатынастардың барлық қатысушыларының қажеттіліктері мен мүдделері қанағаттандырылуы тиіс. Өз кезегінде тауар қатынастарының болуына экономикалық агенттердің еңбек бөлінісінің қажеттігі қозғау салады, осыған орай олар мамандандырылған еңбектің, орындалатын қызметтердің нәтижелерімен, әр түрлі өндірілетін игіліктерімен олардың саны мен сапасына сәйкес айырбастауы тиіс [2].

Тауар өндірісінің негізіне тауар өндірушілердің экономикалық алдын ала келісіп алушылығын шарттастыратын қоғамдық еңбек бөлінісі қойылған. Олардың әрқайсысы өндірістің материалдық- заттық факторларының саралануы олардың әр түрлі деңгейі жағдайында өнім жасайды, ал сол себепті тіпті ұқсас тауарлар нақты және затталынған еңбектің әр түрлі шығындарымен өндіріледі. Қаржының қажеттігі объективті мән- жайдан — тауар- ақша қатынастарының болуынан және қоғамдық дамудан қажеттіліктерінен туындайды.

Қаржының басты арналымы – табыстар мен ақшалай қорларды жасау арқылы мемлекет пен шаруашылық жүргізуші субъектілердің қаржы ресурстарына деген қажеттіліктерін қанағаттандырып отыру және бұл ресурстардың жұмсалыуына бақылау жасау. Қаржы ресурстары болмаса, қаржы механизмі арқылы барлық жағдайға ықпал етудің кең мүмкіндіктерін пайдалана алмаса, мемлекет өзінің ішкі және сыртқы саясатын жүзеге асыра алмайды, өзінің әлеуметтік-экономикалық бағдарламаларын, қорғаныс және елдің қауіпсіздігі функцияларын қаматамасыз ете алмайды.

Пайданылған әдебиеттер:

1. Қазмағамбет А. «Кәсіпкерлікті дамытудың өзекті мәселелері және оларды шешу жолдары». *Экономика негіздері: мектепте, колледжде және ЖОО-да оқыту*. 2012. №2-3 (51). 37-40 б.

2. Файзолла Б., Тұран университетінің магистранты. Алматы қаласы. «Шағын және орта бизнестің даму ерекшеліктері». *Экономика негіздері: мектепте, колледжде және ЖОО-да оқыту*. 2012. №3 (69). 15-18 б.

AZƏRBAYCANDA SAHIBKARLIQ FƏALIYYƏTININ İQTISADI ARTIMA TƏSİR MEXANIZMLƏRI

*Abbasova-Zeynalova Nuranə Nazim qızı
Mingəçevir Dövlət Universiteti*

Bu gün ölkədə sahibkarlara dövlət qayğısı nəticəsində makroiqtisadi tarazlığa nail olunmuşdur. İqtisadiyyatın hərəkətverici qüvvəsi sayılan sahibkarlar qrupunun formalaşması üçün isə normativ-hüquqi bazanın əsası qoyulmuş, dövlətin özəl sahələrə dəstək göstərilməsi üçün tədbirlər planlarının icrasına başlanılmışdır.

“Sahibkarlığın inkişafı, bazar iqtisadiyyatının formalaşması, müstəqil iqtisadiyyata imkanlar yaradılması bizim strateji yolumuzdur”, fikrilə ümummilli lider Heydər Əliyev ölkədə özəl sahələrə rolunun gələcək iqtisadi inkişaf payı ilə sıx əlaqəli olduğunu vurğulayırdı.

Məşğulluq qabiliyyətinin artırılmasında sahibkarlığın inkişafının mühüm əhəmiyyətini və ölkə iqtisadiyyatında sahibkarların rolunun artmasını nəzərə alaraq Prezidenti İlham Əliyevin imzaladığı 2016-cı ilki sərəncamına əsasən 25 aprel Azərbaycanda “Sahibkarlar günü” kimi təsis edilmişdir.

Prezident İlham Əliyevin 31 iyul 2018-ci il tarixli Fərmanına əsasən Sahibkarlığın İnkişafı Fondu İqtisadiyyat Nazirliyinin tabeliyinə verilərək, Sahibkarlığa Kömək Milli Fondu ləğv edilmişdir.

Sahibkarlığın İnkişafı Fondunun əsas vəzifələrinə aşağıdakılar aiddir:

- investisiya layihələrinin və proqramların işlənilib hazırlanması ilə bağlı sahibkarlıq fəaliyyəti subyektlərinə köməklik etmək;
- güzəştli kreditləşmə əməliyyatlarına dəstək məqsədilə investisiya layihələrinin tərtibində minimum tələbləri müəyyən etmək;
- investisiya layihələrini normativ-hüquqi bazaya uyğun olaraq maliyyələşdirmək;

- yeniliklərin və elmi-texniki biliklərin geniş vətəndaş kütləsinə çatdırılmasına təsir göstərmək;
- kadrların ixtisaslarının artırılması üçün sahibkarlıq subyektlərinə dəstək vermək;
- sahibkarlıqla ilə məşğul olan subyektlərin xarici iqtisadi fəaliyyətinin şaxələndirilməsinə və inkişaf etdirilməsinə yardım etmək.

Ölkədə sahibkarlıq fəaliyyətinin inkişafı sahəsində icra olunan sistemli fəaliyyətlər nəticəsində Azərbaycan iqtisadi göstəricilərinə görə 2020-ci ildə beynəlxalq qurumların reytinglərində ön sırada qərarlaşmışdır. Azərbaycan Dünya Bankının 2020-ci il “Doing Business” hesabatına əsasən isə 190 ölkə arasında 28-ci sırada yer almışdır.

Koronavirus pandemiyası nəticəsində ölkə iqtisadiyyatının qapanması iqtisadi artımı sarsıtdı, maliyyə resurslarını azaltdı, işsizlik səviyyəsini artırdı, əsas dövlət və sosial xidmətlərin davamlılığına zərbə vurdu. Bununla yanaşı, hökumətin tətbiq etdiyi nəzarət tədbirləri və yoluxma qorxusu turizm, ictimai iaşə və pərakəndə satış sektorlarında istehlakçıların tələbatını azaltdı. 2020-ci ilin aprel ayında 304 min nəfər müddətli işçinin əmək haqqına dəstək, 292 min mikrosahibkarlıq subyektinə maliyyə yardımı və müxtəlif nağd pul yardımları ilə əlaqədar olaraq dövlət xərclərinin 2 milyard dollara yaxın artdığı elan edildi.

Pandemiya dövründə Azərbaycanda sahibkarlıq subyektlərinə müvafiq dəstək mexanizmləri hazırlamış, iqtisadi fəaliyyət sahələrindən zərərin qarşılınması üçün müəyyən güzəştlər tətbiq olunmuşdur. Belə ki, bu dəstək mexanizmləri nəticəsində 2020-ci il üzrə zərər çəkmiş sahibkarlıq subyektləri torpaq və əmlak vergisindən azad edilmişdir. Fəaliyyət göstərirdi sahələrdə mikrosahibkarlara dəstək mexanizmlərinə uyğun olaraq sadələşdirilmiş vergi ödəmələrinin müddəti uzadılmışdır. Həmçinin, əhaliyə və sahibkarlara dəstək proqramının ikinci mərhələsi çərçivəsində 2020-ci ilin avqust ayında 234 minə yaxın işçini əhatə edən 23 min vergi ödəyicisinə 52 milyon manat vəsait ödənilmişdir. Bundan başqa, 50 minə yaxın fərdi sahibkara 12,5 milyon manat birdəfəlik maliyyə dəstəyi göstərilmişdir.

Qeyri-neft sektoru və biznes mühitinin inkişafında görülən sistemli tədbirlərin nəticəsində son 20 ildə kiçik müəssisələrin sayı 4 dəfə, sahibkarlıq subyektlərinin sayı 5 dəfə, fərdi sahibkarların sayı 7 dəfə, hüquqi şəxslərin sayı 3 dəfə artmışdır. Onu da əlavə etmək istəyirdim ki, 2001-2021-ci illərdə ölkəmizdə qeyri-neft sektoru məhsullarının ixracı 4 dəfə artmışdır. Ölkə iqtisadiyyatına otuz il müddətində isə 280 milyard dollar investisiya qoyulmuşdur.

2021-ci ilin birinci rübündə iqtisadiyyatın neft-qaz sektorunda əlavə dəyərin 7,1 faiz azalması, qarşılığında isə qeyri-neft sektorunda əlavə dəyərin 2,1 faiz artması, qeyri-neft sektorunda sahibkarlıq fəaliyyətinin inkişafının əsas göstəricisidir.

Azərbaycanın ümumi ixracı 2020-ci il ərzində 14 milyard dollar, qeyri-neft sektoru üzrə isə 1,9 milyard dollar həcmində olmuşdur. Sahibkarlığın İnkişafı Fondu tərəfindən 2020-ci il ərzində 910 sahibkara 130 milyon manatadək güzəştli kredit verilmiş, o cümlədən, bu kreditlər hesabına 2800-dən çox yeni iş yerinin yaradılmasına şərait yaranmışdır.

Sahibkarlığın İnkişafı Fondu tərəfindən son illərdə verilmiş güzəştli kreditlərin 70 faizi aqrar sahənin, 30 faizi isə sənaye sahələrinin inkişafına yönəldilmişdir. Güzəştli kreditlərin 30 faizi Bakı qəsəbələrinin, 70 faizi isə regionların payına düşmüşdür. Həmçinin, sahibkarlıq sahəsində lisenziyanın verilməsinə görə dövlət rüsumları Bakıda 3 dəfə, regionlar üzrə isə 5 dəfə azaldılmış, icazələrin sayı 5 dəfə azaldılaraq 82-ya endirilmiş, lisenziyalaşdırılan fəaliyyət növlərinin sayı 57-dan 41-ə düşmüşdür. Əlavə olaraq, sərmayə qoyuluşunun stimullaşdırılması məqsədilə sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olan şəxslərə investisiya təşviqi sənədləri verilmişdir.

Son illər respublikamızda iri infrastruktur layihələrinin və dövlət proqramlarının hazırlanması – regionların sosial-iqtisadi inkişafına, əhalinin gəlirlilik səviyyəsinin artırılmasına, sahibkarlığın inkişafına şərait yaratmışdır. Uyğun olaraq, Azərbaycan “yuxarı orta gəlirli” ölkələr sırasında öz mövqeyini son illərdə daha da möhkəmləndirmişdir.

Sənaye sektorunun davamlı şəkildə innovasiya yönümlü inkişaf üçün "Azərbaycan 2020 gələcəyə baxış" İnkişaf Konsepsiyası çərçivəsində bu günə qədər çoxsaylı layihələr hazırlanıb, ən müasir infrastruktur yaradılıb, həmçinin yeni islahatlar hazırlanmağa və aparılmağa davam etdirilir.

Aqroparkların, sənaye parklarının və sənaye məhəllələrinin idarə edilməsinin təkmilləşdirilməsi ilə bağlı Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 22 yanvar 2021-ci il tarixli Fərmanına əsasən “İqtisadi Zonaların İnkişafı Agentliyi” yaradılmışdır.

Xarici ölkələrin təcrübələrinə əsasən demək olar ki, texnologiya və sənaye parklarının yaradılması və dövlət dəstəyinin sahibkarlıq üzrə fəaliyyət göstərən subyektlərə göstərilməsi ölkə iqtisadiyyatının dayanıqlı və davamlı inkişafının əsas amillərdən biridir.

Sənayeləşmədə və innovasiya sahibkarlığının inkişafında ölkədə yaradılan texnoparkların əhəmiyyəti danılmazdır. Texnoparklar yüksək keyfiyyətdə və həcmdə məhsullar hazırlamaq qabiliyyətinə malikdir. Əlbəttə ki, buna da müasir texnologiyalardan və elmin son nailiyyətlərindən istifadə etməklə nail olunur. Bu günlərdə respublikamızın bir çox bölgəsində, eləcə də paytaxt Bakıda texnoparkların və sənaye məhəllələrinin yaradılmasında əsas məqsəd yerli həmçinin, xarici sahibkarlığın inkişafı və müxtəlif istiqamətlər üzrə ixtisaslaşmalarına şərait yaratmaqdır. Bu yeni yaradılan və istifadəyə verilən texnoparklar və sənaye məhəllələri yerli və xarici sahibkarların fəaliyyətini getdikcə genişləndirir. Burada da əsas məqsəd yerli və xarici sahibkarların çalışmasını təmin etməkdir. Texnoparklara investisiya cəlb olunması üçün onlara müəyyən güzəştlər tətbiq edilir. Aşağıda verilmiş məqamlara görə texnoparklarda reallaşdırılan fəaliyyətlər əhəmiyyətli hesab olunur:

- işsizliyin azaldılması;
- universitet və kolleclərin cəmiyyətin inkişafında daha mühüm rol oynaya bilməsi üçün lazım olan dəstəyin təmin olunması;
- sənayenin müxtəlif sahələrinin inkişaf etdirilməsi üçün tələb olunan təcrübə və biliklərin təmin edilməsi;

- yüksək texnologiyaların inkişafı, yeni xidmət və məhsulların formalaşdırılması, eləcə də rəqabətə davamlılığın artırılması.

Sahibkarlara göstərilən diqqət və qayğıni nəzərə alaraq onu qeyd edə bilərik ki, sahibkarlar da öz müəssisələrini müasir standartlara uyğun yaratmalı, ixtisaslaşmış menecerlərini işə cəlb etməli və peşəkarlıqlarını artırmalı, rəqabətə davamlı məhsulları ixrac bazarlarında istehsal etməlidirlər.

Ədəbiyyat siyahısı:

1. Sahibkarlıq Fəaliyyəti haqqında Azərbaycan Respublikasının Qanunu, Bakı-1992.
2. Azərbaycan Respublikasında kiçik və orta sahibkarlıq səviyyəsində istehlak mallarının istehsalına dair Strateji Yol Xəritəsi, Azərbaycan Respublikası Prezidentinin Fərmanı, 6 dekabr 2016-cı il, № 1138.
3. Abbasov A.B. "Sahibkarlıq fəaliyyətinin: təşəkkülü, növləri və inkişaf problemləri", Bakı-1998, s-214.
4. Seyfullayev İ.Z., Musayev V.B. Sahibkarlığın əsasları, Bakı-2002.
5. Azərbaycan 2020: milli iqtisadi inkişaf və səmərəli yüksəlişin problemləri. Azərbaycanın Vergi jurnalı. 4/2012, Səh.135-146.

YAŞIL SAHIBKARLIQ KONSEPSİYASININ TƏTBİQİ PERSPEKTİVLƏRİ

*Əzizli Nurlan Nizami oğlu, müəllim asistenti
Mingəçevir Dövlət Universiteti*

Dünyada yaşıl sahibkarlığın inkişafı müxtəlif maneələrlə məhdudlaşdırılır. Yaşıl sahibkarlıq ilk növbədə ekoloji məsələlər haqqında məlumatlı olmağı, eləcə də ekoloji problemlər üzrə texniki, hüquqi və bazar biliklərini tələb edir. Yaşıl işləri maliyyələşdirmək üçün maliyyə bazarları kifayət qədər inkişaf etməmişdir. Bəzi ölkələrdə bu problemin həlli kimi yaşıl biznesləri maliyyələşdirmək üçün yaşıl banklar yaradılmağa başlanmışdır.

Bu gün yaşıl sahibkarlar davamlı inkişaf və bir çox müəssisələrin quruluş mərhələsində ekoloji cəhətdən təmiz bir müəssisə kimi fəaliyyətə başlaması baxımından mühüm dəyişiklik amili kimi qəbul edilə bilər. Yaşıl sahibkarlar tərəfindən yaradılan müəssisələr ekoloji dəyərləri təcəssüm etdirir, eyni zamanda cari və yaranan ehtiyaclara innovativ həllər təklif edərək mövcud bazarlara meydan oxuyur. Yaşıl sahibkarlar bazar və maliyyə məqsədlərini ətraf mühitin performansını ilə birləşdirən və yaşıl bazarların böyüməsinə və yayılmasına töhfə verən yeni biznes konsepsiyası yaratmaqla potensial sahibkarlar üçün nümunə ola bilərlər.

Ətraf mühit sahəsində yaşıl sahibkarlıq fəaliyyətlərinin və tədqiqat və inkişaf fəaliyyətlərinin artması, daha təmiz istehsal və davamlı istehlak üzrə tədqiqatların daha geniş kütlələrə yayılması qlobal miqyasda yeni sahibkarlıq sisteminin əsaslarını təmin edir. Yaşıl sahibkarlar yaşıl məhsul və xidmətlər təqdim etməklə, yaşıl istehsal üsullarını tətbiq etməklə və təşviq etməklə, yaşıl məhsul və xidmətlərə tələbi

artırmaqla və yaşıl iş yerləri yaratmaqla davamlı yaşıl iqtisadiyyatın yaradılmasına töhfə verirlər.

Bu gün insan fəaliyyətinin ətraf mühitə mənfi təsirini nəzərdən qaçıрмаq olmaz. Təbii mühitin pis vəziyyəti qısa müddətdə insanların həyat səviyyəsinin keyfiyyətini aşağı salsa da, heç bir tədbir görülmədiyi təqdirdə uzunmüddətli perspektivdə insanların varlığını və real varlığını təhlükə altına alan amildir. Bu səbəbdən sahibkarlığın anlayışı, təcrübəsi və fəaliyyəti dəyişməlidir. Sahibkarlar biznesə təkcə iqtisadi deyil, həm də ekoloji və sosial ehtiyacları nəzərə alaraq yanaşmalıdırlar. Başqa sözlə, yaşıl sahibkarlığın əsas məqsədi artan insan ehtiyaclarına cavab olaraq ətraf mühitə zərər vermədən həll yollarını tapmaqdır. Yaşıl sahibkarlıq fenomeni tam qəbul edilmiş xətlərə malik deyil. Çünki yaşıl sahibkarlıq xüsusilə ölkələrə və sektorlara görə diferensiaslaşdırılmış problemlər qarşısında fərqli reallıqlar göstərir və sosial və mədəni strukturundan təsirlənir [1].

Ətraf mühitin mühafizəsi dövrümüzün ən vacib məsələlərindən biridir. Ona görə də yaşıl sahibkarların sayını artırmaq üçün onlara dəstək vermək vacibdir. Texniki yardım və dəstək, infrastruktur imkanları, təlim proqramları, vergidən azad olunma kimi güzəştlər və rahatlıqlarla yaşıl sahibkarların sayı artırıla bilər. Cəmiyyətin yaşıl məhsul və xidmətlərə dair dəyərlərini və qavrayışlarını artıran təhsil və təcrübələr yaşıl sahibkarlığın inkişafı üçün müsbət amil ola bilər. İnkişaf etməkdə olan ölkələrin resursları məhdud olduğundan, inkişaf etdirilməsi arzulanan və ölkəyə fayda verəcək yaşıl biznes sektorları müəyyən edilməlidir. Kiçik və orta sahibkarlıq əksər ölkələrdə iqtisadiyyatın əsasını təşkil edir. İnkişafı hədəflənən yaşıl biznes sektorlarında kiçik və orta biznes sahiblərinə və ya yaşıl biznes ideyası olan sahibkarlara maliyyə dəstəyi, müvafiq qanunvericiliyin tənظیمlənməsi və səmərəli tətbiqi, innovasiya bacarıqlarının gücləndirilməsinə, məşğulluğun artırılmasına səbəb olur, kiçik və orta müəssisələr böyüməyə məruz qalır. Təmiz texnologiya sərmayələrinin dəstəklənməsi və onların həyata keçirilməsinin təşviq edilməsi ətraf mühit haqqında məlumatlılığın artırılmasında rəqabət qabiliyyətini artırır. Universitetlər tərəfindən yeni ekoloji cəhətdən təmiz istehsal texnikası və prosesləri üzrə təlimlər keçirməli və bu məsələlər üzrə işgüzar bacarıqlar təmin etməli, eyni zamanda dövlət tərəfindən yaşıl iqtisadiyyata keçidi prioritetləşdirəcək tədqiqat layihələri üçün stimullar verilməli, davranış dəyişikliyi üçün lazımi şərait yaradılmalıdır. Tədqiqat və inkişaf işlərində yaşıl innovasiyalar təşviq edilməlidir. Bu gün bir çox təşəbbüslər ekoloji problemləri təhlükə kimi qəbul etməkdənsə, yaşıl təşəbbüs və yaşıl innovasiyaları davamlı gələcək üçün məqsədlərinin bir hissəsi kimi nəzərdən keçirməlidir. Uğurlu biznes mütləq ətraf mühitə və cəmiyyətə mənfi təsir göstərməli deyil. Dünya və bəşəriyyət üçün, davamlı gələcək üçün yaşıl və sosial inklüziv iqtisadiyyat həll yoludur.

Yaşıl sahibkarlıq anlayışı kifayət qədər yeni və məhduddur. Yaşıl sahibkarlığın ən böyük infrastruktur üstünlüklərindən biri akademik olaraq belə bir vizyonu təqdim edə biləcək universitetlərin innovasiya (akselerasiya, inkubasiya) proqramlarının olmasıdır. Bu proqramlar imkan verir ki, Şuşada yaşıl sahibkarlıq fəaliyyəti göstərmək təşəbbüsü olan sahibkarlar, fəaliyyət göstərəcəkləri sahə üzrə xüsusi bilik və bacarıqlar əldə etsin. Ölkəmizdə “yaşıl” anlayışı marjinal qrupların diskursu kimi

qəbul edilir, yaşıl düşüncə isə davamlı və keyfiyyətli həyat üçün əvəzsiz şərt kimi qəbul edilmir. Yaşıl sahibkarlıq; ölkənin enerji, nəqliyyat, kənd təsərrüfatı, mədəncilik, təhsil, səhiyyə və sağlam qida istehsalında ən mühüm başlanğıc nöqtələrindən biri olmalıdır. Mövcud iqtisadi sistemin yaratdığı hər bir problem düzgün və davamlı yanaşmalar sayəsində problemdən çox fürsətə çevrilir. Nəhayət; yaşıl düşüncə və sahibkarlıq həyatın mənbəyidir. Bununla belə, resurslar sonsuz deyil, yalnız “yaşıl perspektiv” sonsuzdur[2].

Ədəbiyyat siyahısı:

1. Keskin, S. (2016). Yeşil Girişimcilik . Yalova Sosyal Bilimler Dergisi , 6 (12) , 285-294 . Retrieved from <https://dergipark.org.tr/tr/pub/yalovasosbil/issue/27392/234202>
2. Silajdzic, Irem & Kurtagić, Sanda & Vucijak, Branko. (2015). Green entrepreneurship in transition economies: A case study of Bosnia and Herzegovina. Journal of Cleaner Production. 88. 376-384.

YENİ İQTISADI ŞƏRAİTDƏ SAHİBKARLIQ FƏALİYYƏTİNİN QIYMƏTLƏNDİRİLMƏSİ

*Hacıyev Azər Vahid oğlu
Mingəçevir Dövlət Universiteti*

Müxtəlif ölkələrdə sahibkarlıq fəaliyyətinin dəstəklənməsi və bu sahənin dövlət tənzimlənməsinin miqyasları, onun konkret forma və metodları müxtəlif xarakter daşıyır. Konkret olaraq sahibkarlıq fəaliyyətinin dəstəklənməsi və bu sahəyə yardım göstərilməsinin ümumi müəyyənləşdirilmiş hər hansı hazır konsepsiyasından danışmaq mümkün deyildir. Müasir reallıqlarda bazar və istehsal strukturları arasında səmərəli uyğunlaşma prosesinin yaradılması, ölkənin strateji maraqları baxımından mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Qeyd etmək lazımdır ki, bu əlaqənin səmərəliliyi mahiyyət etibarilə iqtisadiyyatda kifayət qədər əhəmiyyətli bir prosesin hərəkətverici qüvvəsi kimi çıxış edir. Əksər hallarda bu iki subyekt arasında qarşılıqlı əlaqənin səmərəliliyinin təmin edilməsi iqtisadi inkişafın gedişində mövcud problemlərin aradan qaldırılmasında əhəmiyyətli rola malik olur.

İnkişaf etmiş ölkələrdə bazar mexanizmləri sahibkarların meydana gəlməsində mühüm rol oynamışdır. İnkişaf etmiş ölkələrdə sahibkarlığı inkişaf etdirən şərtlər mühüm elementlərdir, çünki onlar sahibkara və müəssisəyə birbaşa təsir göstərir.

Sahibkarlığa bilavasitə təsir edən şərtlər maliyyə şəraiti, kommersiya və hüquqi infrastruktur, təhsil, fiziki infraqururta çıxış, dövlət siyasəti və proqramlar kimi nəzərdən keçirilə bilər. Bununla əlaqədar olaraq, inkişaf etmiş ölkələrdə sahibkarlığa kömək edən ümumi milli şərtləri aşağıdakı kimi qiymətləndirmək olar:

İnkişaf etmiş ölkələrin makroiqtisadi şəraiti: məlumdur ki, sahibkarlığın keyfiyyətinə xüsusilə sənaye sektoru və biliyə əsaslanan sektorlar təsir edir. Sahibkarlığın yaradılmasında işçi qüvvəsinin kvalifikasiyası və məşğulluq səviyyəsi böyük əhəmiyyət kəsb edir.

İnkişaf etmiş ölkələrin pul-kredit siyasəti: sahibkarlar nöqteyi-nəzərindən vacibdir ki, pul-kredit və valyuta siyasəti məzənnəsi investisiyalar baxımından dəyişməsin. Bu kontekstdə sabit bir mühitin olması sahibkarların etibarını təmin edir.

İnkişaf etmiş ölkələrin vergi strukturları: tətbiq oluna bilən və vergiyə cəlb edilə bilən istənilən vergi sahibkarlığa təsir edə bilər.

İnkişaf etmiş ölkələrin sosial və mədəni strukturları: inkişaf etmiş ölkələrdə sahibkarlıq səyləri cəmiyyətdə geniş tanınır, dəstəklənir və təşviq olunur. Ümumiyyətlə, inkişaf etmiş ölkələrin cəmiyyətlərini sahibkarlıq ruhu olan, imkanları görməyə və qiymətləndirməyə qadir olan cəmiyyət kimi qiymətləndirmək olar. İnkişaf etmiş cəmiyyətlərdə sahibkarlıq ruhunun əsas amili uğursuzluğa dözmək azadlığıdır ki, bu da risk etməyə hazır olur.

İnkişaf etmiş ölkələrdə sahibkarlığın inkişafına təsir göstərən bir sıra amillər mövcuddur. Onların yerləşdiyi şərait sahibkarlığa, habelə onun inkişaf proseslərinə təsir göstərir. İlk növbədə, sahibkarlar üçün ən vacib töhfə maliyyələşmədir. Maliyyələşdirmə mənbələri sahibkarlar baxımından qiymətləndirildikdə, bu resursların ən vacib hissəsi ailə üzvləri və ya tanışlar, banklar və maliyyə qurumları, dövlətlər, kapital bazarları və biznes münasibətlərində birlikdə işləyən müəssisələr ola bilər. İnkişaf etmiş ölkələrdə maliyyə şərtləri ilə bağlı mühüm təcrübələr arasında müəssisə kapitalının maliyyələşdirilməsi metodu və “mələk” investorlar kimi təcrübələr var. Sahibkarların maliyyə mənbələri sırasına daxil olan şəxsi resurslar və xarici resurslar iki əsas variantı təşkil edir. Xarici mənbələr arasında bank kreditləri kimi resurslar da hazırlanmışdır. “Mələk” investorlar əsasən peşəkar iş təcrübəsi, müəyyən bilik və maliyyə təcrübəsi olan insanlardır. Bu resurs sayəsində o, müəssisələrin yaradılmasına kömək etmək və yeni müəssisələrin həyata keçirilməsi şanslarını artırmaq məqsədi ilə yeni biznesə başlayan, habelə inkişafa və innovasiyalara səbəb ola biləcək yenilikçi təşəbbüslərə kapital cəlb etmək məqsədi daşıyır.

Ticarət-hüquqi strukturun olması, bir qayda olaraq, müəssisələrə münasibətdə qanunvericilik və əmək qanunvericiliyi normaları ilə təmin edilir. Onların arasında xüsusilə yeni şirkətin yaranmasından əvvəlki bürokratik hərəkətlərə dair müddəalar, şirkətlərin fəaliyyətinə aid müddəalar, rəqabət haqqında qanunlar, işçilərin seçilməsi və işçilərin aparılması kimi əmək qaydalarını tənzimləyən əmək qanunları, habelə əqli mülkiyyət hüquqlarına aid hüquqi normalar var. Məsələn, Aİ üzvü olan ölkələrdə sahibkarların biznes səviyyəsində üzləşdiyi problemlərə qarşı mühüm tədbirlər görülür. Bəzi üzv dövlətlərdə mənfəət vergisi hələ də yüksək olsa da, son illərdə Aİ-də əməkdaşlara vergi yükünün azaldılması istiqamətində vergi islahatları aparılmışdır.

İnkişaf etmiş ölkələrdə sahibkarlıq cəmiyyətinin yaradılması hamını maraqlandırır. Bu gün və gələcək sahibkarlara dəstək verən təşkilatlar tərəfindən sahibkarlığa müsbət münasibətin vacibliyi məktəblər, universitetlər, investorlar, yerli icmalar, regionlar, peşəkar təşkilatlar, biznes məsləhətçiləri və kütləvi informasiya vasitələri kimi inkişaf etmiş ölkələrin ön sıralarındadır. Buna görə də, müsbət münasibət təşviq etmək üçün bir yol kimi uğur hekayələri vurğulayaraq, rol modelləri təqdim etmək üçün nəzərdə tutulmuşdur. Məsələn, İrlandiyada yüksək artım

potensialı olan yeni müəssisələrin inkişafına, eləcə də universitetlərin bazasında biznes startapların sayının və intensivliyinin artırılmasına yönəlmiş dəstək paketi həyata keçirilir. Finlandiyada təhsilin bütün səviyyələrində sahibkarlıq təhsili tədris proqramına daxil edilib. Avropa Komissiyasının yeni məruzəsinə əsasən, bir çox Avropa ölkələrində sahibkarlıq təhsili gündən-günə daha çox dəstəklənir.

Sahibkarların xüsusilə öz bizneslərinin yaradılması mərhələsində aldıkları dayaqlardan biri də texnoparklardır. Texnoparklar texnologiya firmalarının və təşkilatlarının formalaşmasını və böyüməsini stimullaşdırmaq və təşviq etmək üçün nəzərdə tutulmuş universitet və ya ali təhsil müəssisəsi və ya tədqiqat mərkəzi ilə əlaqə yaratmaq, həmçinin texnologiya əsaslı firmalara, torpaq, tikinti və yüksək texnologiyalı firmalara və təşkilatlara texnologiya ötürülməsi ilə bağlı idarəetmə bölmələrini dəstəkləmək üçün bir müəssisədir.

Sahibkarlıq fəaliyyəti haqqında qanun biznesin inkişafının 10 prinsipini müəyyən edir:

1. Sahibkarlar və ailə biznesinin təşviq edildiyi biznes mühitini yaratmaq;
2. Müflisləşmə təhlükəsi ilə üzləşən vicdanlı sahibkarlara ikinci şans vermək;
3. “Əvvəlcə kiçik düşün” prinsipinə uyğun qaydalar işləyib hazırlamaq;
4. İctimai qurum və təşkilatların sahibkarların ehtiyaclarına həssas olması;
5. Dövlət siyasəti alətlərinin sahibkarlıq fəaliyyəti ehtiyaclarına uyğunlaşdırılması;
6. Sahibkarlıq fəaliyyətinin maliyyələşdirmə imkanlarının sadələşdirilməsi və kommersiya əməliyyatları üzrə ödənişlərin vaxtında aparılmasına kömək edən qaydalar və biznes mühitinin yaxşılaşdırılması;
7. Sahibkarlıq fəaliyyətinə malik olan müəssisələrin vahid bazar gücü imkanlarından daha çox istifadə edə bilməsini təmin etmək;
8. Sahibkarlıq fəaliyyətinə malik olan müəssisələrdə bacarıqların inkişafına və bütün növ innovasiya fəaliyyətinin inkişafına köməklik etmək;
9. Ekoloji problemləri fürsətə çevirmək imkanı vermək;
10. Böyüyən bazarlardan faydalanmaq üçün dəstəkləmək və təşviq etmək.

Ədəbiyyat siyahısı

1. İbrahimov E.R., İbrahimov İ.H. “Sahibkarlıq fəaliyyətinin iqtisadi, hüquqi mexanizmi”. Bakı. 2010
2. Manafov Q.N. “Sahibkarlığın nəzəri və praktiki məsələləri”. Bakı, 1997.
3. Niftullayev V. “Sahibkarlığın əsasları”. Bakı, 2007.

İŞĞALDAN AZAD OLUNMUŞ QARABAĞDA BİZNES FƏALİYYƏTİNİN TƏŞKİLİ İMKANLARI

*Hüseynova Emiliya Yəhya qızı, İqtisad elmləri namizədi, dosent
Mingəçevir Dövlət Universiteti*

Azərbaycanın ərazi bütövlüyünün təmin olunması xalqımızın çoxəsrlik tarixində möhtəşəm yer tutur. Müasir Azərbaycan öz müstəqilliyi dövründə mürəkkəb və eyni zamanda sosial-iqtisadi və mədəni inkişaf ilə səciyyələnən şərəfli yol keçmişdir. Müzəffər Ali Baş Komandanın rəhbərliyi ilə rəşadətli Ordumuzun əldə etdiyi Zəfərlə tarixi ədalət bərpa olunub, torpaqlarımız işğaldan azad edilib, nəticədə ölkəmizin inklüziv və dayanıqlı inkişafı üçün yeni reallıq və imkanlar yaranıb.

Ötən əsrin 90-cı illərinin əvvəllərində Azərbaycan Respublikası Ermənistanın təcavüzünə məruz qalmış, torpaqlarımızın 20%-i işğal edilmiş, bir milyondan artıq Azərbaycan vətəndaşı öz doğma yurdlarından didərgin düşmüşdür. İşğal nəticəsində Qarabağda bütün kənd və şəhərlər tamamilə dağıdılmış və ərazinin ekosisteminə ciddi ziyan vurulmuşdur. 30 illik erməni işğalı nəticəsində dağıntıların miqdarı böyük rəqəmlərlə ifadə olunmuşdur. İşğal nəticəsində dəyən ziyan təxminən 300 milyard ABŞ dollarından çox qiymətləndirilmişdir.

Postkonflikt ərazilərdə işğaldan öncə təxminən 617 min əhali, 159 min ailə yaşayıb, onlardan 76%-i kənd, 24%-i isə şəhər yerində məskunlaşmışdı. 900-dən çox yaşayış məntəqəsində təxminən 150 min ev, 7 min ictimai bina, 693 məktəb, 855 uşaq bağçası, 695 tibb məntəqəsi, 927 kitabxana, 44 məbəd, 9 məscid, 473 tarixi abidə, saray və muzeylər, 40 min muzey eksponantı, 6 min sənaye və kənd təsərrüfatı müəssisəsi, 160 körpü, 5,2 min km avtomobil yolu, 286 km dəmir yolu xətti, 7,6 min km su xətti, 2 min km qaz kəməri xətti, 76,9 km elektrik xətti, 2,5 min ədəd transformatorlar və digər infrastruktur obyektləri tamamilə dağıdılmış, talan edilmişdir. Bütün bunlarla yanaşı, respublikamızın kənd təsərrüfatı üçün mühüm əhəmiyyət kəsb edən iqtisadi potensialına da ciddi ziyan vurulmuşdur. Təqribən 1,3 milyon hektar kənd təsərrüfatı üçün yararlı olan torpaq, 34,6 hektar meyvə və üzüm bağları, 220 min baş mal-qara, 280 min hektar meşələr, 1200 km irriqasiya sistemləri işğal nəticəsində tamamilə məhv edilmişdir.

Azərbaycan hökuməti torpaqlarımız işğaldan azad olunduqdan sonra Qarabağ bölgəsində bərpa və yenidənqurma işlərinə başlamışdır. Faktiki olaraq postkonflikt ərazilərin bərpası və yenidən qurulması dövlətin strateji hədəfinə çevrilmişdir.

İşğaldan azad edilmiş ərazilərimiz yerli və xarici investorların marağını cəlb edir. Burada bir neçə ağırlıq mərkəzi var. Yeni emal sənayesi müəssisələrinin yaradılmasına təkan verəcək hasilat sənayesi və kənd təsərrüfatının, müvafiq olaraq, Kəlbəcər, Füzuli, Zəngilan və Qubadlıda, logistika, xidmət və ticarət sahələrinin Cəbrayıl, turizmin Şuşada, sənayenin Ağdamda, ənənəvi üzümçülük və şərab istehsalı potensialının isə Xocavənddə xüsusi üstünlükləri gözə çarpmaqdadır. Hazırda bölgədə bir sıra əhəmiyyətli sərmayələrə söykənən təkliflər alınıb ki, bu da olduqca vacibdir. Çünki işğaldan azad edilmiş ərazilərimizin bərpası və ölkənin yeni inkişaf strategiyası böyük həcmli maliyyələşmə tələb edir. İqtisadi quruculuq üçün

investisiyaların cəlb edilməsi getdikcə daha da aktuallaşacaq. İndiyədək İqtisadiyyat Nazirliyinə bu ərazilərdə fəaliyyət göstərmək istəyən sahibkarlardan investisiyayönümlü və infrastruktur layihələrində iştirakla bağlı çoxsaylı layihələr təqdim olunub.

2021-ci ildə bir sıra mühüm müqavilələr bağlanıb. Məsələn, Azərbaycanın Qaşqaçay, Elbəydaş və Ağduzdağ filiz yataqlarının tədqiqi, kəşfiyyatı və istismarı çərçivəsində Türkiyənin "Cengiz Holding" qrupuna daxil olan "Eti Bakır A.Ş." və "Artvin Maden A.Ş." şirkətləri ilə müqavilə imzalanıb. Bundan başqa, Ağdamda yerləşən "Şahbulaq" əhəng daşı yatağının dövlət-özəl tərəfdaşlığı çərçivəsində istifadəyə verilməsi üzrə müvafiq tədbirlər həyata keçirilir. Yataq regionda zəruri infrastruktur üçün tələb olunan tikinti materiallarının təchizatında böyük rol oynayacaq. Ağdam və "Araz Vadisi İqtisadi Zonası" sənaye parkları ilə bağlı böyük gözləntilər var. Ağdam Sənaye Parkı sənaye sahəsində rəqabətqabiliyyətli məhsul istehsalı, emalı və satışı, habelə xidmətlər üçün geniş imkanlar açacaq. İndiyədək burada 6 rezident qeydiyyatdan keçib, 2 müəssisənin təməli qoyulub. Bu rezidentlər günəş enerjisi ilə qidalanan işıq dirəkləri və xüsusi dam örtüklərinin, prefabrik dəmir-beton məmulatlarının, polimer məhsullarının, uniforma, xüsusi və fərdi geyimlərin, müxtəlif çeşidli sintetik xalçaların istehsalı üzrə fəaliyyət göstərir. "Araz Vadisi İqtisadi Zonası" Sənaye Parkında da hazırda quruculuq işləri, o cümlədən mobil şəhərciyin salınması üzrə işlər aparılır. Sənaye Parkı azad edilmiş ərazilərdə aparılan bərpa və yenidənqurma işləri üzrə logistika mərkəzi və Zəngəzur dəhlizi üzrə nəqliyyat potensialından səmərəli istifadə üçün logistik baza rolunu yerinə yetirəcək. Burada logistika və anbar kompleksləri, TIR parkı, topdan və pərakəndə satış obyektləri, müxtəlif istehsal və xidmət müəssisələrinin fəaliyyəti planlaşdırılır.

Torpaqlarımızın işğaldan azad olunması, bununla da ölkəmiz və yerləşdiyi region üçün yeni reallıqların yaranması tranzit-logistika imkanlarımızın əhəmiyyətli dərəcədə genişlənməsinə həlledici təsir göstərəcək. Bölgədə yeni beynəlxalq və regional nəqliyyat-logistika dəhlizinin bərpa olunması, o cümlədən Zəngəzur dəhlizi Azərbaycanı regionun nəqliyyat-tranzit qovşağına çevirməklə, sahibkarlara yeni əməkdaşlıq imkanları yaradacaq. Bundan əlavə, 2022-ci ilin mart ayında İran İslam Respublikası ilə imzalanmış Anlaşma Memorandumuna əsasən, İrandan keçməklə Şərqi Zəngəzur iqtisadi rayonu və Naxçıvan Muxtar Respublikası arasında yeni kommunikasiya bağlantısının yaradılması mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Ümumilikdə, yeni beynəlxalq və regional nəqliyyat-logistika dəhlizlərinin imkanlarından faydalanmaq qlobal bazarlara çıxış imkanlarını artıracaq, ölkəmizin, o cümlədən işğaldan azad edilmiş ərazilərimizin iqtisadi inkişafına ciddi təkan verəcək.

İşğaldan azad edilmiş ərazilərdə yaşayış və məşğulluq üçün yaradılmış münbit şərait məcburi köçkünlərin öz doğma yurduna qayıdışını sürətləndirməklə yanaşı, biznes subyektlərinin də Qarabağ ərazisində iqtisadi fəaliyyət göstərməsinə böyük maraq doğurmuşdur.

İşğaldan azad edilmiş ərazilərdə sahibkarlıq fəaliyyətinin həyata keçirilməsi ilə bağlı müraciətlərin qəbulu, təhlili, sahibkarların məlumatlandırılması, müvafiq tövsiyələrin verilməsi və müraciətlərin aidiyyəti olaraq yönləndirilməsi işləri İqtisadiyyat Nazirliyi yanında Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyi tərəfindən

təmin edilir. İndiyə qədər işğaldan azad edilmiş ərazilərdə biznes qurmaq istəyən sahibkarlardan KOBİA-ya 1400-dən artıq müraciət daxil olub ki, onun da 460-ı xarici, qalanı isə yerli müraciətlərdir. Xarici müraciətlərin yarısından çoxu Türk Dövlətləri Təşkilatına üzv və müşahidəçi ölkələrin payına düşür. Onların sırasında Türkiyə, Qazaxıstan, Özbəkistan, Türkmənistan və Macarıstan yer alır. Daxil olmuş layihələr əsasən ticarət, xidmət, inşaat, sənaye, kənd təsərrüfatı, mədəniyyət, təhsil, nəqliyyat, logistika və digər sahələri əhatə edir.

KOBİA Azərbaycan dövlətinin Qarabağa dair inkişaf konsepsiyasına uyğun olaraq işğaldan azad edilmiş ərazilərə investisiya qoyuluşu və biznes layihələrinin reallaşdırılması ilə bağlı məsələləri qarşıdakı dövrdə strateji fəaliyyət gündəliyinin prioritet istiqamətlərindən birinə çevirmişdir. Bu məqsədlə hazırda tərəfimizdən 3 istiqamətdə işlər aparılır: Qarabağın investisiya potensialının geniş auditoriya kütləsinə tanıtılması, azad olunmuş ərazilərdə bizneslərin yaradılması ilə bağlı müraciətlərin qəbulu və ilkin biznes infrastrukturunun qurulmasına dəstək.

Statistikaya əsasən ölkədə biznes subyektlərinin 99%-ni kiçik və orta biznes subyektləri təşkil edir. 2021-ci ildə mikro sahibkarlıq subyektlərinin ümumi dövriyyəsi üzrə 31%, kiçik sahibkarlıq üzrə 79%, orta sahibkarlıq üzrə 139% artım qeydə alınıb. Sahibkarlara, xüsusilə mikro və kiçik, orta sahibkarlıq subyektlərinə dövlət tərəfindən müxtəlif xidmətlər göstərilir. Doğma torpaqlarımız işğaldan azad edildikdən sonra bu sahibkarların bir qismi öz fəaliyyətini Qarabağda davam etdirmək arzusundadırlar.

Aparılan sorğunun nəticələri də göstərir ki, Qarabağda sahibkarların 46,6%-i gələcək fəaliyyət sahəsi kimi kənd təsərrüfatına üstünlük verir. Sənaye (8,8%), inşaat (7,6%), ticarət (6,7%), təhsil (5,9%), digər fəaliyyət sahələri (24,4%) də sahibkarların maraq dairəsindədir.

KOBİA-nın təşkilatçılığı ilə bir qrup sahibkarlarla Füzuli, Zəngilan, Qubadlı, Cəbrayıl, Ağdam, Kəlbəcər və Laçın rayonlarına səfərlər təşkil edilmiş, nəticə olaraq bir sıra ərazilərdə biznes və ictimai xidmət obyektləri istifadəyə verilmişdir. Cəbrayıl rayonunun Cocuq Mərcanlı kəndində yaradılmış suvenir istehsalı müəssisəsi isə Türk qardaşlarımız ilə birgə işbirliyinin uğurlu nəticəsidir.

İşğaldan azad edilmiş ərazilərdə biznesin qurulmasına maraq göstərən qadın sahibkarlar da var. Biznes qurmaq istəyən qadın sahibkarların təqdim etdikləri layihələrin əksəriyyəti ticarət və xidmət, sənaye, kənd təsərrüfatı, turizm, tikinti işləri, təhsil, səhiyyə sahələri və s. üzrə olub. KOBİA qadın sahibkarlara da dəstək və xidmətlər göstərir. Ölkə iqtisadiyyatının inkişaf prioritetləri və milli xüsusiyyətləri nəzərə alınmaqla, KOBİA qadın sahibkarlığının inkişafını təşviq etmək, kiçik və orta sahibkarlar arasında qadınların sayının daha da artması üçün müvafiq tədbirlər həyata keçirir. 2021-ci ildə Agentliyin KOB inkişaf mərkəzləri tərəfindən təşkil olunmuş təlimlərdən 9 minə yaxın qadın sahibkar və sahibkarlıq fəaliyyətinə başlamaq istəyən qadınlar yararlanıb, o cümlədən KOBİA, Dövlət Məşğulluq Agentliyi və Azərbaycana Birgə Yardım Təşkilatının (UAFA) birgə həyata keçirdiyi “Məktəbim” layihəsi çərçivəsində 65 qadın biznes təlimlərinə cəlb olunub, 3 qadın sahibkara qrant, 4 qadın sahibkara isə “Startup” şəhadətnaməsi verilib. KOBİA Qarabağ və

Şərqi Zəngəzur iqtisadi rayonlarının sosial-iqtisadi inkişafına qadın sahibkarların da öz töhfəsini verməsi üçün onlara dəstək göstərməyə hazırdır.

Qarabağda iqtisadiyyatın yenidən qurulması sahəsində məqsəd həm də sahibkarları və onların sərmayələrini regionun iqtisadi inkişafına cəlb etməkdir. Əslində pul qazanmaq marağında olan sahibkarlar da Qarabağda fəaliyyət göstərməyə həvəsli görünürlər.

Bir sözlə, Qarabağda sahibkarlığın inkişafı istiqamətində aparılan məqsədyönlü fəaliyyət göstərir ki, hökumət Qarabağın iqtisadiyyatında sahibkarların rolunu artırmaq, investisiya yatırımlarına şərait yaratmaq fikrindədir, hətta onlara maliyyə dəstəyi göstərmək üçün müxtəlif stimullaşdırıcı addımlar da atır və bu proses davamlı olacaq. Əslində Qarabağda yaxın gələcəkdə iqtisadiyyat quruculuğu həm də burada sahibkarların aktivliyindən asılı olacaq. Çünki yerli və xarici sahibkarlar Qarabağda əsas sərmayəçilərdən olacaqlar, yerli biznesi məhz onlar quracaqlar. Qarabağa sərmayələrin cəlb olunması prosesində əsas maliyyə qaynaqları dövlət investisiyaları, xarici maliyyələşmə (ianələr; investisiyalar; kreditlər; qrantlar; borcların silinməsi; humanitar yardımlar), bank kreditləri, əhalinin vəsaitləri, müxtəlif fondların vəsaitləri (Dirçəliş Fondu, Yaşat Fondu və s.) və sahibkarların yatırımlarıdır.

Stimullaşdırıcı addım kimi hətta Qarabağda sahibkarlar vergi və rüsumlardan da azad edilə bilər. Azad edilmiş ərazilərin bərpası üzrə işlər dövlət-özəl tərəfdaşlığı çərçivəsində aparılır.

Sahibkarlara başqa bir kömək də satışa dəstək mexanizmidir. Burada sahibkarların məhsullarının və xidmətlərinin yerli və xarici bazarlara çıxışına dəstək göstərməklə biz KOB-ların qeyri-neft ixracında payının artmasına nail olur, həmçinin "Made in Azerbaijan" brendinin təşviqinə dəstək veririk. Müxtəlif yerli və xarici sərgilərdə KOB-ların iştirakına şərait yaradıırıq. Bunlar təmənnasız həyata keçirilir. KOB-lar orada öz məhsullarını geniş auditoriyaya tanıda bilirlər. 2022-ci ilin ilk rübündə 80-ə yaxın KOB subyekti öz məhsullarını yerli və xarici ölkələrdə tanıda bilib.

Ədəbiyyat:

1. "Azərbaycan Respublikasında kiçik və orta sahibkarlıq səviyyəsində istehlak mallarının istehsalına dair Strateji Yol Xəritəsi. Bakı. 2016.
2. Azərbaycan 2030: sosial-iqtisadi inkişafa dair Milli Prioritetlər. Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 2021-ci il 2 fevral tarixli Sərəncamı.
3. Azərbaycan Respublikasının Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyi (KOBİA). Bakı. 2017.
4. İmanov N., İsmayılov E. Azərbaycanın post-konflikt ərazilərinin bərpası: konseptual əsaslar. Bakı. 2010.
5. "İşğaldan azad edilmiş ərazilərdə sahibkarlar üçün əlavə güzəşt mexanizmləri hazırlanacaq". URL: <https://marja.az/90591/isgaldan-azad-edilmis-erazilerde-sahibkarlar-ucun-elave-guzest-mexanizmleri-hazirlanacaq>

BƏRPA OLUNAN ENERJİ MƏNBƏLƏRİNDƏN İSTİFADƏNİN İQTİSADI İNKİŞAFA TƏSİRİ

Hüsüyev B.B.

*Mingəçevir Dövlət Universiteti, Azərbaycan
İstanbul Dövlət Universitetinin doktorantı*

Enerji, təbiətin və cəmiyyətin həyatı üçün mühüm amildir. Enerji istehsalı, çevrilməsi və istehlakı ətraf mühit və davamlı inkişaf üçün mühüm bir amil kimi qəbul edilir. Enerji istehsalı ekosistemi pozan əhəmiyyətli ekoloji problemlərə səbəb olur, nəticədə bu ekoloji problemlərin aradan qaldırılması üçün yüksək miqdarda maliyyə vasitələri ayrılır ki, buda ümumilikdə iqtisadiyyata böyük zərər vurur. Enerji sistemləri enerji istehsalından tutmuş istehlak və utilizasiyaya qədər müxtəlif mərhələlərdə ətraf mühitə müxtəlif emissiyalar buraxır. Bunlardan ən əhəmiyyətli istixana qazları emissiyalarıdır. Ekoloji cəhətdən təmiz və davamlı inkişaf üçün bu emissiyalar minimum səviyyədə olmalıdır. Son zamanlar ətraf mühitə və insan sağlamlığına zərərli olan çirkləndiricilərin buraxılması ilə bağlı mövcud ekoloji problemlərin həlli üçün mühüm yollar işlənib hazırlanmışdır. Bu həllər arasında bərpa olunan enerji mənbələri mühüm yer tutur.

Bu gün ölkələrin iqtisadi və sosial inkişafı üçün ən mühüm problemlərindən biri ucuz, təmiz, etibarlı və asan əldə olunan enerji mənbəyi ilə təmin etməkdir. Bu məqsədlə yeni və bərpa olunan enerji mənbələrinin, səmərəli və ucuz enerji istehsalı, istifadəsi texnologiyalarının inkişafı istiqamətində intensiv tədqiqatlar aparılır. Xüsusilə, artan əhali, urbanizasiya və sənayeləşmə enerji tələbatının artmasına səbəb olmuşdur ki, bu da uzun illər mədən yanacaqları ilə qarşılır. Qalıq yanacaqların tükənməsi və qiymətlərinin davamlı artması ilə yanaşı, onların yanması nəticəsində ətraf mühitə vurduğu zərər və insan sağlamlığına təsirləri də mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Qalıq yanacaqların intensiv yanması nəticəsində atmosferdə istixana qazlarının, xüsusilə CO₂-nin tədricən artması və buna uyğun olaraq dünyamızın da istiləşməsi istixana effektinə görə global istiləşmə olaraq təyin olunur. Dünya temperaturunun artması yer səthinin yaxınlığında istiləşməyə və Yer kürəsinin yuxarı hissələrində havanın soyumasına səbəb olacaq. Bu vəziyyətdə yüksək təzyiq sistemlərinin təsirlənəcəyi və buna uyğun olaraq ekstremal iqlim şəraitinin görünəcəyi təxmin edilir. Enerji istehsalı və istifadəsi ilə bağlı bəzi dəyişikliklər etməklə istixana effektinə səbəb olan bu qazların miqdarını azaltmaq mümkündür.

Dünya əhalisi hər gün artmaqdadır, nəticədə insanların enerjiyə və digər sosial ehtiyaclarının artmasına gətirib çıxarır. Yeni iş yerlərinin açılması o cümlədən yeni sənaye obyektlərinin yaranması enerjiyə olan tələbatı artırmaqdadır. Bütün bunları nəzərə alaraq enerji istehsalının həcmi artırılır. Bir çox ölkə öz enerji ehtiyaclarını tam şəkildə ödəyə bilmədiyi üçün qonşu ölkələrdən elektrik enerjisi idxal etmək məcburiyyətində qalır. Enerji idxalı ölkənin idxal ixrac saldosuna mənfi təsir göstərir.

Azərbaycan 44 günlük vətən müharibəsində geri qazandığı torpaqlarda yenidən qurma işləri başlaraq ağıllı kənd layihəsini həyata keçirməyə başlamışdır və həmin ərazilərin enerji təminatını bərpa olunan enerji mənbələri ilə ödəməyi məqsəd

qoymuşdur. Bildiyimiz kimi su elektrik stasiyalarının qurulması zamanı yüksək maliyyəyə və böyük ərazi vahidlərinə ehtiyac duyulur. Bunları nəzərə alaraq dağlıq bölgələrdə, günəşin günlük düşmə saatlarının ən çox olduğu ərazilərdə günəş enerjisindən, küləkli ərazilərdə isə külək elektrik stansiyalarının tətbin edilməsi daha məqsədə uyğun hesab edilir. Bərpa olunan enerji mənbələri, qalıq enerji mənbələri ilə müqayisədə insanlara və ətraf mühitə daha az zərərli; günəş, hidravlik, külək, geotermal, biokütlə və dəniz enerjiləri kimi təbii enerji mənbələri.

Bərpa olunmayan enerji mənbələrinin istifadəsi həm ətraf mühitə mənfi təsir göstərir, həm də gələcəkdə tükənəcəyi üçün bu enerji mənbələrindən istifadə məqsədə uyğun sayılmır. Azərbaycan neft ölkəsi olmasına baxmayaraq, qeyri neft sektorunun inkişaf etdirmək məqsədi ilə bir sıra proqramlar işləyib hazırlamışdır ki, bunlardan biridə bərpa oluna bilən enerji mənbələrinin səmərəli istifadəsi ilə bağlıdır. Artıq uzun illərdir bu istiqamətdə işlər görülməyə başlamışdır. Aşağıda ki, cədvəldə 2016-2021-ci illər ərzində təhciz olunmuş enerji mənbələrinin miqdarını min manatla görə bilərik.

Cədvəl 1 - Bərpa olunan mənbələrdən enerji təchizatı, min NET

	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Hidroenerji	168,5	150,2	152,0	134,6	92,0	109,8
Biokütlə və tullantılar	100,8	102,4	110,7	115,9	108,4	102,6
Külək elektrik enerjisi	2,0	1,9	7,1	9,1	8,3	7,9
Günəş elektrik enerjisi	3,0	3,2	3,4	3,8	4,0	4,8
Bərpa olunan mənbələrdən enerji təchizatının cəmi	274,3	257,7	273,2	263,4	212,7	225,1

https://stat.gov.az/source/balance_fuel/

Cədvəldən göründüyü kimi biokütlə və tullantılardan təchiz olunan enerjinin miqdarı son illərdə azalmaqdadır, bunun əksi olaraq külək və günəş enerjisindən təchiz olunan enerjinin həcmi artmaqdadır.

Ədəbiyyat:

1. Azərbaycan Respublikasında kiçik və orta sahibkarlıq səviyyəsində istehlak mallarının istehsalına dair Strateji Yol Xəritəsi. Bakı. 2016.
2. Məmmədov Q.Ş., Xəlilov M.Y. Ekologiya və ətraf mühit Bakı 2003.
3. «İstilik elektrik stansiyaları» - F.İ.Kəlbəliyev, C.P.Məmmədova, Ş.N.Nəsirov. Bakı-2011.
4. Alternativ və bərpa olunan enerji mənbələri və onun üstünlükləri. URL: <https://science.gov.az/az/news/open/15966>
5. Energetika. URL: https://stat.gov.az/source/balance_fuel/
6. Azərbaycan Respublikasının Prezidenti. URL: <https://president.az/az>

ORTA MƏKTƏBDƏ İNFORMATIKANIN TƏDRİSİ: PROBLEMLƏR VƏ PERSPEKTİVLƏR

*İsmayılzadə Leyla Vüqar qızı
Azərbaycan, Mingəçevir Dövlət Universiteti*

Ümumtəhsil məktəblərində mütəmadi olaraq təlim-təhsil prosesinin cari vəziyyətini təkrar-təkrar nəzərdən keçirmək, ümumi təhsilin əsas meyarlarını daim təkmilləşdirmək zəruri olduğuna görə bu məsələ daim aktualdır.

Bu gün orta məktəbdə tədris edilən “İnformatika” kursu öz inkişafının keyfiyyətcə yeni mərhələsinə qədəm qoyub. Xüsusilə, kompüter savadlılığı dedikdə nəzərdə tutulan məsələlərə ənənəvi baxışlar köklü şəkildə dəyişib. Əvvəllər kompüter savadlılığı proqramlaşdırma bacarığı kimi başa düşülürdüsə, indi hər kəsə aydındır ki, informatika kursu yalnız proqramlaşdırma kursu olmamalıdır!

Orta məktəbdə təlim-təhsil prosesinin cari vəziyyətini təkrar-təkrar nəzərdən keçirmək, ümumi təhsilin əsas meyarlarını daim təkmilləşdirmək zəruri olduğuna görə bu məsələ daim aktualdır.

Son illər orta məktəbdə tədris edilən “İnformatika” kursu öz inkişafının keyfiyyətcə yeni mərhələsinə qədəm qoyub. Xüsusilə, kompüter savadlılığı dedikdə nəzərdə tutulan məsələlərə ənənəvi baxışlar köklü şəkildə dəyişib. Əvvəllər kompüter savadlılığı proqramlaşdırma bacarığı kimi başa düşülürdüsə, indi hər kəsə aydındır ki, informatika kursu yalnız proqramlaşdırma kursu olmamalıdır!

Orta məktəbdə informatika müəllimi ən çətin və maraqlı peşələrdən biri hesab edilir. Demək olar ki, hər il hər şeyi yenidən başlamaq lazım gəlir, belə ki, bu fənni tədris edən müəllim hesablama texnikası vasitələrinin inkişafını, tez-tez yeni proqramların meydana çıxmasını, onlarla iş üsullarının dəyişməsinə yaxından izləməlidir.

İnformatika müəllimi qarşısında daim bir sual durur: “Nəyi və necə öyrətmək lazımdır?” Sürətlə inkişaf edən informasiya texnologiyaları dünyasında uşaqlara düzgün oriyentasiya götürməyi, obrazlı şəkildə desək, “daim dalğalanan, sakitlik bilməyən bu böyük okeanda naviqasiya etməyi necə öyrətmək olar?” Ümumi cavab aydındır: bunun üçün fasiləsiz olaraq özünü təkmilləşdirmək, informasiya texnologiyaları dünyasında və pedaqogika aləmində baş verənləri öyrənmək lazımdır.

Orta məktəbdə informatika fənninin öyrənilməsi şagirdlərin ilk növbədə müasir informasiya-kommunikasiya texnologiyalarını mənimsəməsinə kömək edir.

İnformatika dərsləri məktəblilərin həm də yaradıcı inkişafına müsbət təsir göstərir. Kompüter şagirdin işinə yalnız nəzarət etmir, həm də öz bilik və bacarıqlarının üstünlüklərini və çatışmazlıqlarını özü tərəfindən aşkar etməyə kömək edir.

Orta məktəbdə informatikanın tədrisinin problemləri və perspektivləri əsas məsələdən başlayır: uşaqlar informatikanın bir fənn kimi əhəmiyyətini dərk etməli, informatikanın tətbiq sahələrini aydın təsəvvür etməlidirlər.

Aparılmış tədqiqatlara əsaslanaraq, orta məktəbdə informatikanın tədrisinin əsas problemlərini aşağıdakı kimi formalaşdırmaq olar [1]:

1. İnformatika – orta məktəbdə tədris olunan fənlər arasında ən “cavan”, eyni zamanda müəyyən qədər ən problemli fəndir. Bunun əsas səbəblərindən biri digər fənlərlə müqayisədə fənnin tədrisi üçün zəruri olan maddi-texniki bazanın nisbətən zəif olmasıdır. Digər səbəb isə kadr təminatının, yəni informatika müəllimlərinin təcrübə və kompetensiyalarının dövrün tələblərinə tam cavab verməməsi ilə bağlıdır.

2. İnformatika fənni öyrənilərkən həll edilən məsələlər biliklər üzrə digər fənn sahələrinə - fizika, riyaziyyat və s.-yə də aiddir. Bu səbəbdən də informatikanın öyrənilməsi müəyyən mənada fəvqəlfənn xarakteri daşıyır.

3. İKT-nin yüksək inkişaf templəri ona gətirib çıxarır ki, müəllim dövrü dəyişən materiallardan, internet resurslarından istifadə etməli olur.

4. Hazırda uşaqların kompüterin mövcudluğu haqqında sadəcə bilməsi, onun haqqında lazımi təsəvvürə malik olması kifayət deyil. Onlar kompüterdə işləyə bilməli, bu texnikadan istifadə etməyi bacarmalıdırlar. İnformatika obyektlər və ya proseslər haqqında deyil, onların avtomatlaşdırılması, yaradılması və işləməsi üçün metodlar, vasitələr və texnologiyalar haqqında elmdir. Bu fənn təkcə onun dərinədən öyrənilməsini deyil, həm də təlimini modernləşdirmək üçün bilik və bacarıqların praktiki tətbiqini, eləcə də tədris yükünün optimallaşdırılmasını ehtiva edir. Bu gün fərdi kompüterdən daha çox tədqiqat obyekti kimi istifadə olunur: fərdi kompüterlə işləmək üzrə baza bilikləri və bacarıqları formalaşır. Eyni zamanda kompüter öyrənmə vasitəsi və qarşıya qoyulmuş məsələlərin həlli üçün bir alət kimi nəzərdən keçirilir. Ailələrin maddi və mədəni səviyyəsi fərqli olduğuna görə məktəblilərin ev tapşırıqlarını yerinə yetirmək, şəxsi maraqlarını təmin etmək üçün kompüterdən istifadə etmək imkanları da müxtəlifdir və tədris prosesinin təşkili zamanı bu məqam mütləq nəzərə alınmalıdır.

5. Kompüterdə işləmək müddəti 10-30 dəqiqədən çox olmamalıdır, şagirdlərin yaşından asılı olaraq bu vaxt normaları artıq reqlamentləşdirilib.

6. Kompüter texnikasının miqdarı, təəssüf ki, hələ də kifayət qədər deyil, bu səbəbdən də şagirdlərin kiçik qruplar şəklində birgə işini təşkil etmək lazım gəlir, orta hesabla hər kompüterə 2-4 şagird olmaqla.

7. Ümumiyyətlə, oxuduğu sinifdən asılı olmayaraq, bütün məktəblilər informatika dərslərinə böyük həvəs və maraqla gedirlər və bu, kompüterin özü-özlüyündə informatika fənnini öyrənmək üçün bir stimül olması ilə izah edilə bilər. Lakin qeyd etmək lazımdır ki, kompüterlərin insan fəaliyyətinin bir çox sahələrinə nüfuz etməsi zaman keçdikcə bu marağın müəyyən qədər kütləşməsinə də səbəb olur.

8. İbtidai məktəb yaşlı uşaqlar üçün təlimin əsas problemlərindən biri burada uşaqların fəaliyyətində oyun formasının birdən-birə öyrənmə forması ilə əvəz edilməsidir. Təhsil fəaliyyətinin formalaşması bir çox hallarda uşağın oyun ehtiyacları ilə üst-üstə düşür və buna görə də uşaq tərəfindən ağırlı şəkildə qəbul edilir. Bu mərhələdə, didaktik kompüter texnologiyalarından istifadə edərək, əsasən, oyun fəaliyyətindən təhsil fəaliyyətinə səlis, rəvan keçid təşkil etmək vacib məsələdir. İnformatika müəllimi kiçik məktəb yaşlı uşaqları oynada-oynada öyrətməyi bacarmalıdır.

Qeyd olunan problemlər xüsusən ibtidai məktəbdə informatika fənninin tədrisi ilə əlaqədardır, belə ki, informatika fənninin öyrənilməsi müasir ümumi təhsilin

ayrılmaz tərkib hissəsidir və gənc nəsildə vahid dünyagörüşünün, o cümlədən informasiya dünyagörüşünün formalaşdırılmasına və bütün bunların ümumi fonunda kompüterin informasiya emal edən müasir vasitə kimi başa düşülməsinə yönəldilmişdir.

Uşaqlara kompüter ilə işləməyi öyrətməyə hansı yaşda başlamağın məqsədəuyğun olması ilə bağlı müxtəlif fikirlər var. Tədqiqatlar göstərir ki, gigiyenik və ergonomik tələblər dəqiq yerinə yetirildikdə, kompüter uşaqların sağlamlığına mənfi təsir göstərmir. Uşaq həddən artıq yükləmədən, ona öz fikirlərini tez və yığcam formada ifadə etmək üçün meydan verildikdə, onun diqqət və yaddaşı məşq etdirilir, düzgün və operativ oriyentasiya götürmək bacarığı, təxəyyül və yaradıcılıq qabiliyyəti inkişaf edir.

“İnformatika”nın fasiləsiz öyrənilməsinə təmin etmək üçün 1-ci sinifdən başlayaraq kursun məntiqi cəhətdən mürəkkəb mövzularının anlaşılan səviyyədə öyrədilməsinin aktuallığını xüsusi qeyd etmək lazımdır. İbtidai sinifdə “İnformatika”nın öyrənilməsinin əsas məqsədi şagirdlərdə İKT üzrə kompetensiyaların əsaslarını formalaşdırmaqdır. Bu kompetensiyaların bir çox komponentləri universal təhsil fəaliyyətinin strukturuna daxildir. Təlimin cari mərhələsində müsbət nəticələrə nail olmaq, sonrakı mərhələlərdə - orta və yuxarı siniflərdə bu təlimi uğurla davam etdirmək baxımından, fikrimizcə, kursun məzmununda aşağıdakı kompetensiyaların əks olunması vacibdir [2]:

- **Məntiqi və alqoritmik** kompetensiyanın əsasları, xüsusən də məntiqi və alqoritmik təfəkkürün əsaslarının, alqoritmə uyğun hərəkət etmək və ən sadə alqoritmləri qurmaq bacarıqlarının mənimsənilməsi.

- **İnformasiya savadlılığının əsasları**, xüsusən də informasiyanın, o cümlədən mətn, cədvəl, diaqram və s. kimi müxtəlif formalarda təqdim olunan informasiyanın axtarışı, əldə edilməsi, təqdim edilməsi üsullarının mənimsənilməsi.

- **İKT kvalifikasiyalarının əsasları**, xüsusən də informasiya problemlərinin həlli üçün kompüterlərdən və digər İKT vasitələrindən istifadənin əsaslarının mənimsənilməsi.

- **Kommunikasiya kompetensiyasının əsasları.** “İnformatika” fənni çərçivəsində informasiyanın qəbulu və ötürülməsi ilə bağlı kommunikasiya kompetensiyasının cəhətləri daha aktiv şəkildə formalaşır. Buraya həm də informasiya anlayışları sisteminin mənimsənilməsi, informasiyanın qəbulu və ötürülməsi üçün dildən istifadə ilə bağlı olan dil kompetensiyasının aspektləri daxildir.

İnformatika dərslərində səviyyəsi uşaqda məlumatı tez emal etmək və onun əsasında qərar qəbul etmək bacarığı ilə müəyyən edilən təfəkkür sistemi inkişaf etdirilir. Bu isə müəllimdən yeni metodlardan və tədris vəsaitlərindən istifadə etməyi tələb edir.

Orta məktəb informatika kursunun məzmunu elmin inkişaf səviyyəsinə və cəmiyyətin tələblərinə cavab verməlidir. İKT-nin, ilk növbədə, fərdi kompüterlərin və onların proqram təminatının inkişafı o qədər sürətlidir və onun insan fəaliyyətinin bütün sahələrinə nüfuz etməsi o qədər əhatəlidir ki, uşaqlara informatika fənnini yeni

keyfiyyətdə tədris edən, yeni texnologiyaları tətbiq edən, eyni zamanda uşaqları informatikanın mürəkkəb dünyasına götürən müəllimlər yetişdirilməlidir.

Əlbəttə, problemlər qeyd olunanlarla ilə bitmir. Lakin birçə məsələ mübahisə doğurmur ki, bu problemləri təlimdə davamlılıq və ardıcılıq prinsipləri əsasında informatika fənninin tədrisi metodikasını təkmilləşdirmədən həll etmək mümkün deyil. Və öz aktuallığı və perspektivi ilə bu məsələlər bu gün informatika müəllimlərinin apardıqları araşdırmaların əsas istiqamətlərini təşkil etməlidir. Çalışmaq lazımdır ki, bu tədqiqatlar nəticəsində praktiki əhəmiyyəti davamlı olaraq artan informatika fənninin tədrisi ilə bağlı sahəyə hər kəs müəyyən töhfələr versin.

Ədəbiyyat:

1. Электронный УМК "Методика преподавания информатики".
URL: https://phys.bspu.by/static/um/inf/mpi/lekc/indexlekc_mpi.htm

2. Преподавание информатики в современной школе - проблемы и перспективы. URL: https://kopilkaurokov.ru/informatika/prochee/prepodavanie_informatiki_v_sovremennoi_shkole_problemy_i_perspektivy

BƏLƏDİYYƏLƏRİN SAHİBKARLIĞIN İNKİŞAFINDA ROLU

*Məmmədov Saqib Yaşar oğlu, müəllim
Mingəçevir Dövlət Universiteti, Azərbaycan Respublikası*

Azərbaycan Respublikasının Konstitusiyasında təsbit olunmuş azad sahibkarlıq hüququ hər kəsin qanunla nəzərdə tutulmuş qaydada öz imkanlarından, qabiliyyətindən və əmlakından sərbəst istifadə edərək təkbaşına və ya başqaları ilə birlikdə sahibkarlıq və qanunla qadağan edilməmiş digər iqtisadi fəaliyyət növü ilə məşğul ola bilməsini ehtiva edir. Konstitusiyaya görə Azərbaycan dövləti bazar münasibətləri əsasında sosial yönümlü iqtisadiyyatın inkişafına şərait yaradır, azad sahibkarlığa təminat verir, iqtisadi münasibətlərdə isə inhisarçılığa və haqsız rəqabətə yol verilmir.

Həmçinin beynəlxalq təcrübədə bələdiyyə müəssisələrinin üstünlüklərindən biri də sosial sahədə gərginliyin azaldılmasında böyük rol oynamalarının nəzərə alınmasıdır. Belə ki, müəyyən səbəblərdən və ixtisar olunmaqla işsiz qalan mütəxəssislər kiçik müəssisələrdə işə cəlb olunurlar. Həmçinin yerli şəraitə uyğun kiçik müəssisələrin təşkili həm yerli xammaldan, həm də əmək ehtiyatlarından səmərəli istifadəyə münbit şərait yaradır.

Yerli özünüidarə orqanlarının bələdiyyə mülkiyyəti sahəsində səlahiyyətləri bələdiyyə mülkiyyətinin yaradılması və inkişaf etdirilməsi məqsədinə xidmət edir. Dövlət bələdiyyə mülkiyyətini müdafiə edir, subsidiyalar, kreditlər, qrantlar vermək yolu ilə onun inkişafına imkan yaradır. Bütün bunlar imkan verir ki, bələdiyyə təsərrüfatı səmərəli şəkildə idarə olunsun, bələdiyyə qurumlarına əhalinin gündəlik həyat tələbatını təmin etməsi üçün zəruri şərait yaradılsın

“Bələdiyyələrin statusu haqqında” Azərbaycan Respublikası Qanununda da bələdiyyələrin təsərrüfat fəaliyyəti ilə və qanunvericiliklə qadağan edilməmiş başqa fəaliyyətlə məşğul olmaq üçün müstəqil hüquqi şəxslər yarada bilmə imkanı əks olunmuşdur. Bundan başqa, bələdiyyələr təsis etdiyi hüquqi şəxslə qarşılıqlı müqavilə və ya təsis şərtlərinə uyğun müqavilə əsasında dividend ala bilərlər. Bu sahənin inkişaf etdirilməsi nəticəsində bələdiyyələr yerli büdcəyə dayanıqlı gəlir mənbələri formalaşdırmış olurlar. Bazar iqtisadiyyatının formalaşması şəraitində regionların sosial-iqtisadi inkişaf problemlərinin həlli dövlət, yerli özünüidarəetmə orqanları və özəl sektorun səylərinin əlaqələndirilməsinin nəticəsindən, habelə bələdiyyə qurumlarının dayanıqlı sosial-iqtisadi vəziyyətindən asılıdır.

Bələdiyyələr regionun, ərazinin təbii və sosial-iqtisadi potensialından, əmək ehtiyatlarından, yerüstü və yeraltı sərvətlərindən, su və torpaq ehtiyatlarından səmərəli istifadə etməklə müvafiq ərazinin inkişafını və əhalinin rifahını yüksəltmə imkanlarına malikdirlər. Bu baxımdan bələdiyyələrin mövcud olduğu ərazinin iqtisadi potensialının formalaşmasında iştirakı zəruridir. Xüsusilə sahibkarlığın inkişafına aid dövlət proqramları çərçivəsində bələdiyyələr öz ərazilərində kiçik sahibkarlıq üçün münbit şərait yaratmaqla öz təsərrüfat subyektlərini təşkil edərək region iqtisadiyyatının dinamik inkişafına təkan verə bilərlər.

Ölkə iqtisadiyyatının rəqabət qabiliyyətliliyini və insan kapitalından istifadənin səmərəliliyini artırmaq, idxaldan asılılığı azaltmaq, gələcək iqtisadi inkişafı təmin etmək məqsədilə Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 06 dekabr 2016-cı il tarixli Fərmanı ilə 12 istiqamət üzrə Yol Xəritəsi təsdiq olunmuş, cari, orta və uzunmüddətli dövr üçün milli iqtisadiyyatın inkişaf hədəfləri və istiqamətləri müəyyən edilmişdir. Bu Fərmanla təsdiq olunmuş “Azərbaycan Respublikasında kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalına və emalına dair Strateji Yol Xəritəsi”ndə yerli özünüidarəetmə orqanlarının kəndlərin inkişafı, orada əhalinin məşğulluğunun təmin edilməsi, mədəni irsin ötürülməsi, kənd həyatı ənənələrinin saxlanılması və ənənəvi həyat tərzinin qorunması sahəsində təşəbbüslərinin dəstəklənməsi, kəndin sosial-iqtisadi inkişafı ilə bağlı bələdiyyələrin öhdəliklərinin artırılması məqsədi ilə tədbirlərin görülməsi də nəzərdə tutulmuşdur. Bu tədbirlər nəticəsində kənddə bələdiyyələrin açdığı iş yerlərinin sayının 30 faiz, qadınların və gənclərin inkişafına yönəldilmiş proqramların sayının 3 dəfə artırılması və kəndin sosial-ictimai həyatında onların fəal iştirakı hədəflənmişdir.

Bələdiyyələrlə İş Mərkəzi tərəfindən yerli özünüidarə orqanlarının dayanıqlı gəlir mənbələrinin əldə edilməsi məqsədi ilə bələdiyyələr tərəfindən sahibkarlıq qurumlarının yaradılması vəziyyətinin, həmçinin yaradılmış müəssisələr barədə zəruri məlumatların öyrənilərək təhlil edilməsi və nəticəsinə uyğun əməli və metodik kömək göstərilməsi barədə bir sıra tədbirlər həyata keçirilir.

“Büdcə sistemi haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanununda dəyişikliklər edilməsi barədə” 20 iyun 2014-cü il tarixli Azərbaycan Respublikasının Qanunu ilə yerli sosial müdafiə, ekoloji, həmçinin iqtisadi və sosial inkişaf proqramlarının qəbul və icra edilməsi ilə bağlı layihələrin həyata keçirilməsi, həmçinin qanunvericilik və icra hakimiyyəti orqanları tərəfindən bələdiyyələrə həvalə

edilən əlavə səlahiyyətlərin maliyyələşdirilməsi məqsədi ilə dövlət büdcəsindən yerli büdcələrə subvensiya ayrılması qaydaları dəqiqləşdirilmişdir

Ədəbiyyat:

1. “Azərbaycan Respublikasında kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalına və emalına dair Strateji Yol Xəritəsi”. Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 2016-cı il 6 dekabr tarixli Fərmanı ilə təsdiq edilmişdir.
2. “Bələdiyyələrin statusu haqqında” Azərbaycan Respublikası Qanunu. Bakı, 1999.
3. “Büdcə sistemi haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanunu. Bakı, 2002.
4. Azərbaycan Respublikasının Ədliyyə Nazirliyi. URL: <https://justice.gov.az/>

**AQRAR SAHƏNİN INKIŞAFI ƏRZAQ TƏHLÜKƏSİZLIYI ÜÇÜN
BAŞLICA AMILDIR**

*Nəsibova Arifə Carı qızı
Mingəçevir Dövlət Universiteti*

Tarixin bütün dövrlərində hər bir dövlətin qarşısında duran və bu gün də öz aktuallığını qoruyub saxlayan ən vacib vəzifələrdən biri əhalinin ərzaq məhsulları ilə etibarlı təminatıdır. Məhz buna görə də respublikamızda və eləcədə regionlarımızda ərzaq təhlükəsizliyinin gücləndirilməsi məsələsi daim diqqət mərkəzində saxlanılır, bu istiqamətdə mühüm tədbirlər həyata keçirilir.

Həyata keçirilən tədbirlərin davamı olaraq respublikamızın sosial-iqtisadi inkişafı üzrə qəbul edilən üç Dövlət proqramı bu sahədə böyük uğurların qazanılmasına şərait yaradıb. Əminliklə demək olar ki, dördüncü Dövlət proqramının icrası da ərzaq təminatı sahəsində ciddi nailiyyətlərə səbəb olacaqdır. Bundan əlavə, kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalı, emalı və ixracının stimullaşdırılmasına dair Dövlət proqramı” və “2021-2025-ci illərdə Respublikada meyvəçiliyin və tərəvəzçiliyin inkişafı üzrə Dövlət Proqramı” da uğurla icra olunur. Bu proqramlar respublikanın ərzaq təhlükəsizliyinin təmin edilməsində müstəsna əhəmiyyətə malikdir.

Respublikada həyata keçirilən səmərəli və dəqiq hədəflərə hesablanmış sosial-iqtisadi siyasətin real nəticələridir ki, 2021-ci ildə ümumi daxili məhsul istehsalı real ifadədə 17,8 faiz, sənaye məhsulu istehsalı 13,5 faiz, əsas kapitala yönəldilmiş vəsaitlər 9,4 faiz, kənd təsərrüfatı məhsulları istehsalı 33,4 faiz, yükdaşımalar 5,4 faiz, informasiya və rabitə xidmətləri 18,3 faiz, pərakəndə ticarət dövriyyəsi 36,1 faiz artıb.

Makroiqtisadi sabitliyin qorunması, innovativ əsaslı iqtisadiyyatın inkişafının təmin edilməsi, yüksək əlavə dəyər yaradan və ixraca yönələn məhsul istehsalının genişləndirilməsi respublikada həyata keçirilən sosial-iqtisadi siyasətin təməl prinsiplərini təşkil edir.

Sənaye məhsulu istehsalının ildən-ilə artması respublikanın iqtisadi təhlükəsizliyinin əsas şərtlərindəndir. Sənaye məhsulu həcmının artması mövcud istehsal müəssisələrinin öz fəaliyyətini bərpa etməsi ilə yanaşı, həm də yeni istehsal müəssisələrinin istifadəyə verilməsi nəticəsində mümkün olub. Cari ilin ötən dövrü ərzində dövlətin güzəştli kredit dəstəyi və özəl investisiya hesabına sənaye və kənd təsərrüfatı yönümlü istehsal müəssisəsinin qurulması və genişləndirilməsi davam etdirilir.

Sahibkarlığa göstərilən diqqət və qayğının nəticəsidir ki, bu gün respublikada 127 növdə, 608 çeşiddə ərzaq, 257 növdə, 922 çeşiddə qeyri-ərzaq məhsullarının istehsalı üçün bütün imkanlar yaradılıb və 108-i ərzaq və 242-si qeyri-ərzaq olmaqla, 350 növdə məhsula olan tələbatın tamamilə yerli istehsal hesabına ödənilməsi təmin edilib.

Məlum olduğu kimi, aqrar sahənin inkişafı ərzaq təhlükəsizliyi üçün başlıca amildir. Bu mənada, respublikada aqrar sahənin inkişafına mühüm təkan verməklə, kənd təsərrüfatının ayrı-ayrı sahələri üzrə uğurlu nəticələrin qazanılmasını şərtləndirib. Qəbul edilən Dövlət proqramlarının icrası istiqamətində həyata keçirilən tədbirlər təsərrüfatların müxtəlif sahələr üzrə fəaliyyətini şaxələndirməklə yanaşı, məhsul bolluğuna zəmin yaradıb. Belə ki, respublikada geniş sahələrdə qapalı suvarma şəbəkələrinin tikintisi, yeni suvarılan sahələrin kənd təsərrüfatı döviyyəsinə cəlb edilməsi, məhsul istehsalçılarının mineral gübrə ilə təmin olunması, müxtəlif təyinatlı kənd təsərrüfatı texnikasının güzəştli lizinq şərtləri ilə fermerlərə verilməsi kənd təsərrüfatı ilə məşğul olan sahibkarlara bu sahəni inkişaf etdirmək üçün güclü stimül verir.

Ərzaq təhlükəsizliyinin ən mühüm tərkib hissəsi ərzaq məhsullarının keyfiyyətinə nəzarətin təmin olunmasıdır. Bu sahədə dövlət nəzarətini təmin etmək və respublikada istehsal olunan məhsulların, eləcə də idxal olunan qida məhsullarının keyfiyyətinin müvafiq standartlara uyğunluğunun təhlili sistemini təkmilləşdirmək məqsədilə “İstehlak Mallarının Ekspertizası Mərkəzi” Məhdud Məsuliyyətli Cəmiyyətinin Latviya Respublikasının Latviya Milli Akkreditasiya Bürosu Dövlət Agentliyi (LATAK) tərəfindən beynəlxalq akkreditasiyadan keçmiş Mərkəzi Qida Sınaq Laboratoriyası yaradılıb.

Bu gün qarşıya qoyulan vəzifələrin icrası istiqamətində həyata keçirilən tədbirlər respublikada sabit və adekvat ərzaq təklifinin formalaşdırılmasına, səmərəli istehsal və satış infrastrukturunun yaradılmasına, ərzaq məhsullarının keyfiyyətinə nəzarət sisteminin təkmilləşdirilməsinə və hər bir vətəndaşın ərzaq məhsulları ilə etibarlı təminatına zəmin yaradıb.

Qeyd edilənlərə əsasən bu gün dünyada cərəyan edən gərgin siyasi, ictimai və iqtisadi proseslər fonunda Azərbaycanda əhalinin ərzaq məhsulları ilə təmin edilməsi mühüm əhəmiyyət kəsb edən və həlli vacib olan sosial-iqtisadi problemlərdən biridir. Bütövlükdə ərzaq təhlükəsizliyi nəinki dövlətin iqtisadi təhlükəsizliyinin, eləcə də siyasi və ekoloji təhlükəsizliyinin əsas elementidir. Bu isə ərzaq təhlükəsizliyinin milli təhlükəsizliyin tərkibində aparıcı rol oynadığını müəyyənləşdirir.

Ədəbiyyat:

1. “Azərbaycan Respublikası regionlarının 2019-2023-cü illərdə sosial-iqtisadi inkişafı Dövlət Proqramı”, Bakı şəhəri, 29 yanvar 2019-cu il
2. Azərbaycan Respublikasında kiçik və orta sahibkarlıq səviyyəsində istehlak mallarının istehsalına dair Strateji Yol Xəritəsi. Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 2016-cı il 6 dekabr tarixli Fərmanı ilə təsdiq edilmişdir.
3. “Azərbaycan 2030: sosial-iqtisadi inkişafa dair Milli Prioritetlər”, Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 02 fevral 2021-ci il tarixli Sərəncamı ilə təsdiq olunmuşdur.

TARIM SİSTEMİNDE BLOCKCHAIN TEKNOLOJİSİNİN KULLANIMI

Niftaliyev Nazim

*İktisat Bölümü, Mingəçevir Devlet Üniversitesi
Mingachevir şəhri, Azərbaycan*

Çalışmanın amacı, blok zincirinin tarım ticareti sektoründə hangi amaçlarla uygulandığını belirlemektir. Bu amaçla, küresel riskler bağlamında tedarik zincirinin ve özelliklerinin dijitalleşmesini güçlendirmek için bir takım karmaşık süreçler düşünülmüştür. Tedariklerin dijitalleştirilmesinin güvenliğinin geliştirilmesinde devletin rolünün ve düzenleyici işlevinin önemi, özellikle de blok zinciri teknolojilerinin tarım ticareti alanında kullanımı kaydedilmiştir. Tedarik zincirinde olumsuz vakaların artmasına neden olan faktörlerin sistematik olarak incelenmesi ihtiyacına ve küresel riskler bağlamında yeterli tedbirlerin uygulanmasının önemine dikkat çekilmiştir. Azerbaycan'da tarım ürünleri ticaretinin yetkin bir yapısının oluşturulması için gereken kararların alınması ve uygulanması bakımından gerekli mekanizmaların uygulanmasının gerekliliği kanıtlanmıştır.

Ülkenin tarım ticareti tedarik zincirinin dijital güvenliğini artırmak için karmaşık sorunları çözmek için karmaşık önlemlerin uygulanmasının önceliği değerlendirilmektedir. Araştırma metodolojisi - bir metodoloji olarak analiz, sentez, karşılaştırmalı analiz ve genelleme dahil olmak üzere bir dizi ekonomik yöntem kullanılmıştır [1]. Bunun dışında, tarımsal işletme tedarik zincirinin ayrı-ayrı halkalarını güçlendirmek amacıyla, gereken çalışmaların etkinliğini artırmak için araştırma kümelerinin incelenmesi zamanı elde edilen bulgulardan yararlanılmıştır. Çalışmanın pratik önemi - elde edilen sonuçlar ve bilimsel ve pratik yaklaşımlar, ülkenin tarım ticareti sektöründe güvenli dijital tedarik zincirlerinin kullanımını güçlendirmek için kapsamlı önlemlerin uygulanmasında kullanılabilecektir.

Çalışmanın sonuçları - tarım işletmeciliği sektöründe güvenli dijital tedarik zincirleri oluşturmayı amaçlayan işletmeler için bir dizi çözüm yolları içermektedir.

Araştırmanın özgünlüğü ve bilimsel yeniliği - makaleye yansıyan materyaller, tarımsal ticaret sektöründe güvenli dijital tedarik zincirlerinin kullanımının geliştirilmesini sağlamaya yönelik entegre bir yaklaşımı içermektedir ve bu amaçla orijinal tarım ürünleri incelenmiştir [2].

Araştırmanın temel bilimsel yeniliğini, Azerbaycan'daki tarım ticareti tedarik zincirinin güvenli bir biçimde güçlendirilmesi sorunlarının oluşturulmasına yönelik yeni yaklaşımların ve görüşlerin ortaya konması ve bu alandaki sorunları çözenin yollarının daha fazla belirlenmesi oluşturmaktadır. Yakın gelecekte tarım işletmeciliği alanında tedarik zincirinin dijitalleştirilmesi alanında mevcut yaklaşımların ve araçların geliştirilmesine katkıda bulunabilecek en önemli faktör ve mekanizmalar kanıtlanmıştır.

Blockchain teknolojisi (BCT), her işlem için dağıtılmış bir veritabanı kullanır ve devam eden bu işlemler neredeyse herkes tarafından görülebilir. Bu yöntem hem finansal hem de finansal olmayan sektörlerde uygulanabilir. Dünyadaki popüler kripto para birimine (yani, blok zincirinde bir veri depolama yapısı içeren ilk sistem olan Bitcoin) dayanan teknoloji, şu anda iş dünyasından vatandaşların güvenini (ve şeffaflığını) oluşturmaya kadar çeşitli uygulamalara (önemli bilgileri değiştirmek ve depolamak için kullanılabilir) sahiptir. BCT'nin önümüzdeki yıllarda iş dünyasını ve toplumu etkileyeceğinden kesinlikle şüphe yoktur. Blockchain, her tür işletme için işlem tanımlamasını ve bilgi paylaşımını sağlamak için öncü bir teknolojiye dönüşmüştür. Tarım ticareti ülke için son derece önemli bir sektördür; yetenekleri, özellikle verimliliği artıracak teknoloji ve araştırmaya yapılan yatırımlar gibi çeşitli faktörlerin bir kombinasyonunun sonucudur [3].

Tedarik zincirleri, bir ürün veya hizmetin üretiminden pazarlanmasına kadar zaman içinde yapılandırılan bir dizi faaliyeti içerir. Tedarik zinciri, çiftlikteki kaynakların üretimi, dönüşüm süreci, teslimat ve nihai tüketiciye ulaşana kadarki ticaret dahil her şeyi içeren faaliyetleri ifade eder. Bu nedenle, bir ülkenin tarımsal işletme tedarik zincirleri, karmaşık, çeşitlendirilmiş, üretim sisteminin her bir halkasının organizasyonuna ve aralarındaki ilişkiye bağlı oldukları için dünya çapında büyük önem taşıyabilir. Çiftçiler, geniş bir işletme ve ortaklık ağı aracılığıyla giderek daha fazla birbirine bağlı entegrasyon ile aktif, katılımcı ve kapsayıcı bir sistemde faaliyet göstermektedir. Çiftlik, altyapı, ticari finans, iş ilişkileri ve tüm kamu ve özel kurumsal aygıt gibi diğer düğümlerle bağlantılı özel bir düğümdür. Buna ek olarak, ülkeye özgü sayısız ekonomik, politik, çevresel, sosyal, kültürel, yasal ve sıhhi norm ve sözleşmeler dikkate alındığında, katılımcı ve çeviri sayısı, karmaşıklığı zamanla artmaktadır.

Tarım ticareti tedarik zincirindeki katılımcılar arasındaki bağlantı nedeniyle birçok kaynak değişir. Bir yönde mal ve hizmet akışı olurken, diğer yönde finansal kaynak alışverişi vardır. Günümüzde bilgi, hem ileri hem de geri akan değerli bir kaynaktır. Bilgi alışverişi, diğer faktörlerin yanı sıra hedeflere, ilgi alanlarına, teknolojiye, güvene ve kontrole dayalı olarak sayısız avantaj ve sınırlama ile ilişkilidir. Bilgi ve yanlış bilginin standart altı doğası, tedarik zinciri yönetiminde üstesinden gelinmesi gereken sürekli bir zorluktur ve tüketiciler şeffaf ürün izlenebilirliği ve güvenlik bilgileri talep etmektedir. Mevcut tarımsal işletme tedarik zincirleri verimsizdir, bunun nedeni onları oluşturan halkaların zayıf ve kırılgan olmasıdır.

Ədəbiyyat:

1. Blokçeyn v selskom xozyayste: pravda i neçeqo krome pravdı [Блокчейн в сельском хозяйстве: правда и ничего кроме правды]. <https://www.agroxxi.ru/stati/blokchein-v-selskom-hozjaistve-pravda-i-nichego-krome-pravdy>.
2. M. Tripoli and J. Schmidhuber, “Emerging Opportunities for the Application of Blockchain in the Agrifood Industry Agriculture,” Food Agric. Organ. United Nations, no. August, 2018.
3. Зотова Е.А., Мазуровский М.В. (2017), Zotova E.A., Mazurovskiy, M.V. [Perspektivi primeneniya texnologii blokceyn v Rossii. Nedelya Nauki St.Peterburg PU.: Materiali naucnoy konferencii s mejdunarodnim ucastiem. St.Peterburg], Перспективы применения технологии блокчейн в России. Неделя науки СПбПУ: Материалы научной конференции с международным участием. СПб.

QƏDIM MINGƏÇEVİR BƏZƏKLƏRİ

*Qədirova Aygün Rəqif qızı, müəllimi
Mingəçevir Dövlət Universitetinin*

Mingəçevir ərazisində SES-in tikintisi ilə əlaqədar 1946-1953-ci illərdə Saleh Qazıyevin rəhbərliyi ilə 3500 m² ərazidə arxeoloji qazıntılar aparılmış və 20 min maddi mədəniyyət nümunələri tapılmışdır. Maddi mədəniyyət nümunələri içərisində silahlar məişət qabları, bəzəklər, qəbir abidələri tapılmışdır ki, buda ərazinin 400 illik dövrünün metalişləmə, toxuculuq, duluşçuluq, hərbi sənəti, zərgərlik və mədəni iqtisadi əlaqələrinin tarixini öyrənilməsində mühüm mənbələrdir.

Muzeylərdə qorunub saxlanılan bəzək əşyalarını tədqiq edən zaman aydın olur ki, həmin dövrdə sənətkarlıq çox sürətlə inkişaf etmişdir. Bu xüsusu ilə metalişləmə sahəsində özünü göstərir. Həm də bəzəklərin üzərinə çəkilmiş şəkillər qədim dövr insanların estetik zövqünün inkişaf etdiyini də göstərir. Bəzək əşyaları təsnif edən tədqiqatçılar aşağıdakı kimi edirlər: Baş bəzəkləri: saç boruları, dingələr, dairəvi lövhələr, sırğalar, sancaqlar və asmalar; Döş bəzəkləri: medalyonlar, gərdənliklər, eynəkvari asmalar, zıncırovlar, təbərzin formalı asmalar, ayparalar, quş və heyvan formalı asmalar; Geyim bəzəkləri: düymələr, kəmərlər, sancaqlar, pələklər və kəmərlər; Qol və qıç bəzəkləri: bilərziklər və üzüklər; Muncuqlar: əqiq muncuqları, pasta muncuqlar, şüşə tərkibli muncuqlar, balıqqulağı və sümükdən hazırlanan muncuqlar və tunc, dəmir, qızıldan hazırlanan muncuqlar. Mingəçevir Ekspedisiyasının fəaliyyəti nəticəsində Mingəçevir Xocalı-Gədəbəy mədəniyyətinə aid yaşayış məskəni, 200-dən artıq torpaq qəbiri və 5 kurqan qazılaraq tədqiq edilmişdir[3.səh.24].

Baş bəzəklərinə daxil edilən dingələr Mingəçevir ərazisində də tapılmışdır. Dingələr tuncdan hazırlanaraq həm kişi, həm də qadın bəzəyi hesab olunur. Daş qutu, kurqan və torpaq qəbirlərdə tapılan, tuncdan hazırlanan dingələrə asılan dairəvi lövhələr və qədim bəzəklərindən olan dairəvi lövhələr Zaqafqaziya ərazisində ancaq

Azərbaycanda tapılmışdır. Mingəçevirdən tapılan qəbir abidələrindən birində 12-dək saç borusu tapılmışdı.

Qulaq bəzəklərindən müxtəlif formalı sırğalar tapılmış və müxtəlifliyi ilə seçilmişdir. Sırğalardan: ucları əyməli tunc və qızıl sırğalar, ucları arasında əqiq muncuq olan tunc sırğalar, spiral şəkilli sırğalar, şar və armud şəkilli asması olan halqavari asmalar olmuşdur.

Boyun bəzəkləri olan gərdənliklər Mingəçevirə məxsus bəzəklər içərisində həm tuncdan, həm də qalaydan hazırlanaraq qadınlar tərəfindən istifadə edilmişdir. Gərdənliklər 3 formalı olmuşdur: Burulmuş tunc məftillə hazırlanmış gərdənliklər, üzəri saya gərdənlik və ucları heyvan və ya ilanbaşı formasında olan gərdənlik.

Azərbaycanda ən qədim sırğa nümunəsi qədim Mingəçevirdən, Tunc dövrünə aid kurqandan tapılmışdır.[1.səh.114]

Mingəçevir ərazisində qəbirlərdən tapılmış ziynət şeyləri çox zərifdir. Tunc, gümüş və qızıldan qayrılmış sırğalar üçkünc olub xırda yumru hissələrdən hazırlanmışdır. Onların çox zərif görünüşü vardır. Tuncdan hazırlanan qədim Mingəçevirə aid boyunbağılar zərif deyildi və ucları arxaya doğru əyilmişdi. Şirmayı boyunbağılarına da təsadüf olunur. Bunlar çox gözəl qayrılmışdır[2.səh.31].

Mingəçevir küp qəbiri araşdıran S.Qazıyev yazırdı: Skletin başında tuncdan dingə, boynunda tuncdan gərdənlik, döşündə tuncdan müxtəlif bəzəklər, cürbəcür muncuqlar, tunc və dəmir sancaqlar, belində tunc kəmər, qollarında və qıçlarında çoxlu tunc və gümüş bilərziklər və s. vardır. Küp qəbirlərin birində skletin üzərində 46, digər küp qəbirdən 56 biləzik tapılmışdır. Digər zinət əşyaları ilə birlikdə 8 kq olmuşdur.

Kür çayının sol sahilində 5-6 km şimalda “Qalaget” adlanan yerdə taxta qutu qəbirlər tapılmışdır. Taxta qutu qəbirləri tədqiq edən görkəmli arxeoloqlar qeyd edirlər ki, zinət əşyalarından qaşı daşdan olan üzüklər, qızıl sırğalar və gümüş bilərziklər qadın qəbirindən tapılmışdır.

Qədim üzüklər tunc, dəmir və qızıldan hazırlanırdı. Formalarına görə 3 yerə ayrılır: 1.Bütöv və ya ucları bir-birinin üzərinə keçmiş üzüklər; 2.Spiral formalı üzüklər; 3.Nazik tunc lövhədən düzəldilmiş naxışlı üzüklər[4.səh.83]. Qeyd etmək isrtərdim ki, hər üç formadan Mingəçevir ərazisində tapılmışdır. Burada möhür qaşlı üzüklər tapılmışdır. Üzük qaşlarında heyvan başı, quş, od qarşısında diz çökərək ibadət edən adam, hərbi geyimli adam, şirlə vuruşan adam və s. vardır.

Ədəbiyyat:

1.Асланов Г.М. Древний Мингечаур; -Баку: Изд-во АН. Азерб. ССР, - 1959. -188 с.

2.Qazıyev, S.M. Qədim Mingəçevir;-Bakı 1952, Uşaq və Gənclər Ədəbiyyatı Nəşriyyatı,-56 s.

3.Mingəçevir Arxeoloji Ekspedisiyası 60; Mingəçevir Poliqrafiya Müəssisəsi. - Mingəçevir 2006, səh 218.

4. Sadıqzadə S.H. Qədim Azərbaycan bəzəkləri / S.H.Sadıqzadə. Bakı: Işıq nəşriyyatı, 1971. 32 s.

ÖLKƏDƏ KİÇİK BİZNESİN PERSPEKTIV INKIŞAF ISTIQA MƏTLƏRİ

Səfərova Təranə Allahverdi qızı
Mingəçevir Dövlət Universiteti

Ölkədə sahibkarlıq fəaliyyətini genişləndirmək və rəqabət qabiliyyətli məhsul istehsal etmək üçün texnologiyaların, biznes inkubatorlarının, sənaye şəhərciklərinin yaradılması mühüm əhəmiyyətə malikdir. Bazar münasibətləri sistemində sahibkarlıq texnologiyaları ali təhsilin, elmin, sənayenin, sahibkarlığın yeni forma və inteqrasiya infrastrukturlarıdır. Ölkədə biznesin səmərəli inkişafına kömək məqsədilə texnoparklar, biznes inkubatorlar və sənaye məhəllələrinin yaradılmasına sahibkarlar ciddi say göstərməlidirlər.

Məlumdur ki, hər bir ölkənin qüdrəti onun beynəlxalq aləmdə mövqeyi və ilk öncə iqtisadiyyatın vəziyyəti ilə müəyyən olunur. Dünya iqtisadiyyatında baş verən bir çox hadisə və proseslər iqtisadiyyatın rəqabətqabiliyyətliliyinin artırılmasını, onun strukturunun təkmilləşdirilməsini və innovasiya fəaliyyətinin genişləndirilməsini zəruri edir. İnnovasiyanın yayılması iqtisadi inkişafın göstəricisidir. Hazırkı innovasiya modellərinin əsas elementlərinə keyfiyyət və digər bu kimi qeyri qiymət amillərinə diqqətin yönəldilməsi, korporativ çeviklik, əsas tədarükçülərlə strateji inteqrasiya və s. aid edilir. İnnovasiya iqtisadiyyatının formalaşmasında əsas rol oynayan amillərdən biri də elmi potensialı əlaqələndirməyə imkan verən innovasiya infrastrukturunun mövcudluğudur. İnnovasiya infrastrukturunun inkişafı innovasiya fəaliyyətinin dəstəklənməsi və inkişafına yönələn konsaltinq, informasiya və s. növ xidmətlər göstərən təşkilati şəbəkənin yaradılmasını nəzərdə tutur. İnnovasiya tipli, rəqabətqabiliyyətli iqtisadiyyatın formalaşmasında sahibkarlığın, xüsusən də kiçik biznesin mühüm rolu vardır. Sahibkarlıq müəssisə mülkiyyətçisinin innovasiyalı davranışına, ideyaların axtarılıb tapılmasına və istifadəsinə, onları layihələrinə həyata keçirmək bacarığına əsaslanan yeni təsərrüfatçılıq tipidir. Sahibkarlıq ilk əvvəl vətəndaşların və bütövlükdə cəmiyyətin tələbatlarının və iqtisadi artımın təmin edilməsi məqsədilə bütün istehsal amillərindən istifadə edilməsi ilə bağlıdır. Ölkənin müəyyən edilmiş strateji inkişaf hədəflərinə nail olması, iqtisadiyyatın diversifikasiyası, onun rəqabətqabiliyyətliliyinin yüksəldilməsi və innovasiya xarakterinin gücləndirilməsi daha çox sahibkarlıq sektorunun inkişafından asılıdır. Sahibkarlığın, xüsusilə kiçik biznesin inkişafı prioritet vəzifə olmaqla çoxlu sayda amillərin təsiri altında baş verir. Ona görə də müasir mərhələdə sahibkarlıq fəallığının və fikirlərinin, makroiqtisadi amillərin qarşılıqlı əlaqədə olan çoxamilli modelinin işlənilib hazırlanması, kiçik sahibkarlığa kompleks dövlət dəstəyinin göstərilməsi, onun prioritet istiqamətlərinin müəyyənəşdirilməsi və onun nəticələrinin, sahibkarlıq potensialının qiymətləndirilməsi, biznes fəallığına təsir edən amillərin öyrənilməsi, biznesin yeni idarəetmə formalarının inkişaf səviyyəsinin, kiçik sahibkarlığın inkişafında klaster şəbəkələrinin rolunun təhlili və s. kimi məsələlər öz aktuallığı ilə diqqəti cəlb edir. Bazarda fəaliyyət göstərən yeni müəssisənin əsas cəhəti yalnız ətraf mühitlə deyil, həm də bir-birinə uyğunlaşma qabiliyyətinin olmasıdır. Sahibkarın

yalnız yeni biznesin imkanlarını yaxşı başa düşən deyil, həm də bu imkanları təcrübədə reallaşdırma bilən vahid düşüncəli yaxşı heyəti olmalıdır. Belə bir fikir formalaşmış ki, sahibkarlıq və bazar kiçik müəssisələr üçün deyil, əsas iri dövriyyəli müəssisələr üçün əlverişlidir. Əsas arqument budur ki, kiçik müəssisələrin güclü təchiz edilmiş iri şirkətlərlə rəqabət apara bilmə imkanının olmamasıdır. Doğrudur kiçik və orta biznes bir sıra səbəblərdən iri müəssisələrlə uğurla rəqabət apara bilər. Adətən, hesab edilir ki, texnoloji innovasiya iri biznes sferasıdır, lakin tədqiqatlar göstərir ki, son dövrlərdə köklü texnoloji innovasiyanın təxminən 95 -i kiçik biznes sferasının payına düşür. Ölkənin sosial-iqtisadi inkişafının hazırkı mərhələsində əsas istiqamətlərdən biri kiçik sahibkarlığın inkişafıdır. Kiçik biznes müasir sahibkarlığın təməlinə durur. Bunu onun davranışının innovasiya tipinin və sadə idarəetmə quruluşu nəticəsində bazarın tələblərinə operativ reaksiya vermək qabiliyyətinin səciyyəvi olması müəyyən edir. Xarici ölkələrin ÜDM-in quruluşu üzrə statistik məlumatlar bazar iqtisadiyyatında kiçik biznesin iqtisadi artım sürətini və ÜDM-in keyfiyyətini müəyyən edən aparıcı sektor kimi çıxış etdiyini göstərir. Müxtəlif ölkələrdə kiçik biznesin inkişafının özünəxas cəhətləri vardır. Bu tarixi və mədəni ənənələrdən, iqtisadiyyatın inkişaf səviyyəsindən, habelə kiçik biznes sektorunun dəstəklənməsinin qanunverici və institusional şərtlərindən asılıdır. Bəllidir ki, kiçik biznes bazar iqtisadiyyatının əsas elementidir və spesifik inkişaf qanunauyğunluğu vardır. Onun rolu iqtisadi, innovasiya, sosial və siyasi funksiyalarla müəyyən edilir. Kiçik biznes sektoru yeni məhsul növlərini daha çevik mənimsəyir və iri biznes üçün cəlbədicə olmayan sahələrdə inkişaf edir. Bu sektorun fərqləndirici cəhəti investisiyanın sürətli mənimsənilməsi, kapitalın yüksək dövrüyyəliliyi və innovasiya fəaliyyətidir. Kiçik biznesin bu cəhətləri kiçik sahibkarlığın inkişafının stimullaşdırılmasının müvafiq mexanizmlərini nəzərdə tutan bazar iqtisadiyyatı inkişaf etmiş ölkələrin təcrübəsində təzahür edir. Hər bir dövlətin ümumi iqtisadi inkişafında kiçik biznes sektoru xüsusi yer tutur. İqtisadi inkişafın müasir mərhələsində kiçik biznes sektorunun potensialının reallaşdırılması üçün imkanların axtarılması ölkə üçün vacib rol malik məsələlərdən biridir. Kiçik biznesin inkişafına iri müəssisələrlə qarşılıqlı əlaqələrin təşkili və kiçik biznes sektorunun sahəvi diversifikasiyası böyük təsir göstərə bilər. Məhz bu amil bazarı konyuktiv dəyişikliyinə cəld reaksiya verən, investisiyanın sürətlə mənimsənilməsinə, innovasiya fəaliyyətinə qadir olan kiçik müəssisələrin yeni keyfiyyət xüsusiyyətlərinin ortaya çıxmasına imkan verəcəkdir. Kiçik sahibkarlığın real sosial-iqtisadi əhəmiyyətinin qiymətləndirilməsi və gələcək inkişaf istiqamətlərinin müəyyən edilməsi onun güclü və zəif cəhətlərinin aşkara çıxarılmasını zəruri edir. Kiçik biznesin bir sıra üstün cəhətlərinin olmasına baxmayaraq, onun üçün də çoxsaylı risklər xarakterikdir. Kiçik biznesin güclü cəhətlərinə aşağıdakıları aid etmək olar:

- bazara nüfuz etmənin asanlığı;
- bazarın dəyişən konyukturasına tez reaksiya verilməsi;
- fəaliyyət istiqamətinin tez dəyişmə qabiliyyəti.

Kiçik biznesin zəif cəhətlərinə isə bazar məhdudluğunu, istehsalın inkişafı üçün resursların və mütəxəssislərin cəlb edilməsinin məhdudluğunu, müxtəlif növ iqtisadi böhranlara qarşı zəiflik və s. aid etmək olar. İnzibati maneələr, dövlət

tərəfindən daha çox tənzimlənməyə məruz qalması, yüksək rəqabət kimi amillər kiçik biznesin mövcudluğuna təhlükə ola bilər. İqtisadiyyatın bu sektorunun cəmiyyətin sosial-iqtisadi, problemlərinin həll olunmasında, innovasiya fəaliyyətinin genişləndirilməsində və rəqabətqabiliyyətliliyinin yüksəldilməsində real imkanlarının olması və inkişaf perspektivliliyi aşağıdakılarla müəyyən olunur:

- kiçik biznes iqtisadiyyatda yeni iş yerlərinin əsas “yaradıcısıdır”. Kiçik sahibkarlıq işsizlik və yoxsulluq problemlərinin həll edilməsində mühüm rol oynayır;

- kiçik biznes sektoru vasitəsilə dövlət iqtisadiyyatda məhdud yerləri, o cümlədən istehlak mal və xidmətlərinin yerli bazarını genişləndirə bilər. Kiçik sahibkarlıq öz fəaliyyəti çərçivəsində ayrı-ayrı bazar və qeyri-bazar subyektləri ilə səmərəli əməkdaşlıq imkanlarına malikdir;

- iri istehsalat nisbətən kiçik biznes daha səmərəlidir və buna görə də ona dəstək verilməsi çox vacibdir. Kiçik biznes sahəsi iri müəssisələrlə əməkdaşlıq edərək bir sıra sahələrdə səmərəli fəaliyyət göstərir və demək, kiçik biznes həm iqtisadi, həm də sosial səmərəlilik cəhətdən daha əhəmiyyətlidir; Kiçik biznesin inkişafının nəzəri qiymətləndirilməsi və xüsusiyyətləri

- kiçik biznesin inkişafı üçün dövlətin güclü dəstəyinin olması zəruridir. Bu istiqamətdə dövlətin əsas rolu uyğun normativ hüquqi bazanın və kiçik sahibkarlığın inkişafına xidmət edən təsisatlar sisteminin yaradılması yolu ilə əlverişli biznes mühitinin formalaşdırılmasıdır.

Beləliklə, kiçik biznes iqtisadi fəaliyyətin artırılmasında, iqtisadiyyatın innovasiyayönümlülüyünün gücləndirilməsində, sağlam rəqabətin formalaşdırılmasında, iri biznesin müxtəlif xarakterli ehtiyaclarının təmin edilməsində və s. mühüm rol oynayır. Bu baxımdan kiçik biznesin kompleks inkişaf strategiyasının işlənilib hazırlanması və həyata keçirilməsi olduqca zəruridir.

Ədəbiyyat:

1. Gənciyev G.Ə., Kərimov C.H. Sahibkarlığın əsasları. Bakı, 2008.
2. Mahmudov M.M., Mahmudova İ.M. Regionların sosial-iqtisadi inkişafının tənzimlənməsi. Dərslik. Bakı: ADİU, 2011.
3. Manafov Q.N. Sahibkarlıq fəaliyyətinin sosial-iqtisadi aspektləri. Bakı, 2012.

İNNOVASIYA PROQRAMI ƏSASINDA SAHIBKARLIĞIN İNKİŞAFI

*Xəlilov Xəlil Ramiz oğlu
Mingəçevir Dövlət Universiteti*

Sahibkarlığın inkişafı, əlverişli biznes mühitinin yaradılması məqsədilə son 15 ildə həyata keçirilən islahatlar nəticəsində respublikamız keyfiyyətcə yeni inkişaf mərhələsinə qədəm qoymuş, qeyri-neft sektoru və regionların sosial-iqtisadi inkişafında yeni uğurlar əldə edilmişdir. Sahibkarlığın innovasiya infrastrukturunun yaradılması sahəsində respublikada ilk sənaye şəhərciyinin, məhəllələrinin,

texnoparkların, biznes inkubatorların, biznes mərkəzləri şəbəkəsinin yaradılması üzrə tədbirlər həyata keçirilməkdədir.

Qloballaşan dünyada elm və texnikanın intensiv inkişafı, cəmiyyətin bu yeniliklərə artmaqda olan tələbatı ilə əlaqədar olaraq innovasiya getdikcə daha çox sahibkarlıq fəaliyyətinin ayılmaz hissəsinə çevrilməkdədir. Azərbaycan iqtisadiyyatı üçün formalaşan yeni çağırışlar fonunda qeyri-neft iqtisadiyyatının inkişaf etdirilməsi, bu sahədə müqayisəli üstünlüyə malik sahələrin üzə çıxarılması, yerli sahibkarların prosesdə fəal iştirakçılığının təmin edilməsi ölkənin gələcəyi üçün mühüm əhəmiyyət daşımaqdadır. Artıq beynəlxalq təcrübədə iqtisadiyyatın ayrı-ayrı sferaları arasında daha təkmil koordinasiya təmin edəcək modellərdən istifadə olunur.

“Azərbaycan 2020: gələcəyə baxış” İnkişaf Konsepsiyasının hazırlanması və həyata keçirilməsi kontekstində innovasiya yönümlü iqtisadiyyatın formalaşdırılması və onun regionun məqsədli innovasiya proqramları əsasında inkişaf etdirilməsi öz iqtisadi-sosial əhəmiyyətilə diqqəti cəlb edir və yeni nailiyyətlərin əldə olunması baxımından çox önəmlidir. Formalaşmasını zəruri hesab etdiyimiz Milli İnnovasiya Sisteminin (MİS) üzvü tərkib hissəsi və alt sistemi hesab edilən regional innovasiya proqramının metodoloji bazası 2012-ci ildə metodiki tövsiyələr formasında işlənib hazırlanmışdır. Artıq həmin metodiki yanaşmanın tələblərinə uyğun Respublikamızda ilk dəfə tərəfimizdən “Zərdab rayonu: regional innovasiya proqramı (2014-2018-ci illər)” və “Abşeron rayonu: regional innovasiya proqramı (2015-2020-ci illər)” tərtib edilmiş və hazırda həmin rayonların icra orqanları tərəfindən masaüstü sənəd kimi istifadə edilir. Həmin proqramların məqsədi rayonların iqtisadi potensiallarından səmərəli istifadə etməklə mövcud infrastrukturunu yeniləşdirmək, müasir tipli müəssisələr və yeni iş yerləri yaratmaq, innovasiya xarakterli texniki-texnoloji, təşkilati-iqtisadi tədbirlərin həyata keçirilməsi yolu ilə innovasiyalı iqtisadiyyatın regionda mərhələlərlə həllinə nail olmaqdan ibarətdir.

Həmin məqsədə uyğun adı çəkilən proqramlarda qarşıya qoyulan başlıca vəzifələr aşağıdakılardan ibarət olmuşdur:

- a) Regionların mövcud iqtisadi potensiallarından səmərəli istifadə olunması səylərinin innovasiyanın prioritet istiqamətlərinin inkişafına yönəldilməsi;
- b) Regional infrastruktur təminatının yaxşılaşdırılması istiqamətində innovasiya xarakterli kompleks tədbirlərin işlənilməsi və həyata keçirilməsi;
- c) Sahibkarlıq fəaliyyətinin genişləndirilməsi istiqamətində innovasiya meyilli layihələrin, biznes-planların həyata keçirilməsi;
- d) Regionların emal müəssisələrində yüksək texnologiyalı və elmtutumlu məhsulların istehsalı üçün innovasiyanın inkişafının təmin edilməsi;
- e) Regionlarda mütərəqqi texnoloji sistemin və cəlbedici innovasiya mühitinin formalaşması üçün müvafiq infrastrukturların (regional texnoparkların; biznes-inkubatorların və s.) yaradılması;
- f) Respublikanın elmi-texniki və intellektual potensiallarının regionların innovasiya prosesinə cəlb edilməsi;
- g) Sığortalama mühafizəsi mexanizminin cəlb edilməsi hesabına regionlarında həyata keçirilən innovasiya layihələrində riskin azaldılması;

Ölkədə formalaşan sənayeləşmə siyasətinə uyğun olaraq, regionlarda yerli xammala əsaslanan sənaye müəssisələrinin fəaliyyətinin keyfiyyətə müasir səviyyədə qurulması və yeni müəssisələrin, sənaye məhəllələrinin yaradılması istiqamətində tədbirlər həyata keçiriləcək, innovasiya yönümlü texnologiyaların tətbiqi stimullaşdırılacaq, ixtisaslaşmış və ümumi təyinatlı sənaye parklarının yaradılması istiqamətində işlər davam etdiriləcəkdir. Sənaye parklarının və məhəllələrinin yaradılması ölkə iqtisadiyyatının inkişafına, modernləşdirilməsinə, yüksək texnologiyalı, rəqabətqabiliyyətli sənaye istehsalının və ölkənin ixrac qabiliyyətinin daha da genişlənməsinə, eləcə də məşğulluq səviyyəsinin yüksəlməsinə əhəmiyyətli təsir göstərəcəkdir. Ölkə iqtisadiyyatında uğur qazanmağın bazasını bütün sahibkarlıq subyektlərində istehsal və kommersiya sahibkarlığını daha az maddi, əmək və maliyyə resursları sərf etməklə inkişaf etdirməkdir. Gizli deyildir ki, hələlik Azərbaycanın regionlarında məhsuldar qüvvələr qeyri-bərabər yerləşdirilmiş, əsas ağırlıq yükü Abşeron yarmadasında yerləşən sahələrin üzərində qalmaqdadır. Lakin ölkədə aparılan iqtisadi siyasət həmin ağırlıq yükünün xeyli hissəsinin regionlara keçirilməsinə hədəfləmişdir.

Ədəbiyyat:

1. Azərbaycan Respublikasında kiçik və orta sahibkarlıq səviyyəsində istehlak istehlak mallarının istehsalına dair Strateji Yol Xəritəsi. Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 2016-cı il 6 dekabr tarixli Fərmanı ilə təsdiq edilmişdir.
2. “Kiçik və orta sahibkarlıq sahəsində idarəetmənin daha da təkmilləşdirilməsi haqqında” Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 28 dekabr 2017-ci il tarixli Fərmanı.
3. Əliyev B.H., Cabbarova L.M. “Sahibkarlığın əsasları”. Bakı. 2002.
4. Məhərrəmov A.M. “Sahibkarlıq: nəzəriyyədən praktikaya”. Bakı. 2009.
5. Əliyev T.N., Həsənov Ə.H., Əsədov X.Ə. İnnovasiya sahibkarlığının əsas xüsusiyyətləri və təşkilinin səmərəliliyi. AMEA-nın Xəbərləri. İqtisadiyyat seriyası. №2 Bakı. Elm. 2010. s.5-12.

SAHIBKARLIQ FƏALİYYƏTİNİN İNKİŞAFINA TƏSİR EDƏN AMİLLƏR

*Xəlilova Xəyalə Qəmbər qızı
Mingəçevir Dövlət Univrsiteti, müəllim
Azərbaycan Dövlət Aqrar Universiteti, doktorant*

Sahibkarlığın təşkili və həyata keçirilməsi üçün ən vacib amillər bu sahibkarlıq növü ilə məşğul olmaq istəyən sahibkarın mövcudluğu, müvafiq istehsal fondlarının və işçi qüvvəsinin olmasıdır. Ancaq bunlardan əlavə sahibkarlığın təşkili, müvəffəqiyyətli fəaliyyəti bir sıra başqa amillərdən də asılıdır və sahibkar mütləq bu amilləri nəzərə almalıdır.

Müəssisədaxili amillər sahibkarlıq bilavasitə təsirinə məruz qala bilən və onun tərəfindən idarə oluna bilən amillərdir. Müəssisədaxili amillərin idarə edilməsi nisbi

xarakter daşıyır. Sahibkar bu amillərin formalaşması üsullarını və ya onlardan istifadə edilməsi üçün mövcud variantlardan birini seçmək imkanına malik olur. Bundan əlavə, sahibkar daxili amillərin hər birinin inkişafının istiqamətləndirilməsi imkanına da malik olur. Sahibkarlıq fəaliyyətinə təsir göstərən əsas daxili amillər aşağıdakılardır: sahibkarın məqsədi; məqsədə nail olmaq üçün seçilən texnika və texnologiya; seçilmiş texnika və texnologiyaya uyğun təşkilatı struktur; struktur bölmələrinin vəzifələri; qarşıya qoyulan vəzifələrin icraçılarının peşə-ixtisas tərkibi və hazırlıq səviyyəsi.

Müəssisənin təşkilatı strukturunun hər bölməsi qarşısında müəyyən məqsədlər qoyulur ki, onlar da öz növbələrində bölmənin iş yerləri arasında hissələrə bölünürlər. hər bir vəzifə ümumi məqsədə nail olunmasına xidmət etməlidir. Ona görə də iş yerlərində və bölmələrdə vəzifələrin düzgün təyin olunması və bölüşdürülməsi sahibkarlıq fəaliyyətində mühüm əhəmiyyət kəsb edir.

Sahibkar seçdiyi məqsəd və vəzifələrin müvəffəqiyyətlə yerinə yetirilməsi üçün müvafiq texnika və texnologiya seçməlidir. Sahibkarın seçdiyi texnologiya ixtisaslaşmış əmək bölgüsü vasitəsilə mərhələlərə və hissələrə bölünür ki, onların icrası üçün ayrı-ayrı iş yerləri və bölmələri təşkil olunur. Təşkil edilən iş yerləri və bölmələri iyerarxiya tərkibində bir-birini tamamlamalıdır.

İqtisadi amillər əsasən əhalinin alıcılıq qabiliyyəti ilə bağlıdır. Çünki o, sahibkarlığın məqsədinə nail olmaq, yəni mənfəət əldə etmək vasitəsidir. Alıcıların pul vəsaitlərinin az və ya çox olması onların alacağı əmtəələrin və istifadə edəcəyi xidmətlərin növlərini, kəmiyyətini, bu əmtəələrə və xidmətlərə görə ödəməyə hazır olduqları məbləği müəyyən edir. Bu məbləğ nə qədər çox olsa, sahibkarlıq fəaliyyəti üçün daha əlverişli mühit yaranmış olar. Bununla yanaşı iqtisadi amillərə iş yerlərinin mövcudluğunu və məşğulluğun səviyyəsini də aid etmək olar. Məşğulluq səviyyəsi yüksək olduqca əhalinin gəlirləri də yüksək olur. İnformasiya, kredit əldə etmək imkanları, dövlətin sahibkara müxtəlif maliyyə güzəştləri, yardımları da iqtisadi amillərə aid edilməlidir.

Sahibkarlıq fəaliyyətinin səmərəli təşkil edilməsində dövlətin maliyyə-kredit, vergi siyasətinin də mühüm əhəmiyyəti vardır. Kredit faizlərinin aşağı olması, vergi güzəştləri sahibkarlığın inkişafına əlavə stimula yaradan iqtisadi amillər kimi xüsusi önəm daşıyır.

Sahibkarlıq fəaliyyətinin hüquqi amillərin rolu böyükdür. Sahibkarlıq yalnız qanunvericiliklə müdafiə olunmaqla inkişaf edə bilər. Ona görə də hər bir ölkədə, o cümlədən Azərbaycanda, sahibkarlığın, xüsusilə də istehsal sahibkarlığının inkişafı üçün müntəzəm qanunların qəbul edilib tətbiq edilməsinə ehtiyac vardır.

Sahibkarlığın inkişafında ölkədə mövcud olan sosial-mədəni mühit də müəyyən rol oynayır. İctimai şəüur, əhalinin təhsil səviyyəsi yüksək olan ölkələrdə sahibkarlığın inkişafı üçün daha münbit sosial-mədəni mühit mövcud olur. Bunlarla yanaşı əxlaqi və dini normalar, adət-ənənə, yaş-cins tərkibi, əhalinin məskunlaşma səviyyəsi, miqrasiya meyli də sahibkarlığın formalaşmasında və inkişafında əhəmiyyətli rola malikdir. Qeyd edilənlər insanların həyat tərzini, zövqünü, dünyagörüşünü, sahibkarlığa münasibətini formalaşdırır, onların müxtəlif növ

əmtəələrə və xidmətlərə, əmək haqqı səviyyəsinə, əmək şəraitinə tələbatını müəyyənləşdirir.

Sahibkarlıq müəyyən texnika və texnologiyadan istifadəyə əsaslanır. Ölkədə elmin, texnikanın və texnologiyanın inkişaf səviyyəsi artdıqca istehsal sahibkarlığının inkişafı daha da sürətlənir, yeni istehsal sahələri, müəssisələri yaradılır.

Ölkədə sahibkarlığın, xüsusilə də istehsal sahibkarlığının bu və digər sahələrinin inkişafında mövcud təbii-iqlim şəraiti, təbii sərvətlərin mövcudluğu, avtomobil, su, hava, dəmir yol şəbəkələrinin inkişaf səviyyəsi, ölkənin coğrafi mövqeyi və beynəlxalq əmək bölgüsündə iştirak səviyyəsi əhəmiyyətli rol oynayır. Ölkənin əlverişli coğrafi mühiti sahibkarlığın bu və ya digər sahələrinin inkişafına əlavə stimül yaratmaqla bərabər, ölkəyə xarici investisiyaların cəlb edilməsinə də münbit şərait yaradır.

Hər hansı bir ölkədə sahibkarlığın inkişafında, xüsusilə də ölkəyə xarici investisiyaların cəlb edilməsində infrastrukturla bağlı amillərin rolu böyükdür. İnkişaf etmiş ölkələrin təcrübəsi göstərir ki, istehsal sahibkarlığının səmərəli təşkilinə həmçinin aşağıdakı xarici amillər də təsir göstərir: tərəfdaşlar, tərəfdaşlıq əlaqələrinin səviyyəsi və etibarlılığı; işçilərin peşəkarlıq səviyyəsi; firmanın istehlakçılar arasında nüfuzu; həmkarlar ittifaqı; rəqiblər, onların üstün və zəif cəhətləri, rəqabətin səviyyəsi; dünya bazarlarında vəziyyət.

Sahibkarlığın formalaşmasına və inkişafına müəssisədaxili və müəssisəxarici amillərlə yanaşı sosial-iqtisadi amillər də əhəmiyyətli dərəcədə təsir göstərir. Sahibkarlıq fəaliyyətinin səmərəli həyata keçirilməsində bu amillərin rolunu nəzərə almaq və onlardan istifadə etmək lazımdır.

Ədəbiyyat:

1. V.Niftullayev. Sahibkarlığın əsasları. Bakı, 2012.
2. T.Əhmədov. Azərbaycanda kiçik və orta sahibkarlığın inkişafına dair. Bakı, 2012.
3. Y.M.Osmanov. Sahibkarlıq işinin əsasları. Moskva, 1996.

Секція 3

Проблеми та перспективи реалізації підприємницької діяльності в кризових умовах

FEATURES OF MANAGERIAL ACTIVITY OF MANAGERS IN AN EXTRAORDINARY SITUATION

*Jafarov Nuran Zakir oglu, Lecturer of the department
“Organization and management of industry”
Mingachevir State University*

One of the outstanding achievements of human civilization is management. Management, as a historical necessity, arose in the era of early state formations, when people's lives entered an era of order, harmony, subordination and discipline. Thus, the continuous and dynamic striving of the human mind and will for quality, progress, and innovation methodically and consistently made appropriate adjustments in its behavior, as well as in relation to the current state of affairs, things and phenomena. Having gained enough rich life experience, a person, therefore, turned on the mechanisms of his mind, organically tuned to the idea of order and evolution. At a certain point, he was tired of the atmosphere of chaos, characterized as a general disorder, sometimes brought to madness, out of logical control. Such a situation, which in turn manifested itself in the most radical freedom of the individual and persistently erased all the red lines and traditional taboos established by nature and God, suddenly began to openly and clearly contradict the true essence of human destiny and its internal order.

At that moment, he rebelled against his freedom and carelessness, firmly chose the path of the iron order, while voluntarily and without regret sacrificing his freedom and independence, and never wanted to return to the former chaos and emergency. At the same time, a person voluntarily subordinated his will to others who have talent and great ability to manage. In this regard, the historical fact becomes clear that the business of management and the management system has long been a kind of entrepreneurial measure against extremeness, emergency and ugliness, destroying the natural course of social order, when the usual rhythm and harmony of the traditional way of life are violated. Thus, man has chosen the path of rational order, taking a position between anarchy and despotism. In modern society, all spheres of human life and activity are clearly subordinated to management, which is an official discipline called "management" [3, p. 3-7].

Even in antiquity and the Middle Ages, various civilizations developed the idea of a fair and impeccable government of the state and various branches of human activity. The ancient Greek philosopher Plato (birth name Aristocles - 427-347 BC) in the 350th year BC. in connection with the theory of management created a professional specialization. Further, one of the prominent representatives of the medieval East, Abu Nasr Al-Farabi (670-950), clearly identified all the adequate

features of a person, denoting extraordinary talent, managerial character and the spirit of a leader [1, p. 20].

And now let's consider the specific nature of management, as well as its somewhat different manifestation in unusual, in other words, in emergency situations. In this regard, the results depend on the degree of complexity of the situation and what threats it represents.

In the event of an emergency in management, the first task of the manager should be a clear awareness of the upcoming extraordinary situation and not ignoring its extremeness, which carries obvious criticality, real and potential risks, as well as degradation and alleged disharmony. In this regard, it should be emphasized the fact that surprise and swiftness are characteristic features of such a situation, and this inevitably complicates its form, content, and, of course, the consequences.

An example is the COVID 19 pandemic, which has brought enormous problems to humanity on a global scale. The big problems that have arisen in the world, with the onset of the COVID 19 pandemic, have shown that many countries and their management structures in various areas are experiencing very serious difficulties, especially in such as coordinating and coordinating all actions, as well as in organizing and managing in emergency mode. Now from this we should draw a relevant visual historical lesson, which consists in the concentration of collective forces and efforts, both on the scale of individual enterprises, and on the scale of countries, commonwealths, and of course, on a universal scale. The recent history associated with the pandemic has once again proved the universality of our destiny, our concerns, problems and aspirations, without regard to racial, national, social and other important affiliations. This is especially important in the conditions of the "Fourth Industrial Revolution", when the human mind cares not only about its own survival, but also thinks about fulfilling that Universal mission, which in the divine plan means much more than he thinks about himself [2, pp. 202-208].

References:

1. Gomez-Mejia, Luis R.; David B. Balkin; Robert L. Cardy (2008). Management: People, Performance, Change (3 ed.). New York: [McGraw-Hill](#). - p. 20.
2. Kateryna Bondar. [Challenges and Opportunities of Industry 4.0 – Spanish Experience](#) // International Journal of Innovation, Management and Technology. – 2018, pp. 202-208.
3. Prabbal Frank attempts to make a subtle distinction between management and manipulation: Frank, Prabbal (2007). [People Manipulation: A Positive Approach](#) (2 ed.). New Delhi: Sterling Publishers Pvt. Ltd (published 2009). pp. 3-7.

ПІДГОТОВКА МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ СОЦІАЛЬНОЇ ГАЛУЗІ ДО КРИЗОВОЇ КОМУНІКАЦІЇ В УПРАВЛІННІ УСТАНОВАМИ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

*Васильєва М. П., д.пед.н., професор,
Кабусь Н. Д., д.пед.н., доцент,*

Харківський національний педагогічний університет імені Г.С. Сковороди

Відповідно до Національного класифікатору професій ДК 003:2010 фахівці, які здобули другий (магістерський) рівень вищої освіти за спеціальністю «Соціальна робота», можуть обіймати такі первинні посади: менеджер у соціальній галузі, директор центру соціальних служб, професіонал у галузі соціального захисту населення, молодший науковий співробітник, викладач закладів вищої освіти. Тобто, якісним надбанням здобувачів магістерського рівня вищої освіти за відповідною спеціальністю є можливість здійснювати управлінську й викладацьку діяльність у професійній галузі, отже володіння навичками ефективної кризової комунікації, здатність ефективно реагувати на виклики, з якими стикається організація, її персонал і клієнти, особливо в сучасних умовах, має бути невід'ємною складовою їхньої професійної компетентності.

Фахівці в галузі управління мають бути здатними реагувати на зовнішньо- і внутрішньорганізаційні виклики, а також планувати можливі стратегії антикризового управління та комунікації, що забезпечують «максимізацію всі доступних можливостей для мінімізації впливу кризи» [1].

Аналіз наукових праць Р. Улмера, Т. Селлау та М. Сіджера свідчить, що до кращих світових практик ефективного кризового управління та комунікації належать: 1) стратегічне планування, яке, у тому числі, передбачає підготовку організації до оперативного реагування на кризові події, зокрема, культивування ресурсів та комунікативних контактів, які є необхідними при зіткненні з кризою та під час подолання її наслідків; 2) негайне реагування на кризову ситуацію через залучення ресурсів швидкого реагування – системи попередження, оповіщення й евакуації, залучення бригад реагування на надзвичайні ситуації; 3) створення мережі кризової комунікації, відкритих ліній зв'язку на всіх рівнях організації, що забезпечує постійне й оперативне інформування усіх зацікавлених сторін (наглядових і керівних структур, співробітників, клієнтів, постачальників, спонсорів, ЗМІ) про розвиток подій, особливо якщо вони ускладнюють кризову ситуацію, а також про заходи, які вживаються для подолання ситуації, оскільки уникнення взаємодії з громадськістю чи пресою засвідчують байдуже ставлення керівництва до проблем співробітників чи можуть вказувати на провину; 4) прийняття невизначеності, спровокованої кризою, що становить загрозу існуванню та розвитку організації, характеризується неочікуваністю й несподіваністю настання й необхідністю термінового реагування на загрозу, негайних дій, без яких ситуація тільки погіршуватиметься; 5) налагодження постійної

оперативної комунікації керівництва організацією з зацікавленими сторонами, надання відкритої чесної інформації про загрозові події, навіть якщо немає повного розуміння нанесених збитків (що передбачає повідомлення того, що вже відомо, визнання того, що невідомо й пояснення того, що робиться для збору додаткової інформації); 6) відповідальна комунікація до, під час і після кризової події, що ґрунтується на прагненні зробити потрібну інформацію доступною для всіх сторін, які її потребують для прийняття рішень щодо своєї безпеки та благополуччя; 7) налагодження партнерства, співпраці й діалогу з громадськістю, опитування й урахування думки громадськості щодо питань ризику, що сприяє встановленню довіри й залученню громадськості до реагування на кризу, що перетворює громадськість на ресурс розвитку організації, без чого подолання кризової ситуації неможливе; 8) розуміння стурбованості громадськості й чесне попередження про наявність подальших потенційних ризиків і загроз, а також надання наукових доказів ступеню ризику, правдивої інформації, що сприяє попередженню обурення й неадекватного сприйняття ризику суспільством; 9) мінімізація шкоди від гострої кризової події, турбота про безпеку й забезпечення основних потреб персоналу організації, що зазнала кризи; 10) виявлення щирого співчуття, надсилання будь-яких повідомлень громадськості зважаючи на почуття тих, хто постраждав внаслідок кризи, що допомагає зберегти довіру та є важливим для мінімізації шкоди і подальшого відновлення постраждалих; 11) надання пропозицій і розумних рекомендацій щодо вживання можливих запобіжних заходів самозахисту з метою запобігання шкоди під час кризи, що попереджує переживання повної безпорадності у кризових ситуаціях; 12) постійне оновлення антикризових планів, розробка й впровадження оновленої стратегії діяльності організації, що здатна забезпечити попередження виникнення криз в майбутньому.

Слід урахувати, що надання об'єктивної відвертої інформації усім зацікавленим сторонам, органам влади, встановлення позитивних стосунків та відкритість із засобами масової інформації підтримує довіру й допомагає уникнути ускладнення кризової ситуації, а також сприяє залученню більшої кількості людей для її ефективного подолання, крім того, доступність до медіа й співпраця зі ЗМІ дозволяє швидко обмінюватися інформацією зі споживачами й висвітлювати що саме робить організація для подолання наслідків кризи на глобальному рівні, дозволяючи медіа бути важливим ресурсом суспільного добробуту. Навпаки, через надання неправдивої інформації чи її приховування, організація підвищує ймовірність наступної кризи, пов'язаної з недовірою.

Ознайомлення з означеними стратегіями, набуття відповідних компетенцій та формування готовності майбутніх фахівців соціальної галузі управлінської ланки діяти в умовах кризи відбувається під час вивчення навчальних дисциплін «Психологія (за професійним спрямуванням)», «Педагогічна деонтологія», «Соціальна політика», «Менеджмент соціальної роботи» та «Управління персоналом у соціальних інституціях» у процесі навчання у закладі вищої освіти.

Література:

1. Ulmer R.R., Sellnow T.L., Seeger M.W. Effective Crisis Communication: Moving From Crisis to Opportunity. Thousand Oaks. CA: SAGE Publications 2007. 216 p.

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ВІЙСКОВИХ ДІЙ ДЛЯ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ

*Дмитрієва О.І., д.е.н., професор
Жук О.С., аспірант*

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Сучасне становище усієї транспортної інфраструктури України знаходиться в дуже важкому положенні, що спричинено військовими діями на території нашої держави.

Саме автомобільний, вантажний та пасажирський транспорт стали артерією, яка з'єднала всю територію України. В умовах відсутності повітряного транспорту, нестабільності залізничного, зупинки морського транспорту, саме автомобільний транспорт взяв на себе весь тягар перевезень. Евакуація наших громадян, доставка гуманітарних вантажів та допомоги Збройним Силам України – це лише невеликий перелік тих дій, що зараз відбуваються з використанням автомобілів.

З початку війни практично всі складові транспортної інфраструктури нашої держави так чи інакше постраждали. За даними Міністерства інфраструктури України було пошкоджено близько 33% усієї інфраструктури: 305 мостів, 19 аеропортів, 110 залізничних станцій та 24 тис. км доріг [1]. Втрачено найбільший у світі транспортний літака Ан-225 «Мрія», збитки попередньо оцінено у 300 млн доларів.

Таким чином, загальна шкода, заподіяна транспортній інфраструктурі України, зараз оцінюється у майже у \$35,3 млрд, і наразі ми не можемо говорити, що ці цифри останні, руйнування продовжуються щодня і ці цифри будить поки що зростати [2].

Безумовно війна на території нашої держави змінить роботи всього транспортного комплексу, бо наразі ми можемо бачити всі наші «слабкі місця».

Звісно передбачається інтенсивна робота з відновлення та розширення портів, залізничних колій, автодоріг, відновлення парку вагонів, вантажівок, автобусів та іншого транспорту.

Оскільки багато наших аеродромів зруйновано, то під час реконструкції можна спланувати оптимальну мережу аеропортів. Наприклад, не потрібно робити повітряне сполучення між містами, якщо швидкісний потяг долає цю відстань за 3-4 години. Одночасно з ремонтом колій потрібно будувати нові, придатні для запуску швидкісних потягів та інтегровані до ЕС.

Дуже важливо вже зараз потурбуватися і про плани мобільності в разі виникнення надзвичайних ситуацій, бо під час бойових дій багато людей мали проблеми з виїздом до безпечних місць, стикнувшись з пробками на дорогах.

Також актуальним питанням є транспортування вантажів, доставки товарів. Для цього необхідно постійно вдосконалювати логістичні мережі, бо прогрес не стоїть на місці, з'являються різні форми онлайн замовлень, які потребують пристосованої до цього транспортної інфраструктури.

Дуже важливим питанням лишається організація дорожнього руху. Великі міста вже майже вичерпав свої територіальні можливості для розширення вулиць та створення нових дорожніх розв'язок. Вже сьогодні увесь розвинутий світ переходить до більш ефективного використання існуючої транспортної інфраструктури, впроваджуючи інтелектуальні технології управління транспортом. Наприклад, Харків поступово створює «розумну» систему управління дорожнім рухом: так значна кількість світлофорних об'єктів вже підпорядковані єдиному диспетчерському центру управління рухом.

Для забезпечення належного функціонування дорожнього господарства, транспортної інфраструктури та інфраструктури, що забезпечує життєдіяльність населення та функціонування держави в умовах воєнного Кабінетом Міністрів України ухвалено рішення /розпорядження КМУ від 12.04.2022 №292-р/ відповідно до якого, з резервного фонду державного бюджету Державному агентству автомобільних доріг України виділено 490 млн гривень, які спрямовуються за такими напрямками:

- роботи та надання послуг з будівництва, реконструкції, ремонту та експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування державного та місцевого значень, а також доріг комунальної власності в населених пунктах, інфраструктури населених пунктів, під'їзних доріг до об'єктів, визначених військовими адміністраціями;

- влаштування інженерних споруд для забезпечення потреб Збройних Сил та інших військових формувань;

- переміщення майнових активів, трудових ресурсів та оптимізація інфраструктури з урахуванням потреб національної безпеки і оборони та потреб налагодження сталого функціонування за новими місцями тимчасового розміщення;

- державна підтримка діяльності державних підприємств та організацій, що належать до сфери управління Укравтодору;

- розроблення та впровадження заходів щодо влаштування тимчасових споруд для забезпечення транспортного та пішохідного сполучення [2].

Безумовно, при відновленні нашої транспортної інфраструктури необхідно враховувати світовий досвід, і орієнтуватися на ефективні та інноваційні структурні зміни

Література:

1. Січкач Д. Нові та старі виклики. Як тримається українська інфраструктура під час війни. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/udari-po-ukrajinskiy-infrastrukturi-statistika-vtrat-i-prognoz-ostanni-novini-50281224.html>
2. Відбудова транспортної інфраструктури - ключове завдання для відновлення держави, в цьому впевнені у Комітеті з питань бюджету. URL: <https://www.rada.gov.ua/news/razom/222355.html>

ПРОЄКТНО-КОНТРОЛІНГОВИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ДОРОЖНІМИ РОБОТАМИ

Догадайло Я. В., к.е.н., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

З початку повномасштабної війни в Україні було зруйновано 305 штучних споруд та 24 000 км автомобільних доріг потрібно розчистити, відремонтувати або взагалі відбудувати. Для відновлення зруйнованої інфраструктури необхідно приблизно 3-4 роки, при чому базові речі планується відновити за 1-1,5 роки [1]. Автор поділяє думку [2] про те, що поки йдуть активні бойові дії швидкість відновлення пошкоджених автомобільних доріг визначити дуже важко. Оскільки автомобільні дороги та штучні споруди продовжують руйнуватися, існує необхідність в розмінуванні. Тому для того, щоб дорожня інфраструктура набула пріоритетності потрібний час. В свою чергу, існує ймовірність активної міжнародної фінансової та технічної допомоги у відновленні зруйнованої інфраструктури [2].

Але такий час безумовно настане, тому до нього потрібно готуватися заздалегідь, обираючи такі підходи до управління процесом виконання дорожніх робіт, які під час урахування специфічних особливостей здійснення дорожніх робіт будуть по-перше, відповідати сучасним умовам господарювання [1-3], по-друге сприяти забезпеченню сталого розвитку [4], по-третє, забезпечувати прозоре, своєчасне та якісне виконання дорожніх робіт з мінімально можливими ризиками.

Під дорожніми роботами розуміються роботи з будівництва нових автомобільних доріг та роботи з реконструкції, ремонту та експлуатаційного утримання існуючих автомобільних доріг. Дорожні роботи носять лінійний характер і мають ряд особливостей [5]: мають територіальну закріпленість та лінійний характер розміщення; виконуються на відкритому повітрі, внаслідок чого залежать від природно-кліматичних умов; продукція дорожнього виробництва має індивідуальний характер, бо дорожні споруди залежать від рельєфу місцевості, ґрунтів, клімату, інтенсивності та складу руху; дорожні роботи уявляють матеріало-, праце- та енергоємний процеси; організації, що здійснюють дорожні роботи, мають власні заводи для виробництва напівфабрикатів; значний обсяг займають тимчасові споруди, які входять до

вартості робіт; дорожні роботи здійснюються різними організаціями зі своїми традиціями та особливостями, а також технологіями. Окрім того, необхідно відмітити колективну форму виконання дорожніх робіт, зокрема роботу бригадами. В свою чергу ринок дорожніх робіт і послуг підпорядковується як загальним законам економіки так і має свої специфічні риси: низька швидкість обороту капіталу, що пов'язана з тривалим циклом дорожніх робіт, послуг; висока ступінь диференціації дорожніх послуг, яка пов'язана з індивідуалізацією дорожніх робіт, їх різноманітністю й іншими факторами; невизначеність результату діяльності, тобто остаточна оцінка можлива тільки після закінчення дорожніх робіт (результат діяльності залежить від особистих і професійних якостей виконавців, потенціалу виробництва); локальний характер, що пов'язаний з регіональним розподілом територій між дорожніми організаціями.

В результаті проведеного дослідження було встановлено, що більш всього встановленим вимогам відповідає одночасне використання під час управління дорожніми роботами методології управління проектами та методології контролінгу. Відомий закон технології Лермана говорить «будь-яку технічну проблему можна маючи достатньо часу і грошей». А наслідок Лермана уточнює «Вам ніколи не буде вистачати або часу, або грошей» [6]. Для подолання сформульованої ним проблеми і була розроблена методологія управління на основі проекту. Саме ці три моменти: час, бюджет і якість робіт знаходяться під постійною увагою керівників проекту. Їх також можна назвати основними обмеженнями, що накладаються на проєкт [6-8]. Методологія управління проектами дозволяє: Визначати цілі проєкту та провести його обґрунтування; виявити структуру проєкту; визначити необхідні обсяги та джерела фінансування; підготувати та заключити контракти; розрахувати кошторис та бюджет проєкту; визначити строки реалізації проєкту, скласти графік його виконання та розрахувати необхідні ресурси; планувати та урахувати ризики; підібрати виконавців завдяки процедурі торгів та конкурсів; забезпечити контроль за ходом реалізації проєкту. Під контролінгом розуміється підсистема управління, що координує підсистеми (виконання функцій) інформаційного забезпечення, обліково-контрольну, аналітичну, планування та мотивації на комплексну реалізацію специфічних функцій: коментуючої та розвитку, які забезпечують управління процесом досягнення як оперативних так і стратегічних цілей і орієнтацію на майбутній розвиток шляхом безперервного системного удосконалення роботи, що є передумовою запобігання кризи та довгострокового існування на ринку [9].

Таким чином, необхідно дотримуватися сучасної концепції управління проектами [6-8] на підставі виконання основних принципів контролінгу [9]. Тобто в якості сучасної методології управління дорожніми роботами доцільно використовувати проєктно-контролінгове управління. Саме такий підхід дозволить прозоро виконувати дорожні роботи у встановлені терміни з необхідним рівнем якості та з максимальною ефективністю використання всіх

ресурсів, потрібних на протязі всього періоду дорожнього виробництва з мінімальними ризиками.

Література:

1. Дороги мають бути відновлені коштом заморожених активів рф. *Укрінформ* : веб-сайт. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3509005-dorogi-maut-buti-vidnovleni-kostom-zamorozenih-aktiviv-rf-ukravtodor.html> (дата звернення: 30.09.2022).
2. Понад 14% доріг в Україні зруйновані російськими загарбниками. *Ціна Держави* : веб-сайт. URL: <https://cost.ua/ponad-14-dorig-v-ukrayini-zrujnovani-rosijskymy-zagarbnykamy/> (дата звернення: 30.09.2022).
3. Best practice was yesterday. Best thinking is in demand today and tomorrow. *VUCA-WORLD* : веб-сайт. URL: <https://www.vuca-world.org/> (Last accessed: 13.10.2021).
4. Про цілі сталого розвитку України на період до 2030 року: Указ від 30 вер. 2019 р. №722. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text> (дата звернення 01.10.2021)
5. Алексеев О.П., Анфимов В.А., Гудзинский М.Н. Новая информационная технология управления дорожной отраслью: учеб. пос. Киев : УМК ВО, 1992. 212 с.
6. Fewings P., Henjewe C. Construction Project Management: An Integrated Approach 3rd Edition. Routledge, 2019. 523 p.
7. Research on Project, Programme and Portfolio Management: Integrating Sustainability into Project Management / Cuevas R. (eds.) et al. Springer, 2021. 316 p.
8. Dalcher Darren Rethinking Project Management for a Dynamic and Digital World. Routledge, 2021. 327 p.
9. Догадайло Я. В. Теоретичні основи формування контролінгу в підприємстві. *Наука и инновации в современном мире: менеджмент, юриспруденция: монография* / авт. кол. Одесса: КУПРИЕНКО СВ, 2017. 140 с. С.93-105, С.135-137.

ВОЛОНТЕРСЬКІ ПРОЄКТИ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Єсіна Н.О., к.п.н., доцент

Харківський національний педагогічний університет імені Г.С. Сковороди

Складні політичні, економічні та соціальні процеси, які переживає наше суспільство у даний час змінили звичайний повсякденний образ життя населення. Ця обстановка ускладнюється повномасштабним вторгнення Російської Федерації до нашої держави, що тягне за собою значне зростання кількості осіб та організацій, що за об'єктивних обставин опинилися у скрутних життєвих ситуаціях та потребують надання допомоги. За таких умов досить

гостро актуалізується потреба у реалізації різноманітних волонтерських проєктів та програм.

Теоретико-методичний аналіз наукової літератури дозволив встановити, що проблема волонтерства його сутність, структура та особливості розкриті у працях (Т. Лях [3], І. Тохтарьова [6] І. Юрченко [7]); соціального підприємництва, його форми, критерії та особливості відображені у наукових студіях (Н. Горшіна [2], Н. Москалюк [4]), відмінності соціального підприємства від благодійної діяльності та бізнесу розкрито наукових дослідженнях З. Галушка [1], М. Наумова [5].

Аналіз останніх соціально-педагогічних досліджень свідчить, що не існує єдиного тлумачення поняття «волонтерство». Існує декілька підходів до визначення цього феномену.

Як зазначає Т. Лях, волонтерство – «це неоплачувана, добровільна діяльність на благо інших. Будь-яка людина, що свідомо і безкорисливо трудиться, щоб допомогти людям, які цього потребують, може називатися волонтером. Волонтер – це людина, яка володіє неабиякими комунікативними навичками і приваблює до себе людей, розуміє проблеми оточуючих та співчуває їм, має бажання безкорисливо допомогти вирішувати проблеми інших людей. До того ж, волонтер характеризується порядністю, уважністю, відповідальністю, відвертістю зі своїми клієнтами» [3, с.209].

На думку, І. Юрченко: «Волонтерство є суспільно-корисною безоплатною діяльністю, яка є чинником формування духовних, морально-етичних, культурних, суспільно-політичних та економічних цінностей і може набувати будь-яких форм від традиційних інститутів допомоги до мобілізованої суспільно-корисної праці під час криз або стихійного лиха, від проявів альтруїзму до структурованої організації волонтерського руху міжнародного масштабу» [7, с 527].

Ми погоджуємося з І. Тохтарьовою, що волонтерство – «це спосіб акумуляції соціального капіталу, потужний інструмент соціального, культурного та економічного розвитку суспільства, який в ринкових умовах сприяє збереженню балансу в суспільних відносинах та їх гармонізації; ефективний засіб об'єднання зусиль громадянського суспільства та органів державної влади щодо вирішення ряду соціальних проблем; базисна передумова і основа діяльності більшості громадських організацій» [6, с. 158].

В свою чергу, дослідники З. Галушка [1], Н. Горшіна [2], Н.Москалюк[4] розглядають соціальне підприємництво як механізм реалізації соціально-інноваційної підприємницької діяльності, значна частина прибутків від якої спрямовується на фінансування соціальних проєктів та програм, покращення умов життя певній групі населення, або надання їй послуг на вигідних умовах.

Виходячи з цього, підприємництва вважаються соціальними, якщо частина чи весь прибуток спрямовується на фінансування окремих видів послуг для соціально вразливих груп населення та підтримки соціальних, волонтерських, культурних чи спортивних проєктів та програм.

Таким чином, волонтерство надає широкі можливості для реалізації власних волонтерських ініціатив та всебічного розвитку особистості, але потребує фінансової підтримки з боку окремих організацій та бізнесу. Проте, волонтерські проєкти повинні стати частиною соціальної підприємницької діяльності в Україні, що забезпечить отримання ефективних результатів, як у добровільній діяльності, так і у бізнесі.

Література:

1. Галушка З.І. Роль соціального підприємництва у забезпеченні розвитку громад. *Соціальне підприємництво: теорія, практика та міжнародний досвід*: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 18 травня 2018 р.). Київ: КНЕУ, 2018 року. С. 182-185.
2. Горішна Н.М. Феномен соціального підприємництва: сутність і критерії. *Науковий вісник ужгородського університету*. 2016. Вип. 2 (39). С.58-61. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuped_2016_2_16
3. Лях Т. Л. Планування залучення волонтерів як важливий компонент волонтерської програми. *Вісник національного університету імені Тараса Шевченка*. Львів: Львівський національний університет імені Тараса Шевченка, 2013. №23. Ч. 1. С. 206-213.
4. Москалюк Н.П. Інноваційні форми соціального підприємництва у забезпеченні інклюзивного розвитку країни. *Соціальне підприємництво: теорія, практика та міжнародний досвід*: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 18 травня 2018 р.). Київ: КНЕУ, 2018 року. С. 65-67.
5. Наумова М. Сутність соціального підприємництва та його роль у соціально-економічному розвитку суспільства. Україна: аспекти праці. *Соціальна політика*. 2014. №4. С. 34–39. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uap_2014_4_7
6. Тохтарьова І.М. Волонтерський рух в Україні: шляхи до розвитку громадянського суспільства як сфера соціальних відносин. *Теорія і практика державного управління і місцевого самоврядування*. 2014. № 2. С 156-161.
7. Юрченко І.В. Становлення і розвиток волонтерського руху в Україні. *Проблеми розвитку соціологічної теорії. Соціальні процеси в Україні*: наукові доповіді і повідомлення IV Всеукраїнської соціологічної конференції (Київ, 21 травня 2004 р.). Київ: Інститут соціології НАН, 2004. С. 526 – 529.

ОСНОВНІ ОРІЄНТИРИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Кирчата І.М., к.е.н., доцент
Леонтьєв Р.В., здобувач PhD
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Сфера роздрібної торгівлі є однією з провідних сфер, які активно застосовують нові технології та впроваджують інновації. Все тому, що інтернет

розвивається з неймовірною швидкістю, і все більше споживачів активно використовують цифрові технології. Щоб відповідати споживчим перевагам та успішно конкурувати на ринку, підприємства торгівлі намагаються максимально використовувати потенціал торгівлі в інтернеті для розвитку власного бізнесу.

Проте вплив економічної, політичної та військової ситуації зробив поведінку українського споживача більш раціональною та колективно свідомою, тим самим вимагаючи від роздрібної торгівлі розробки стратегії яка б відповідала очікуванням щодо цінності, зручності, благополуччя та соціальної відповідальності.

Роздрібна торгівля стає все більш індивідуальною, все більш задовольняє потреби конкретного покупця, а загальні тенденції простежуються в наступному:

- персоналізація покупців у різних формах стає все більш важливим інструментом утримання частки ринку;

- все більшого значення набуває напрацювання купівельних баз даних, аналіз таких баз, сегментування по історії покупок, формування індивідуальних пропозицій;

- збір даних через програми лояльності та інші зовнішні відкриті джерела відбувається через формування ефективних CRM-систем, інтегрованих в облікові програми мереж;

- все більше рітейлерів налаштовують системні комунікації зі своїми клієнтами та зорієнтовані на безперервне спілкування;

- смартфон вже став домінуючою платформою, а технології інтернету речей розгортаються надшвидкими темпами, що впливає на системи і процеси в усьому роздрібному бізнесі, особливо в ланцюжку поставок товару: контроль руху транспорту, вибір максимально ефективних маршрутів, WMS-системи управління складами і т.д.

digital-стратегія – конкурентна стратегія, що просуває продукт в Інтернеті. Основою стратегії стає не ціна, якість продукції або фокус на сегменті ринку (проте, digital-стратегія вже містить у собі дані критерії), а кількість передплатників та переглядів у соціальних мережах, кількість відвідувань та покупок на офіційному сайті;

інформаційно-комунікаційні технології розширюють права і можливості споживачів за рахунок доступу до різноманітної інформації. Будучи завжди на зв'язку, споживачі можуть отримувати поточну та своєчасну інформацію, що може впливати на розвиток роздрібної торгівлі.

УСУНЕННЯ ВТРАТ ТРАНСПОРТУ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

*Кудрявцев В.М., к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Нині в умовах економіки, що динамічно розвивається, особливої актуальності в забезпеченні конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів транспортно-логістичних систем набуває підвищення ефективності виробничих процесів і скорочення непродуктивних витрат.

Існуючі нині теоретичні та методичні підходи і способи вдосконалення процесів транспорту потребують інноваційних методів виявлення втрат та оцінки реалізації проектів їх усунення. Це визначається науковим і практичним інтересом усіх суб'єктів транспортного ринку до усунення втрат і досягнення операційної ефективності в умовах мінливих економічних параметрів і необхідності забезпечити безперервність виробничих процесів у всіх секторах економіки, у тому числі на підприємствах транспорту.

У зв'язку з цим, особливу увагу необхідно звернути на вдосконалення прийомів виявлення та усунення втрат задля підвищення ефективності транспортної організації, на досягнення цілей сталого розвитку України та її системоутворювальної транспортної галузі, а також на формування методики з оцінки непродуктивних витрат і додаткових витрат за перевізними видами діяльності.

Логіка розвитку методології усунення втрат простежується таким чином. Основоположний елемент цього ланцюжка – це концепція "ощадливе виробництво". У ній визначено перелік типових втрат для виробничих систем.

Процесний підхід доповнив ощадливе виробництво з погляду формалізованого представлення процесів "як є" і "як має бути", усуваючи дублювання, зайві дії та операції.

Згодом в усуненні втрат з'явилася система управління "цифрові трансформації". Цифрові трансформації – це усунення втрат за допомогою цифрових технологій за рахунок автоматизації рутинних операцій, створення роботів, формування комунікацій, зберігання документів.

Але сьогодні дивимось на втрати не тільки з погляду їхньої економічної ефективності, а й з погляду Цілей сталого розвитку, розуміється, що втрат набагато більше.

Наприклад, якщо везти порожню фуру, то економічно цей пробіг не є втратою, тому що він оплачений, але з екологічного погляду є втратою, тому що рух супроводжуються викидами.

Тому еволюція концепції усунення втрат є основою виявлення додаткових втрат.

Для зниження непродуктивних витрат і втрат у виробничому процесі застосовуються інструменти системи ощадливого виробництва для усунення втрат.

Не всі з них можна застосовувати для транспортних організацій через особливості технологій.

Але є метод пошуку втрат, який не використовується в традиційних підходах: ні в теорії, ні в практиці ощадливого виробництва. Це метод морфологічного аналізу.

Суть цього методу полягає в тому, що структуруємо виробничу систему і відзначаємо типові втрати, які виявлені в них. І шукаємо ті "білі плями", які показують, що втрати певного виду не знайдені в структурному підрозділі. А це означає, що їх просто не знайшли, вони найімовірніше є і мають бути виявлені.

Тому метод морфологічного аналізу застосовний до виявлення втрат у різноманітному господарстві транспортної компанії.

Існує досить багато видів втрат, які можна ще виявити в процесах різних підрозділів.

Так, наприклад, втрати, які наявні в транспортній компанії, логістичних процесах щодо досягнення з Цілей сталого розвитку.

Прийнято вважати, що транспорт завдає шкоди навколишньому середовищу та сталому розвитку. На рисунку 1 виділено темним кольором ті аспекти діяльності транспорту, які справді мають негативні наслідки насамперед екологічного характеру. Але слід зазначити, що транспорт дає змогу вирішити багато завдань цілей сталого розвитку.



Рисунок 1. Ключові аспекти цілей сталого розвитку, що мають стосунок до транспорту

80% цілей сталого розвитку вирішуються за допомогою транспорту. Це пов'язано з досягненням територіальної зв'язності, забезпеченням медичної допомоги у віддалених районах.

Транспортна система є основою ефективності ланцюжка поставок і вирівнювання рівня життя в різних регіонах.

Важливо зазначити, що цілі сталого розвитку формують культуру споживання ресурсів транспорту. Споживати ресурси транспорту потрібно раціонально. І коли ми говоримо про порожній пробіг і порожні поїздки, які

начебто не мають економічного збитку, але завдають шкоди навколишньому середовищу. Енергоспоживання, скорочення витрат електроенергії, енергооптимальний графік руху: всі ці аспекти скорочення витрат є дуже важливими з точки зору Цілей сталого розвитку.

Також проведено трансформацію основних видів витрат відповідно до ЦСР, зокрема зберігання будь-яких запасів у кількості, що істотно перевищує мінімальну, призводить до надлишкових витрат, пов'язаних із витратами на опалення, освітлення складів. Надлишкове утримання експлуатованого парку у вантажному русі призводить до зайвих переміщень і впливає на непродуктивне використання електроенергії, що генерує додаткові вихлопи CO₂ – усі ці фактори теж впливають негативно.

Відмови в роботі технічних засобів транспорту можуть призводити до техногенних катастроф, спричинених аваріями та порушеннями нормальної роботи транспорту. Небезпечні вантажі, які перевозить транспорт, унаслідок аварій можуть мати негативний вплив на екологію цілого регіону.

Таким чином, потрібно доповнити традиційні види витрат з точки зору порядку денного сталого розвитку.

Наразі з метою організації моніторингу непродуктивних витрат і додаткових витрат і визначення коригувальних заходів для їхньої мінімізації розроблення потребують методичні рекомендації з оцінки непродуктивних витрат і додаткових витрат за перевізними видами діяльності.

Традиційно в транспортних компаніях застосовується метод витратних ставок на етапі розроблення проєктів оцінки ефективності, заходів скорочення витрат. І цей метод застосовується на практиці, добре описаний у теорії. Але на етапі, коли заходи вже реалізовано, потрібно відобразити усунені втрати на статтях управлінського обліку. При цьому в реальності не всі втрати можуть бути скорочені фактично.

Є витрати, які оцінюються відносно нормативної витрати, тобто можна за певними видами витрат довести до норми: норми енергоспоживання, норми витрат матеріалів. А деякі витрати неможливо довести до норми: тому що, або немає норми, або технологічні витрати періоду і непродуктивні втрати через специфіку обліку не можуть бути виділені із загальної суми витрат.

У результаті проведеного дослідження отримано такі результати:

розширено номенклатуру усунення витрат з урахуванням необхідності досягнення Цілей сталого розвитку;

здійснено адаптацію методу морфологічного аналізу для виявлення "білих плям" – зон пошуку витрат;

актуалізовано методи оцінки фактичного обліку під час усунення витрат у транспортній компанії.

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ВІЙНИ

Мельникова О. В., к. п. н., доцент

Харківський національний педагогічний університет імені Г. С. Сковороди

Події 24 лютого 2022 року, викликані повномасштабним військовим нападом Росії на Україну, кардинально змінили соціально-економічну ситуацію в країні, і зокрема, умови функціонування підприємницького сектору. Більшість суб'єктів господарювання були змушені закритися або трансформувати свою діяльність внаслідок загрози життю працівників (у прифронтових регіонах), суттєвого зниження попиту, а також труднощів із логістикою, безпечним транспортуванням та зберіганням продукції. Незважаючи на поступове зростання (після півріччя падіння) Індексу активності бізнесу, він все ще залишається на низькому рівні 33,9 (зі 100 можливих), що свідчить про невпевненість підприємців у покращенні економічної ситуації, їх спроможності нарощувати товарообіг та зберігати/створювати нові робочі місця [1].

Сьогодні представники українського бізнесу зазнають нерівномірного впливу війни на свою діяльність, оскільки працюють у різних регіонах. Залежно від того, де роблять підприємства під час війни, у них виникають різні потреби, які можна розподілити за трьома напрямками [2]:

– проблеми, що властиві для усіх підприємств – до яких, по-перше, належить відновлення ланцюгів постачання та збуту продукції, пошук нових підрядників як у нашій країні, так і за кордоном; по-друге, обмеженість у доступі до додаткових фінансових активів, необхідних для розвитку підприємств, внаслідок обмеженої діяльності банківських установ та скорочення інвестицій; по-третє, труднощі із пристосуванням до бюрократичних процедур, викликаних змінами у державній політиці, зокрема спрощеною системою оподаткування, відтермінуванням платежів й ін.; по-четверте, нестача кваліфікованої робочої сили, що виникла внаслідок мобілізації або вимушеного виїзду за кордон;

– проблеми, актуальні для переміщених (релокованих) підприємств – серед яких визначимо, по-перше, складнощі із транспортуванням, бо не усі фірми можуть організувати перевезення своїх виробничих потужностей внаслідок особливостей обладнання або ж високої вартості послуг перевізників; по-друге, питання пошуку нових виробничих майданчиків, бо знайти площу для виробництва – непросте завдання, оскільки кожен бізнес має свої особливості та потреби; по-третє, релокація працівників, оскільки переселення робітників є однією із найбільших проблем при переїзді фірми, бо через активний наплив внутрішньо переміщених осіб у регіонах чи біженців за кордоном відчувається дефіцит житла або його висока вартість. Серед релокованих за кордон компаній 10% належать до ІТ-сектору, 6% - до охорони

здоров'я та соціальних послуг, 4,5% - до надання професійних послуг, маркетингу та дизайну [3];

– проблеми, що виникають у підприємств, розташованих на постраждалих територіях пов'язані із додатковими фінансовими витратами на відновлення втрачених капітальних ресурсів, це по-перше; деякими простоями у діяльності внаслідок розмінування територій, це по-друге; і, по-третє, відтворенням критичної інфраструктури та комунікацій для подальшої виробничої діяльності.

Воєнні дії по різному вплинули і на суб'єктів підприємництва різних галузей. Бізнесмени сфери послуг зазнали втрат через суттєве скорочення попиту внаслідок зменшення чисельності населення (наприклад, освіта, спорт, мистецтво, салони краси, ресторанний та готельний бізнес) та скорочення пропозиції кваліфікованих робітників (фінанси, консалтинг, дизайн й ін). Так, 84% суб'єктів господарювання у сфері туризму та 70% - у засобах масової інформації повністю або частково припинили свою діяльність [3]. Підприємці переробних галузей відчують проблеми із втратою ланцюгів постачання, збільшення цін на експортну продукцію та падіння попиту на коштовну продукцію тривалого користування (побутові товари, обладнання й ін.). Вагомим втрат зазнала і металургійна галузь, ПрАТ "Металургійний комбінат "Азовсталь" зазнав значних руйнувань та був загарблений росіянами; підприємства групи "Метінвест" були переведені у режим гарячої консервації. Обмеження діяльності на таких підприємствах пов'язано із труднощами експорту продукції, який до війни переважно здійснювався морськими шляхами. Аграрний сектор також опинився у важких умовах, що пов'язано з сезонним характером робіт, територіальною прив'язкою, яка виключає релокацію, та гострою нестачею трудових ресурсів, оборотних засобів, пального, засобів обробки рослин, добрив та насіння. Аграрії страждають від неможливості логістики чи суттєвого її здорожчання, а також прямих втрат – крадіжки сільськогосподарської продукції росіянами, пошкодження внаслідок обстрілів техніки та сховищ, мінування полів й ін. Лише галузям, які забезпечують базові потреби населення, вдалося зберегти чи швидко відновити своє виробництво. Так, у 34% підприємств харчової промисловості обсяги виробництва залишилися на довоєнному рівні, а 24% змогли, навіть, перевищити довоєнні обсяги [1].

Отже, основними проблемами у суб'єктів українського підприємництва під час війни є суттєве скорочення попиту внаслідок зменшення кількості споживачів та їх доходів, складнощі щодо прогнозування розвитку ситуації в Україні та на внутрішньому ринку, порушення логістики, зруйнованість ланцюгів постачання, нестача сировини (або значне її здорожчання), іноді фізичне руйнування активів фірм, обмежений доступ до фінансів та дефіцит кваліфікованих кадрів. Проте настрої бізнесменів є оптимістичними, бо формуються на відчутній підтримці з боку держави та успіхах ЗСУ.

Література:

1. Стан та потреби бізнесу в умовах війни: результати опитування у вересні. URL: <https://business.diia.gov.ua/cases/novini/stan-ta-potrebi-biznesu-v-umovah-vijni-rezultati-opituvanna-u-veresni>
2. Ливч Д. Нове обличчя українського підприємництва. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/08/29/690937/>
3. Стан та потреби бізнесу в Україні: секторальний розріз, вересень 2022. URL: <https://business.diia.gov.ua/cases/novini/stan-ta-potrebi-biznesu-v-ukraini-sektoralnij-rozriz-veresen-2022>

ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ВІЙНИ

*Нестеренко В.Ю., к.е.н., доцент,
Кривокінь О.С., аспірант*

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Теперішній стан підприємств в Україні є результатом дії потужних несприятливих загроз з боку зовнішнього середовища, головною з яких, безумовно, є війна. Окрім фізичної небезпеки для підприємства, його персоналу, активів та майна, війна є потужним імпульсом для розгортання всередині підприємства необмеженої кількості потенційних криз та підвищення ймовірності виникнення ризиків, головними серед яких можна виокремити наступні:

- зниження ефективності системи управління підприємством;
- ризик виникнення точки неплатоспроможності;
- ризик втрати кредитоспроможності підприємства;
- зниження темпів погашення дебіторської заборгованості і, як результат, погіршення показників оборотності капіталу;
- підвищення рівня заборгованості перед контрагентами та неспроможність своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями., тощо.

Отже, в таких умовах знову високої актуальності набуває проблема впровадження системи антикризового управління підприємством, зокрема в напрямку досягнення його фінансового оздоровлення.

Говорячи про основні заходи виведення підприємства з фінансової кризи як найбільш небезпечної в короткостроковій перспективі для підприємств України, можна відзначити виділити такі основні напрямки дій:

- оптимізація та скорочення усіх видів витрат підприємства;
- забезпечення погашення дебіторської заборгованості та впровадження заходів з підвищення рівня надходжень від реалізації продукції;
- обґрунтована реструктуризація дебіторської заборгованості контрагентів;
- впровадження системи реструктуризації кредиторської заборгованості підприємства;

- побудова стратегії розвитку підприємства після подолання кризи;
- санація, реструктуризація, реорганізація.

Таким чином, саме такі дії антикризового менеджменту є першочерговими в процесі забезпечення фінансового оздоровлення підприємства в умовах військових дій в країні.

Література:

1. Морозов Є. Ю. Антикризові заходи в системі управління підприємством. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2018. № 3. С. 114-120.

2. Мирошніченко Ю.В., Вдовіченко А.С. Антикризове управління на підприємствах малого та середнього бізнесу. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. Харків, 2020. №25. С. 119-132.

ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Осьмірко І.В., к.е.н., доцент

Синиця Т.В., к.е.н., доцент

Русанова К.Л., здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти, спеціальність «Економіка»

Харківський національний педагогічний університет імені Г.С. Сковороди

Реформа ситсеми державних закупівель України стала однією з найуспішніших та визнаних на міжнародному рівні. Інформація про державні закупівлі тепер є прозорою і доступною.

В наслідок введення воєнного стану в Україні, багато сфер господарської діяльності зазнали значних змін, зокрема і сфера публічних закупівель.

За період дії правового режиму віськового стану прийнято понад два десятки нормативно-правових актів у сфері публічних звкупівель.

Основним документом, який визначав процес закупівель у воєнний час, стала Постанова КМУ №169 від 28 лютого 2022 року «Деякі питання здійснення оборонних та публічних закупівель товарів, робіт і послуг в умовах воєнного стану». Оборонні та публічні закупівлі товарів, робіт і послуг здійснювались без застосування процедур закупівель та спрощених закупівель, визначених Законами України «Про публічні закупівлі» та «Про оборонні закупівлі».

З 28 червня 2022 року уряд відновив обовязкові закупівлі у системі Prozorro.

Постанова №169 втратила чинність, у звязку з прийняттям Постанови КМУ № 1275 від 11 листопада 2022 році «Деякі питання оборонних закупівель товарів, робіт, послуг в умовах дії правового режиму воєнного стану», дія якої розповсюджується виключно на оборонні закупки.

До останнього часу, дія Закону «Про публічні закупівлі» жодним чином не обмежувалася й не припинялась, а тому замовникам доступно дві опції: проводити закупівлі за постановою №1275 та за законом.

Оборонні тендери поділяються на дві групи:

- дозволено закуповувати будь-які товари, роботи та послуги, не застосовуючи види (процедури) закупівель, визначених ЗУ «Про оборонні закупівлі» та ЗУ «Про публічні закупівлі», в тому числі товари, зазначені у Додатку до Особливостей (до 31.12.2022 р.);

- дозволені закупівлі товарів (крім тих, що зазначені у Додатку), робіт і послуг для потреб оборони без використання видів (процедур) закупівель, вказаних у ЗУ «Про оборонні закупівлі» та ЗУ «Про публічні закупівлі» (після 31.12.2022 р.);

- за рамковими угодами здійснюється закупівля товарів вартістю від 200 000 гривень, що зазначені у Додатку.

Закупівля товарів, робіт, послуг, для потреб оборони, за Постановою № 1275, стосується організаторів у галузі оборони; організацій, установ, закладів, уповноважених відповідним рішенням держзамовника у галузі оборони; служб держзамовника; військових частин.

За Постановою № 1275, переліки та обсяги закупки товарів, робіт і послуг визначаються за рішеннями замовників.

Фактично вони отримують право не проводити відкриті торги, переговорні процедури. З'являється можливість здійснювати закупівлі з будь-якими суб'єктами господарювання та укладати прямі договори про закупку товарів, робіт і послуг.

Держава надає право замовникам самостійно обирати варіант проведення процедури закупівель: за постановою №1275, за законом або ж комбінувати ці два механізми залежно від предметів закупівлі та поточних потреб.

Крім того, 14.07.2022, набув чинності Закон про локалізацію в публічних закупівлях. Розроблено інтерактивний інструмент «Локалізація-tool: помічник закупівельника», що дозволяє на основі інформації про тип замовника, предмет закупівлі, очікувану вартість та положення законодавства і міжнародних угод, визначити правильний алгоритм дій закупівельником. Сервіс Локалізація-tool рекомендує використовувати у своїй роботі Департамент сфери публічних закупівель Мінекономіки.

Основною метою правового регулювання віносин в сфері публічних закупівель в Україні є забезпечення максимальної прозорості, конкуренції та економії державних коштів.

Враховуючи нагальні потреби в здійсненні публічних закупівель в умовах воєнного стану та необхідності відновлення економіки держави, доцільним є використання публічних закупівель більш стратегічно, та розглядати не лише як засіб ефективного задоволення потреб держави, але й як інструмент державного регулювання для досягнення цілей держави згідно з національними пріоритетами та міжнародними зобов'язаннями.

Гармонізацією вітчизняного законодавства з вимогами ЄС, обумовлює новий етап розвитку системи публічних закупівель в Україні та створює значні можливості для їх стратегічного використання. Враховуючи курс на відбудову України на принципах сталого розвитку і те, що публічні закупівлі потенційно можуть виступати засобом досягнення майже всіх цілей сталого розвитку, потрібно посилювати стратегічну роль закупівель.

Враховуючи масштабний характер руйнувань інфраструктури країни, необхідність відновлення економіки держави, публічні закупівлі можуть стати дієвим інструментом для досягнення стратегічних цілей за відповідними напрямами державної економічної, екологічної та соціальної політики.

Література:

1. Про публічні закупівлі: Закон України від 25.12.2015 № 922-VIII/ВР. [Електронний ресурс]. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text>
2. Про затвердження особливостей здійснення оборонних закупівель на період дії правового режиму воєнного стану: Постанова КМУ № 1275 від 11 листопада 2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1275-2022-%D0%BF#Text>
3. Про внесення змін до Закону України "Про публічні закупівлі" щодо створення передумов для сталого розвитку та модернізації вітчизняної промисловості: Закон України № 1977-IX від 16.12.2021 2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1977-IX#Text>

ОРГАНІЗАЦІЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ СТРАХОВИКІВ В УМОВАХ ЗБРОЙНОЇ АГРЕСІЇ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ ПРОТИ УКРАЇНИ

Плиса В. Й., к.е.н., професор

Плиса З. П., к.е.н., доцент

Львівський національний університет імені Івана Франка

Збройна агресія російської федерації проти України призвела до зниження потенціалу, а оперативність реагування на зміни зумовлені цією подією стала запорукою виживання страхового підприємництва в нашій країні, яке „ґрунтується на акумуляції фінансових засобів з метою відшкодування збитків, спричинених настанням шкідливих для здоров'я та (або) матеріального благополуччя подій, як фізичним, так і юридичним особам, що створює сприятливі умови для безперебійного процесу суспільного відтворення” [1, с. 159].

Виникнення та практичне використання методології антикризового управління зумовлене об'єктивними причинами, що генерують зміни зовнішнього середовища діяльності страхової організації. „Суть антикризового управління полягає в тому, що, з одного боку, існує чітко організоване комплексне антикризове планування, з іншого – структура управління організацією відповідає „формальному” антикризовому плануванню і

побудована так, щоб забезпечити формування довгострокової стратегії для досягнення її цілей і створення управлінських механізмів реалізації цієї стратегії через систему антикризових заходів” [2, с. 222].

Антикризове управління є процесом, що визначає послідовність дій страхової організації з розробки й реалізації антикризової стратегії. Він передбачає формулювання цілей, аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища компанії, вивчення альтернатив розвитку, вироблення стратегії, визначення необхідних ресурсів і підтримку взаємин зі зовнішнім середовищем, які дають змогу страховій організації досягати поставлених завдань, безперервний контроль за ходом виконання стратегії, оцінку результатів і план дій, що коректують.

Кінцевими продуктами антикризового управління страховика є: антикризовий потенціал страхової компанії, який забезпечує досягнення антикризових цілей у майбутньому („потенціал страхової організації і стратегічні можливості визначаються її архітектонікою та якістю персоналу. До архітектури страхової організації входять: страхова технологія; мобільність з переробки й передачі інформації; рівень організації процесу надання страхових послуг; структура управління страховиком, розподіл посадових функцій і повноважень ухвалювати рішення; організаційні завдання окремих груп і осіб; внутрішні комунікації і процедури; організаційна культура, норми та цінності, які є основою організаційної поведінки. Якість персоналу визначають: ставлення до змін; професійна кваліфікація і майстерність у проектуванні, аналізі ринку тощо; уміння вирішувати проблеми, які стосуються до антикризової діяльності; спроможність вирішувати проблеми, які належать до проведення антикризових організаційних змін; мотивацією участі в антикризовій діяльності та можливістю долати опір” [3, с.266-267]); внутрішня структура й організаційні зміни, які забезпечують чутливість страховика до кризових змін у середовищі функціонування (наявність антисипативної спроможності своєчасно виявити та правильно тлумачити зміни у середовищі, а також керувати у відповідь адекватними діями, які припускають наявність стратегічних можливостей для розробки, випробувань і впровадження нових страхових послуг, технологій, організаційних змін).

Отож, діяльність з антикризового управління в умовах збройної агресії російської федерації проти України має бути спрямована на забезпечення стратегічної позиції, яка повинна привести до тривалої життєздатності страхової організації. У цих умовах модель антикризового управління страховиком повинна інтегрувати управлінський механізм, спроможний завчасно ідентифікувати потенційні явища внутрішнього і зовнішнього середовища страхової компанії „на засадах полівекторного дослідження слабких сигналів та розроблення на цій основі антисипативного сценарію, який відображає сукупність ймовірно-альтернативних траєкторій розвитку можливих подій і комплекс адекватних їм заходів” [4, с. 17], з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень превентивного характеру стосовно можливих загроз умовам функціонування страхової організації. Адже,

складаючи програму та формуючи портфель антикризових заходів страховика, вищий управлінський персонал повинен не тільки керуватися показниками його ефективності, а й також проводити стратегічний аналіз і оцінку впливу цього заходу на його позиції і економічний потенціал.

Досліджуючи проблеми організації антикризового управління діяльністю страховиків в подальшому потрібно: виявити специфіку основних етапів та розкрити основні закономірності генези антикризового управління діяльністю страховиків; здійснити науковий аналіз теоретичних і практичних підходів до дослідження проблем організації антикризового управління діяльністю страхових компаній (зосередити увагу на дослідженні інструментарію та технології управління на випередження, яке в науковій літературі визначено як антисипативне); розробити методику оцінки ефективності та виробити конкретні рекомендації щодо підвищення дієвості антикризових заходів у діяльності страхових організацій в умовах збройної агресії російської федерації проти України.

Література:

1. Плиса В.Й. Особливості становлення, проблеми та перспективи розвитку страхового ринку в Україні. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2001. Вип. 30. С. 158-167.
2. Плиса В.Й., Плиса З.П. Антикризове управління діяльністю страховика. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип. 20.3. С.221-226.
3. Плиса В.Й. Страховий менеджмент : навч. посіб. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2014. 378 с.
4. Антисипативне управління машинобудівними підприємствами на засадах слабких сигналів : монографія / О.Є. Кузьмін [та ін.]. Луцьк : Вежа-Друк, 2014. 224 с.

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ КРИЗИ

Пушкар Т. А., к.е.н., доцент

*Харківський національний університет міського господарства
ім. О.М. Бекетова*

Шершенюк О.М., к.е.н., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

В умовах кризи, коли вплив негативних факторів зростає, підвищуються ризики діяльності, одним із дієвих заходів розвитку підприємницької діяльності стає зміна або обґрунтування і впровадження новітніх бізнес-моделей. Бізнес-модель, яка визначає зв'язок між технічними та технологічними характеристиками і очікуваними результатами, виявляє чітке розуміння з боку підприємців руху і дій, а також демонструє цінність для споживача. Як визначав один із фундаторів теорії відкритих інновацій Г. Чесбро, саме бізнес-модель виступає запорукою виходу будь-якого товару на ринок, виступаючи

когнітивною картою яка пов'язує можливості компанії з соціально-економічними ефектами, а також основою утримання довгострокових конкурентних позицій [1]. В сучасній економічній науці формуванню доцільних та ефективних бізнес-моделей приділяється значна увага. Якщо на початку досліджень даного напрямку досліджень її розглядали в основному у розрізі інноваційної діяльності, то реалії часу все більше змінили акценти, підкреслюючи важливість бізнес-моделей в будь-яких сферах діяльності компаній [2-4]. Особливе місце в дослідженні бізнес-моделей розвитку підприємницької діяльності останні роки займає вплив процесів цифрової трансформації, створення новітніх цифрових бізнес-моделей діяльності, використання можливостей, які надає цифровий простір для трансформації бізнес-моделей [5-6].

Однак, незважаючи на значне коло досліджень, ряд питань щодо формування ефективної бізнес-моделі залишаються недостатньо визначеними. Зокрема, в класичному розумінні бізнес-моделей майже немає місця для реагування на кризи, нівелювання і пропозицій щодо її корегування при зростанні невизначеності та появи нових ризиків, що є ймовірним в умовах кризових явищ в економіці та суспільстві.

У якості когнітивної карти бізнес-модель наглядно демонструє підприємцю наступні складові:

- 1) які технічні, технологічні та інші особливості має продукт, який він пропонує;
- 2) які ресурси необхідні для здійснення діяльності, зокрема виробництва продукту?
- 3) яку цінність для споживача має продукт, розкриваючи за рахунок чого вона формується;
- 4) як оцінюються конкурентні позиції та можливості конкурентів;
- 5) як вибудовується логістична мережа в процесі створення споживчої цінності;
- 6) які соціальні та економічні результати очікує підприємець від даного продукту;
- 7) як здійснюється рух від визначеної споживчої цінності та ресурсних можливостей до очікуваних результатів.

Чітке розуміння як взаємопов'язані результати із сформованою споживчою цінністю зумовлюють успіх на ринку, але в класичній бізнес-моделі такий взаємозв'язок є статичним. При посиленні суспільних кризових явищ в бізнес-моделях розвитку підприємницької діяльності необхідно передбачати гнучке реагування, виходячи з того, що вплив може здійснюватися на будь-якому етапі реалізації бізнес-моделей. Розглядаючи, складові бізнес-моделей, необхідно визначити саме ті, в яких найбільш очікуваним є прояв впливу криз. Однак, слід враховувати, що такий вплив може бути не тільки негативний. Наприклад, в умовах кризи платоспроможності, продукти з певною меншою споживчою цінністю, але меншими витратами ресурсів, що знаходить своє відображення в ціні продукту, можуть отримати зростання цінності споживача

саме за рахунок скорочення попиту на аналогічні продукти з більшою споживчою цінністю. Основними складовими бізнес-моделей розвитку підприємницької діяльності, де, на думку авторів, слід враховувати вплив кризових явищ, є ресурсна складова, безпосередньо створення споживчою цінності, логістичні зв'язки при реалізації бізнес-моделі. Отже, які зміни в класичній формі бізнес-моделі розвитку підприємницької діяльності в умовах кризи повинні відбуватися? По-перше, одним з варіантів є врахування у складових бізнес-моделі на усіх етапах позитивних та негативних чинників впливу, що можливо шляхом розробки альтернативних бізнес-моделей або вибудови альтернативних взаємозв'язків між продуктом, ресурсами, споживчою цінністю та очікуваними результатами. По-друге, як варіант, створення плану дій на кожному етапі реалізації бізнес-моделі при поглибленні криз та активізації впливу її чинників на підприємницьку діяльність. Такий план дій може бути представлений у вигляді матриці, в якій визначено чинники впливу і комплекс заходів відповідно кожного структурного елементу бізнес-моделі (залучення ресурсів, технологія визначення споживчої вартості, дії на відповідному ринку, зміни в логістиці, які стосуються постачальників, каналів збуту, а також перегляд формування результатів).

Отже, при формуванні бізнес-моделі розвитку підприємницької діяльності в умовах криз важливим аспектом успіху є гнучкість у визначеності взаємозв'язків між результатами, споживчою вартістю і ресурсами, які є у розпорядженні та застосовуються при її реалізації. Необхідно враховувати, що кризові явища можуть здійснювати не тільки негативний вплив, а при швидкому реагуванні та гнучкому підході створювати нові можливості при наявності обґрунтованого плану дій і трансформації бізнес-моделі в залежності від умов.

Література:

1. CHESBROUGH, H. (2016). Managing Open Innovation. Research-Technology Management. Vol. 47. pp. 23-26.
2. Касич А.О., Рафальська І.В. Бізнес-моделі сучасних підприємств: поняття, види, зарубіжний досвід. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 37. С. 86-92.
3. Прохорова В.В., Чоботок В.І. Інтелектуалізація управлінських процесів як детермінантно-мотиваційна основа бізнес-моделі підприємств. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія Економічні науки*. 2020. № 2 (145). С. 65-75.
4. Руда М.В., Мирка Я.В. Циркулярні бізнес-моделі в Україні. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку*. 2020. Вип. 1. № 1. С. 107-120.
5. Борнік А.М. Цифрова трансформація бізнес-моделі підприємства. *Стратегія економічного розвитку України*. 2020. № 47. С. 16-29.
6. Гурочкіна В.В. Цифрова трансформація бізнес-моделі промислових підприємств. *Подільський науковий вісник*. 2020. № 1 (13). С. 28-35.

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗВІЛЬНЕНИХ ВІД ОКУПАЦІЇ ТЕРИТОРІЯХ АЗЕРБАЙДЖАНУ

*Рахимов Мехди Низамі оглу, к.ф.н., доцент,
Мінгячевірський державний університет*

Завдяки зміцненню конкурентоспроможності та потужності економіки країни, розвитку військово-оборонної промисловості, Азербайджанська армія на чолі з Головнокомандувачем країни, починаючи з 27 вересня 2020 року протягом 44 днів, звільнили землі від вірменської окупації і, тим самим, створили сприятливі умови для відновлення та відродження звільнених земель.

Питання розвитку підприємництва на звільнених землях, здебільшого, мають на увазі розвиток великої мережі виноградарства, бавовни, птахівництва, великої та дрібної рогатої худоби, бджільництва, зерноводства.

Наявність у Карабаху численних родовищ корисних копалин може дозволити створити в Кельбаджарському та Зангіланському районах підприємства з видобутку корисних копалин та кольорових металів, а також з виробництва вапна та гіпсу.

Створення сучасного технопарку за участю наукових та освітніх установ промислових підприємств, створених шляхом створення регіонального наукового центру НАНА у місті Ханкенді, дозволить ефективно використати економічний потенціал міста.

Створення філій ВАТ "Азерхалча" в Агдамському, Джебраїльському та Губадлінському районах, розвиток коконівництва в цих та інших районах із сприятливими умовами може сприяти динамічному розвитку мікро- та малого підприємництва.

Враховуючи великий обсяг запасів мінеральної води в Кяльбаджарі, Лачині та Шуші, створення відповідного суб'єкта підприємництва щодо упаковки та споживання широкого спектру вод також може дати високий економічний ефект.

Створення прикордонних зон вільної торгівлі на території Фізулінського та Джебраїльського районів розширить експортні можливості регіону.

Наявність історичних пам'яток у Шушинському, Фізулінському, Джебраїльському, Губадлінському, Зангіланському районах забезпечить там розвиток туризму. У Кяльбаджарському та Лачинському районі є десятки лікувальних джерел та мінеральних вод, прекрасний ландшафт, гірські хребти та практично всі елементи для розвитку туристичного кластеру, туристичних комплексів, гірського туризму та навіть ущелини тощо. для екстремального туризму Всі ці можливості дозволять створити сприятливе середовище для суб'єктів підприємництва у сфері туризму. [1]

Найближчим часом розглядається збільшення поголів'я всесвітньо відомих карабахських скакунів індивідуальними, мікро- та дрібними підприємцями.

Виготовлення зі шкур великих та дрібнорігих тварин предметів одягу та інших товарів народного споживання може покращити матеріальний добробут місцевого населення.

Надається пріоритет використання альтернативних та відновлюваних джерел енергії у гірських селах та селищах районів, на об'єктах індивідуальної, мікро- та малої підприємницької діяльності, а також в індивідуальних житлових будинках, використовуючи існуючий та успішний досвід роботи братньої Туреччини.

Зараз у регіоні розвивається сучасна транспортна інфраструктура, яка дозволить розвинути підприємництво та залучити потенційних інвесторів у бізнес-суб'єкти регіону та ін. та залучення іноземних інвестицій у регіон, а також позитивно впливатиме на розвиток Східно-Зангезурського економічного району [2] Аналогічні міжнародні аеропорти будуються і в містах Зангелан і Лачин. Ці сучасні та високотехнологічні аеропорти сприяють прискореному розвитку регіону та забезпечать приїзд як туристів, а й бізнесменів, сприяючи, цим, розвитку підприємницької мережі [3;4].

Як забезпечення підприємницької діяльності на звільнених від окупації територіях можуть виступати кошти, що виділяються безпосередньо з державного бюджету та Державного нафтового фонду, іноземні інвестиції, одноразові безоплатні пожертвування міжнародних організацій, банківські кредити під низькі відсотки, кошти страхових організацій, власні кошти населення та інші джерела, які не заборонені законодавством.

Література:

1. Əliyev T. (2021). Azərbaycanın işğaldan azad edilən ərazilərində sahibkarlığın müntəzəqi menecment formaları əsasında inkişaf istiqamətləri. İqtisadi Artım və İctimai Rifah, № 1, səh. 10-19.

2. Алиев, Ш.Т., Меликова, Л.А. Актуальные проблемы и объективные реалии мирового опыта в восстановлении освобожденных от оккупации территорий/ IX Международная Научно-Практическая Конференция «Развитие науки и практики в глобально меняющемся мире в условиях рисков»./ Россия, Москва, 28 марта 2022 года- с. 277-286.

3. Разрабатываются механизмы финансирования предпринимательства в Карабахе. 28 Января 2022.URL: <https://caliber.az/ru/post/54854/>.

4. Как будут поддерживать предпринимательство в Карабахе. 31.01.2022. URL: <https://az.sputniknews.ru/20220131/kak-budut-podderzhivat-predprinimatelstvo-v-karabakhe-438604392.html>.

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІЛУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА

Сідельнікова І.В., к.е.н., доцент

Сідельнікова В.К., к.п.н., доцент

Харківський національний педагогічний університет імені Г.С. Сковороди

Аграрний сектор національної економіки має значний інноваційний потенціал, здатний до самовідтворення та забезпечення економічного зростання. Однак, на відміну від розвинених країн, використання цього потенціалу є недостатнім, про що засвідчує багаторічне відставання українського агробізнесу за такими показниками, як врожайність зернових культур, продуктивність худоби тощо. Очевидно, що досягти підвищення ефективності аграрного виробництва як у найближчій, так і у віддаленій перспективі неможливо без інтенсифікації використання усіх складників інноваційного потенціалу.

Під потенціалом розуміють сукупність наявних можливостей, ресурсів, засобів, які можуть бути використані для досягнення певної мети [3, с. 467]. Поняття «інноваційний потенціал» трактується як наявність і готовність до застосування сукупності певних ресурсів з метою здійснення інноваційної діяльності. У цьому контексті «інноваційний» щодо потенціалу визначає, наскільки фірма спроможна виготовляти нову продукцію з кращими властивостями [5, с.130]. Інноваційний потенціал є основною категорією, яка відбиває стан інноваційного складника у розвитку будь-якого підприємства [1;2]. Він поєднує такі елементи, як природно-кліматичні, матеріально-технічні, наукові, кадрові та організаційні. Аграрний інноваційний потенціал розглядають як сукупність виробничих і невиробничих ресурсів, уміння їх раціонально поєднувати та використовувати для пропозиції на ринку нового товару і сприйняття його цільовим споживачем [4, с.104].

Важливим для інноваційного розвитку аграрного підприємництва є інтелектуальний потенціал, який необхідно розглядати через призму наявності високоосвічених фахівців у всіх сферах агропромислового комплексу, спроможних розробляти інновації, використовувати їх та реалізувати інноваційний продукт. Застосування інтелектуального капіталу виявляється в аграрному середовищі у більш складних формах, з огляду на природно-кліматичні та біологічні умови. Тому інтелектуальний капітал не завжди може бути гарантом досягнення високих результатів підприємницької діяльності, проте без такого потенціалу організувати ефективне інноваційне аграрне підприємництво практично неможливо.

Сучасний аграрний бізнес потребує інноваційної креативності кадрового потенціалу, однак, як свідчить практика, через систематичне недофінансування науки і освіти, аграрну реформу, яка призвела товаровиробників аграрного сектору до несприятливого фінансово-економічного стану, корупцію,

відсутність адекватної системи мотивації та стимулювання кадрів ці потреби не повністю задовольняються.

Необхідним базовим компонентом наукової аграрної інноваційної діяльності виступає запровадження інновацій у сільськогосподарське виробництво. Це можливо за умов наявності професіональних фахівців із практичним досвідом, міцної матеріально-технічної та дослідницької бази наукових установ, їхньої державної підтримки і фінансового забезпечення, високоефективної системи мотивації науковців-дослідників.

Процес інноваційної діяльності у сфері використання земельних ресурсів як важливого його складника передбачає освоєння агроекологічних методів землекористування, упровадження інноваційних ґрунтозахисних технологій і реалізацію протиерозійних заходів, обмеження використання хімічних засобів, мінеральних добрив.

Наявний інноваційний потенціал капітальних ресурсів аграрного підприємництва має забезпечити вищу продуктивність праці у розрахунку на одиницю сільськогосподарських угідь, ріллі, на умовну голову поголів'я худоби, виробництво продукції вищої якості та супроводжуватися зниженням собівартості аграрної продукції. Однак жодні технології не можуть вплинути на природні чинники у рослинництві й тваринництві, змінити їх біологічну плінність, тому тут доцільним є використовувати лише науково-технічні інновації, які здатні забезпечити проходження природно-біологічних процесів, ураховувати природно-екологічні й територіальні відмінності у сільському господарстві країни.

Важливим напрямком розвитку аграрного інноваційного підприємництва в сучасних умовах має стати його техніко-технологічне переоснащення. Особливо актуальним є стимулювання виробництва вітчизняної інноваційної техніки. До чинників, які гальмують розвиток вітчизняного аграрного машинобудування, належать: зниження платоспроможності аграрних виробників, перш за все дрібних; відсутність єдиного державного координаційного центру таких процесів; застосування тіньових схем в управлінні державними підприємствами вітчизняного сільськогосподарського машинобудування; недостатня підтримка критично важливих галузей та ін.

Література:

1. Володін С.А., Чекамова О.І. Теоретичні засади формування і реалізації інноваційного потенціалу в розвитку економіки. *Економіка АПК*. 2017. №5. С. 65–72.
2. Вороніна В. Л., Зюкова М. М., Артеменко А. Є. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства як засіб ефективного управління його розвитком. *Економічний простір*. 2020. №162. С. 57-62.
3. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / за ред. Р. Дяківа. Київ : Міжнародна економічна фундація, 2000. 520 с.
4. Майовець Я. М. Інноваційний розвиток аграрного підприємництва в Україні : дис. ... к-та екон. наук : 08.00.01. Львів, 2018. 245 с.

5. Руденко Г. Особливості впровадження інновацій у діяльність сільськогосподарських підприємств. *Бізнес-Інформ*. 2015. № 5. С. 128–132.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВОЛОНТЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СУЧАСНОМУ УКРАЇНСЬКОМУ СУСПІЛЬСТВІ

*Стрельнікова О.О., к. соц. наук,
Харківський національний педагогічний Г.С. Сковороди*

Сучасний стан українського суспільства, що перебуває під натиском повномасштабного військового вторгнення з боку Російської Федерації, можна характеризувати як вкрай кризовий. На сьогоднішній день участь у волонтерській діяльності, як і у будь-яких інших різновидах доброчинності, набирає стрімкого розвитку саме через умови загострення соціальних протиріч у суспільстві. Так, останній різкий підйом волонтерської активності спостерігався у 2014-2016 рр. через події на Сході країни. Значна частина населення України взяла участь у наданні безоплатної допомоги пересічним громадянам й військовим. Навесні 2015 р. кількість людей, котрі систематично долучалися до волонтерської діяльності, сягнула 14,5 тисяч, організацій – 2,5 тисячі [1]. За даними дослідження фонду «Демократичні ініціативи» та КМІС (вересень 2014р.) кошти, спрямовані на допомогу українській армії надавала приблизно третина населення України, ще чверть активно залучалася до такої діяльності через громадські та волонтерські організації [1].

Починаючи з 24 лютого 2022 р. кількість осіб, які активно залучаються до будь-яких видів надання допомоги, стрімко збільшилася, постійно з'являються нові форми та напрямки доброчинної діяльності, набувають подальшого розвитку всі види участі населення у діяльності, що сприяє підтримці великої кількості людей, які опинилися у складних життєвих умовах як на території України, так і за її межами.

Залучення до діяльності з надання допомоги є соціально схвалюваним та активно стимулюється з боку держави. Мотивація населення до участі у волонтерській діяльності досить різноманітна і може коливатися від прагнення допомагати іншим, бути корисним суспільству до отримання певної користі для власної особи чи організації. Варто наголосити, що матеріальна складова стимулювання волонтерської діяльності більш притаманна європейським країнам, оскільки передбачає певну матеріальну винагороду за участь у доброчинності, що має прояв в отриманні визначеної грошової винагороди, забезпеченні різноманітними благами, тощо. Вітчизняна волонтерська діяльність винагороджується більшою мірою морально, що відбивається у соціальному схваленні такої допомоги, у формуванні соціального капіталу. Однак необхідно визнати: від того, що соціально позитивна дія здійснюється переважно за корисними мотивами, соціальна цінність, власне, дії та значущість такої діяльності знижується.

Література:

1. Волонтерський рух допомоги українським військовикам (2014 – дотепер), 2014. URL: <https://wiko.wiki/uk/> (Дата звернення 10 Липень 2022).

ВИКОРИСТАННЯ АНАЛІТИЧНО ОБГРУНТОВАНОЇ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ ПОДОЛАННЯ ІНФЛЯЦІЙНИХ РИЗИКІВ І ЗМІЦНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ КОМПАНІЇ

*Червякова В.В., канд. екон. наук, доцент
Національний транспортний університет*

Протягом 2021-2022 років споживча інфляція прискорила у більшості країн з розвинутою економікою і країн, що розвиваються. Інвестори, економісти та державні установи очікують, що інфляція поступово зменшиться, вважаючи, що прискорення інфляції пов'язане з пандемією – заходами, вжитими для стримування поширення вірусу, та економічними та фінансовими заходами, вжитими для пом'якшення наслідків обмежень. Російське вторгнення в Україну додатково посилює інфляційну динаміку у світі.

Для багатьох компаній середовище з високою інфляцією є нестабільним і небезпечним для роботи. Реагування на інфляцію має ретельно враховувати її вплив на бізнес-модель компанії та часовий лаг від прийняття рішення до отримання результатів.

Аналітику можна використовувати для покращення процесу прийняття рішень в умовах високої інфляції, причому рівень складності аналітики визначається вимогами бізнесу. У секторах, де підприємства є вузькоспеціалізованими, а маржа низька (наприклад, у сфері споживчих товарів), аналітика повинна бути точнішою, щоб допомогти отримати детальне розуміння ризиків. З іншого боку, високорентабельні підприємства (наприклад, у сфері розробки програмного забезпечення або предметів розкоші) можуть скористатися більш концептуальним підходом.

Оскільки компанії піддаються різним типам інфляції, аналітику можна використовувати для встановлення рівнів впливу чистої, відносної цінової та ідіосинкратичної інфляції. Чиста інфляція означає рівнопропорційний рух цін угору; відносна інфляція цін стосується непропорційно більшого зростання цін на деякі товари та послуги порівняно з іншими; ідіосинкратична інфляція стосується підвищення цін у результаті потрясінь, що впливають на певні регіони, галузі, ринки та продукти [1]. Профілі їх впливу створюють основу для адаптації пом'якшувальних дій для управління бізнесом в умовах інфляції. Для розмежування інфляції економісти використовують двоетапний метод, наприклад, спочатку відокремлюючи ризики ідіосинкратичної інфляції, а потім відокремлюючи чисту інфляцію від того, що залишається (оцінюючи частку цін, які змінюються рівнопропорційно).

Залежно від декомпозиції інфляції компанії можуть використовувати аналітику для оцінки та визначення пріоритетності різних факторів ризику

інфляції. Тоді стратегії можна вибирати відповідно до їхньої ефективності в усуненні факторів, які призводять до найбільшого ризику компанії. Серед іншого потенційні стратегії включають хеджування для зменшення волатильності цін, вертикальну інтеграцію вгору по ланцюжку створення вартості та наскрізне ціноутворення.

Компанії вже давно використовують стратегії хеджування, щоб пом'якшити ризик коливання цін у своєму бізнесі та керувати ним. Варіант хеджування вимагатиме сильних аналітичних можливостей, включаючи прогнозування та оптимізацію. Це часто може зменшити ризики коливання цін на сировину, які здебільшого пов'язані з відносними змінами цін. Небезпека полягає в тому, що організації можуть зосередитись на вищих цінах або завищених вимогах щодо маржинальності. Тому зовнішні сигнали раннього попередження повинні бути на контролі та періодично оновлюватися.

Динамічні важелі ціноутворення є альтернативою важелям зниження витрат. Компанії можуть реагувати на збільшення витрат на виробництво та нестабільність цін шляхом прийняття стратегії динамічного ціноутворення, встановлюючи правильну ціну, оптимізуючи знижки та кешбек та керуючи рівнем маржі. Цей варіант потребує потужних аналітичних здібностей, включаючи складну сегментацію ринку та оцінку наслідків зміни ціни.

Динамічна реакція ціноутворення на зростання витрат і волатильність є стратегією, актуальною для чистої інфляції. Однак може бути компонентом оптимальної відповіді на всі типи інфляції. Наприклад, компанія може впоратися з дрібним підвищенням цін на тисячі продуктів за допомогою аналізу моделей поведінки споживачів і в результаті майже не отримати скарг. І навпаки, компанія, яка не підготується належним чином до зміни цін, може зазнати значних втрат частки ринку.

Реалізація стратегій для покращення позиції компанії може відбуватися за такою послідовністю:

1. Аналітично або якісно здійснити декомпозицію інфляції та оцінити структуру ризику і ступінь вразливості компанії до відповідних типів інфляції.

2. Скласти стратегію пом'якшення інфляції: використовуючи міжфункціональний підхід, вибрати важелі, які будуть застосовані відповідно до позиції компанії.

3. Аналітично перевірити потенційні важелі впливу на основі сценаріїв, включаючи зміну попиту, цін на товари, цін на енергоносії, процентні ставки та затримки поставок. Для аналізу «ризик-винагорода» слід оцінити важелі за допомогою фінансових і нефінансових показників (таких як EBITDA та рівень волатильності відповідно); потім визначити пріоритетну стратегію і оптимізувати прийняття рішень в умовах невизначеності.

4. Під час тестування стратегій щодо критичних сценаріїв (таких як концентрація ланцюга поставок або вплив курсу іноземної валюти), важливо пов'язати дії із сигналами раннього попередження (такими як поріг підвищення ціни).

5. Оцінити вигоди та вартість заходів за різними сценаріями.

Література:

1. Hie Joo Ahn and Matteo Luciani, “Relative prices and pure inflation since the mid-1990s”, Finance and Economics Discussion Series (FEDS), US Federal Reserve, October 2021.

2. Renzo Comolli, Arvind Govindarajan, Chetan Venkatesh, and Yushan Zhang, “Using analytics to address inflation risks and strengthen competitive positioning”, McKinsey & Company, August 2022.

**ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНИХ
ПАРАМЕТРІВ ПОКРІВЛІ З ПВХ МЕМБРАНИ ТА РУБЕРОЇДУ
ДЛЯ БАГАТОПОВЕРХОВОЇ ЖИТЛОВОЇ БУДІВЛІ
З ОФІСНИМИ ПРИМІЩЕННЯМИ**

Юрченко О.В., к.е.н., доц.

Кербут В., магістрант ПЦБ

Сумський національний аграрний університет

Деділова Т.В., к.е.н., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Динаміка довоєнного розвитку будівельної галузі України й необхідність швидкого виконання будівельно-монтажних робіт під час війни та подальшому у поствоєнній розбудові держави зумовлює пошук нових підходів до вирішення проблеми використання покрівельного матеріалу, який би відповідав сучасним вимогам чинної нормативної документації в будівництві, а також сучасним військово-економічним реаліям. Зараз в нашій країні існує гостра потреба у застосуванні нових будівельних матеріалів і виробів, що відповідають вимогам будівельних норм, є високотехнологічними у виробництві і відповідають умовам економічної доцільності.

Саме таким умовам сьогодення відповідає будівельний матеріал, що використовується під ПВХ мембрани, які є довговічними, легкими в монтажі та мають гарні експлуатаційні характеристики.

Для обґрунтування доцільності застосування такого матеріалу як ПВХ мембрани необхідно, перш за все, провести порівняльний аналіз його техніко-економічних характеристик з аналогічними характеристиками покриттів з руберойду. Отже, за мету встановимо дослідження властивостей означених двох матеріалів на основі їх співставлення за довговічністю та іншими властивостями. Реалізація мети потребує вирішення таких завдань, як складання таблиці порівнянь властивостей характеристик матеріалів та визначення матеріалу покриття, який буде рекомендований до застосування у проєкті 22-поверхової житлової будівлі з офісними приміщеннями у м. Харкові. За метод дослідження було обрано порівняльний метод та метод узагальнення.

Результатом дослідження є встановлення факту перевершення ПВХ мембрани за своїми технологічними властивостями над іншими будівельними матеріалами, в т.ч. аналогічної групи.

Таким чином, було визначено, що будучи однією з останніх технологічних розробок у будівництві, ПВХ мембрани впевнено випереджають своїх «побратимів». Це було доведено шляхом повноцінного порівняння такого матеріалу з руберойдом. Встановлено, що їх головною перевагою як будівельного матеріалу на будівельних ринках багатьох країн світу є довговічність та легкість в експлуатації, простота монтажу. Не зважаючи на такі переваги, використання ПВХ мембрани є коштовним, однак означена тенденція на ринку може змінитися під тиском конкурентних факторів.

ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ВИКОРИСТАННЯ ВЛАСНОЇ КОТЕЛЬНОЇ БАГАТОПОВЕРХОВОГО ЖИТЛОВОГО БУДИНКУ НА ОПАЛЕННЯ ТВЕРДОПАЛИВНИМИ КОТЛАМИ

Юрченко О.В., к.е.н., доц.

Конельський В., магістрант ПЦБ

Сумський національний аграрний університет

Деділова Т.В., к.е.н., доц.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

В умовах постійного ураження критичних енергетичних об'єктів України, відсутності електроенергії та непередбачуваності ситуації особливо важливим є не лише економічність, а й автономність системи опалення. На жаль, в умовах щільної міської забудови використовувати сонячні електростанції не має можливості, тому використання твердопаливного котлу та побудова власної міні-котельні є гарною альтернативою.

Серед головних переваг даної системи є відносна дешевизна палива, проста технологічного процесу та надійність конструкції, яка перевірена роками. Також сюди можемо віднести можливість роботи в умовах відсутності електроенергії (потрібний лише невеликий генератор для живлення насосу та вентилятора), можливість використовувати не лише класичні дрова, вугілля, торф а й відходи виробництва (у тому числі відволожених та з високою зольністю). Сучасний твердопаливний котел має великий ККД до 89% та гарну автоматику, котра не потребує витрачати на обслуговування системи багато часу. В залежності від виду палива котел може працювати до двох днів на одному завантаженні паливом. Також дана система має можливість підключення бойлеру та може забезпечувати житловий будинок гарячою водою.

Отже, метою дослідження є розробка максимально гнучкої та універсальної схеми опалення на основі застосування комбінованого твердопаливного котла промислової потужності для автономного живлення багатоповерхового житлового будинку.

За основне завдання дослідження беремо аналіз ринку паливного обладнання та техніко-економічне обґрунтування вибору максимально ефективного та економічно доцільного способу опалення житлового будинку з

врахуванням сучасних реалій в країні. Досягнення окресленої мети передбачає порівняння альтернативних способів опалення за критеріями як вартості покупки та монтажу, так і зручності обслуговування, додаткових функцій, ККД та споживання палива, можливості використання різноманітних джерела палива тощо.

Отже, рішення щодо використання твердопаливних котлів для опалення багатопверхових житлових будинків є одним з актуальних напрямків в дослідженні енергетики та будівництва. Така система опалення має низку переваг та вигідно відрізняється від централізованого опалення за рахунок автономності роботи, відносної дешевизни, різноманітності видів палива.

АНАЛІЗ ВПЛИВУ БУДІВНИЦТВА НА ДОВКІЛЛЯ

Юрченко О.В., к.е.н., доц.

Шелудченко А, магістрант ПЦБ

Легкий Б., магістрант ПЦБ

Сумський національний аграрний університет

Внаслідок повномасштабного військового вторгнення Росії на територію України значна територія нашої держави зазнана руйнацій. Масштаби збитків, спричинених війною, оцінюються експертами в мільйони гривень, в т.ч. збитків, нанесених навколишньому середовищу. За цих умов на тлі погіршення макроекономічних показників розвитку економіки особливо актуальними є питання еколого-економічної оцінки впливу будівельної галузі на довкілля.

Будівельна галузь в повоєнному відновлені України є однією з найголовніших галузей, а від її ефективності в багатьох чому залежатиме результативність функціонування інших галузей національної економіки, в т.ч. у контексті забруднення та використання природних ресурсів. Збереження природних ресурсів є основною метою підходу зеленого будівництва. Природний ресурс – це сировина, властивості якого використовуються людьми або іншими видами для задоволення потреб. Тому потрібно удосконалювати та застосовувати в будівельній галузі матеріали які не будуть наносити шкоди нашому довкіллю.

Отже, перспективним є дослідження і розвиток теоретичних положень та науково-методичних засад оцінки й прогнозування еколого-економічних збитків від негативного впливу будівельної галузі на довкілля.

Зміст дослідження полягає в розробленні рекомендацій щодо підвищення рівня екологічності БМР на основі впровадження еколого-орієнтованих управлінських рішень. Теоретичні й методичні положення дослідження впроваджено в діяльність Департаменту інфраструктури міста Сумської міської ради для формування переліку пріоритетних природозахисних заходів у будівництві при розробці «Комплексної програми охорони навколишнього середовища м. Суми».

Методичною основою дослідження стали положення економічної теорії, економіки природокористування та охорони навколишнього середовища, сучасні концепції сталого розвитку, науковий доробок вітчизняних та зарубіжних учених з питань оцінки еколого-економічних збитків.

Оригінальним результатом дослідження став обґрунтований науково-методичний підхід до визначення величини екологічного податку будівельних підприємств. Такий підхід передбачає зміну бази оподаткування шляхом переходу від обсягів викидів до об'ємів виконаних БМР, що дозволяє підвищити рівень обґрунтованості екологічного оподаткування в будівельній галузі.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ МЕН ДАМУЫ

*Рахимбаев А.Б., э.э.к., профессор,
Калгулова Р.Ж., э.э.к., профессор,
Карипова М.Р., э.э.м., аға оқытушы*

Казахский автомобильно-дорожный институт имени Л.Б.Гончарова

Дамыған елдердің бәсекеге қабілетті және әртараптандырылған экономика құрудағы табысты тәжірибесі шағын және орта бизнестің (ШОБ) осы процестің негізгі элементтерінің бірі екендігінің айқын дәлелі болып табылады. ШОБ секторының жай-күйі мен даму деңгейі жұмыссыздық, кедейлік, бәсекелестіктің жеткіліксіздігі, материалдық және материалдық емес ресурстарды тиімсіз пайдалану, ішкі жиынтық сұраныстың импортқа тәуелділігі және т. б. сияқты бірқатар мәселелерді шешуге ықпал ете отырып, елдің тұрақты экономикалық өсуінде маңызды рөл атқарады. Нәтижесінде көптеген елдерде ШОБ-ты дамыту мәселелері неғұрлым маңызды санатқа жатады және ең жоғары мемлекеттік деңгейде қаралады. Қазақстан Республикасында шағын кәсіпкерлік жаппай құбылысқа айналды және салыстырмалы түрде күшті болды. Соңғы төрт жылда тіркелген шағын кәсіпкерлік субъектілерінің саны 2019 жылмен салыстырғанда 35% - дан астамға артып, 1 174 464 млн бірлікке жетті, бұл елдегі барлық кәсіпкерлік субъектілерінің жалпы санының 94% -. құрайды. [1,с.155].

Жалпы аймақтық өнімдегі шағын және орта бизнестің жалпы қосылған құнының үлесі де өсті (1 кесте).

Дүниежүзілік банк жыл сайын сауалнама жүргізеді (Doing Business Report), оның барысында 10 көрсеткіш негізінде 183 елде бизнесті жүргізудің жеңілдігі бағаланады. Көрсеткіштерге мыналар кірді: бизнесті құрудың қиындығы, құрылысқа рұқсат алу, электр қуатына қосылу, мүлікті тіркеу, салық салу және т. б.

Кесте 1 - Қазақстанның жалпы өңірлік өніміндегі шағын және орта кәсіпорындардың жалпы қосылған құнының үлесі

ЖІӨ-дегі шағын және орта бизнестің ЖҚҚ үлесі 2016-2021 жж.						
	процент					
	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Қазақстан Республикасы	20,6	17,3	17,1	16,7	25,9	24,9
Ақмола	24,0	23,4	20,1	19,5	23,1	25,6
Ақтөбе	17,7	13,8	14,1	13,5	17,8	22,1
Алматы	33,1	25,9	24,9	23,7	27,0	25,1
Атырау	8,1	6,9	7,3	5,8	8,8	14,2
Батыс Қазақстан	32,3	12,6	11,0	13,6	38,7	39,9
Жамбыл	21,0	18,1	16,9	19,3	20,1	19,9
Қарағанды	10,7	10,7	11,1	11,1	12,4	12,7
Қостанай	21,0	20,2	17,7	17,6	23,3	21,8
Қызылорда	14,3	8,7	11,3	10,6	12,0	13,5
Маңғыстау	16,1	10,7	10,2	9,7	17,6	19,9
Оңтүстік Қазақстан	21,2	18,7	16,6	16,1	19,7	20,2
Павлодар	13,3	11,8	11,9	12,1	18,5	19,7
Солтүстік Қазақстан	25,0	25,3	25,6	25,6	25,2	23,9
Шығыс Қазақстан	16,2	16,7	15,4	14,6	14,2	15,4
Астана Қаласы	28,9	31,5	28,6	29,1	61,8	46,0
Алматы Қаласы	30,2	25,8	25,4	22,3	33,9	29,1

Мемлекеттің шағын кәсіпкерлікті қалыптастыру және бизнесті ашуға жәрдемдесу жөніндегі қызметі тұрғысынан кәсіпкерлікке оң көзқарасты қалыптастырудан тұратын кәсіпкерлік қызметті ынталандыру мемлекеттік қолдауды қамтамасыз етудің және шағын кәсіпкерлікті қалыптастыруды жандандырудың қажетті фактісі болып табылады [2].

Экономикалық еркіндікке келетін болсақ, бизнесті дамытудың маңызды факторы - Экономикалық қызмет, сауда, жерді пайдалану бостандығы, бір-бірімен ерікті ынтымақтастық, Экономикалық еркіндік кәсіпкер үшін де, кәсіпкер үшін де, тұтынушы үшін де бірдей маңызды, өйткені ол жеке тұлғаның шығармашылық белсенділігіне жағдай жасайды.

Осы талдауды негізге ала отырып, Қазақстан соңғы жылдары кәсіпкерліктің қарқынды дамуына қол жеткізгенін атап өткен жөн [3].

Кәсіпкерлікті дамыту көптеген проблемаларға тап болады, атап айтқанда, ақпараттық, қаржылық, институционалдық, білім беру, сондай-ақ мемлекеттік (бюрократия, сыбайлас жемқорлық), осы проблемалардың барлығын шешуге болады және жақын арада біздің еліміз осы проблемаларды шешу міндетін шеше алады. Осы шешімдердің арқасында еліміздің экономикасы тұтастай дамиды болады.

Қазақстанда кәсіпкерліктің қалыптасуы мен дамуы өтпелі кезеңнің күрделі және әрдайым қолайлы емес әлеуметтік-экономикалық жағдайларында, Елеулі макроэкономикалық дағдарыс және халықтың өмір сүру деңгейінің төмендеуі аясында орын алды. Қазіргі уақытта Қазақстанда кәсіпкерлік түрлі түрлерде дамып келеді. Ішкі нарықты дамыту, шағын және орта бизнесті қолдау ерекше назар аударуды талап етеді. Жаңа бизнес құрылымдар арасында мемлекеттік және муниципалды кәсіпорындарды, инвестициялық қорлар мен компанияларды қайта құру кезінде құрылған акционерлік қоғамдардың саны күрт өсті.

Пайдаланған әдебиеттер:

1. Ширшова Л. В. Анализ развития малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан. *Вестник. Серия экономическая*. 2018. № 2. С. 116.
2. Воеводка Ю. А. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Казахстане. *Финансы Казахстана*. 2015. № 5.
3. "Даму" кәсіпкерлікті дамыту қоры " АҚ сайты. URL: <http://www.damu.kz> .

BÖHRAN ŞƏRAITINDƏ SAHIBKARLIQ FƏALIYYƏTININ HƏYATA KEÇIRILMƏSINDƏ YARANAN PROBLEMLƏR VƏ ONLARIN ARADAN QALDIRILMASI YOLLARI

*Kərimli Günel Fazil qızı
Mingəçevir Dövlət Universiteti, Azərbaycan*

Sahibkarlıq fəaliyyəti mənfəət əldə etmək məqsədilə məhsul satışı və xidmətlərin göstərilməsindən ibarət idarəetmə üsuludur. Bazar iqtisadiyyatı şəraitində sahibkarlıq ayrı-ayrı şəxslərin, eləcə də bütövlükdə cəmiyyətin sürətli inkişafını təmin edir və buna əsasən demək olar ki, sahibkarlıq cəmiyyətin əsas aparıcı qüvvəsidir. Cəmiyyət və onun üzvlərinin tələbatı olan məhsul və xidmətləri aşkara çıxarmaqla, bu ehtiyacların ödənilməsi məqsədilə sahibkarlar yeni müəssisələr yaradırlar. Bu da yeni iş yerlərinin yaradılmasına gətirib çıxarır. Bununla da, yeni müəssisələrdə yaranmış yeni iş yerlərində ehtiyacı olan insanlar işlə təmin olunurlar və əmək haqqı alırlar, müəssisə sahibləri-sahibkarlar isə mənfəət, gəlir əldə edirlər. Bu, həm də dövlət büdcəsinə vergilərin daxil olması deməkdir [2].

Qeyri-sabit zamanlarda insanlar həmişə olduğundan qeyri-adi davranışa bilirlər. Bu baxımdan, hətta artıq hədəf auditoriyasını öyrənmiş şirkətlər də böhran dövründə

analitikləri yenidən toplayaraq, tələb oluna biləcək yeni ideyalar barədə düşünməlidirlər. Baş verən hadisələrin fonunda insanların hansı yeni ehtiyaclarının olduğunu müəyyən edərək qiymətləndirmək, bu ehtiyacları necə təmin etmək barədə düşünmək lazımdır. Bu, böhran vəziyyətində sahibkarlara bizneslərini daha səmərəli aparmağa imkan verəcək. Böhran zamanı insanların artıqlıqdan imtina edərək, daha çox həyat üçün vacib olan minimuma diqqət yetirməyə meyilli olurlar. Buna əsasən, ilk növbədə bu dövr üçün insanların ehtiyaclarını ödəyə biləcək mallar diqqət mərkəzində saxlanılmaqla, bu biznesə investisiya qoyula bilər.

Son illərdə “Covid-19” pandemiyası öz təsiri ilə global iqtisadi böhrana çevrilərək, İkinci Dünya müharibəsindən sonra ən şiddətli zaman periodu kimi dünya əhalisinin yaddaşına həkk olundu. Bundan əvvəl baş vermiş “Maliyyə böhranı-2008” və “Böyük Depressiya” dan fərqli olaraq pandemiya böhranı görülmüş bir sıra çevik tədbirlər nəticəsində özünün “post” dövrünə daha tez yaxınlaşdı. Artıq dünyanı və ayr-ayrı ölkələri düşündürən əsas məqam post-pandemiya dövrü üçün hazırlıqlar və globallaşan dünyanın yeni tələblərinə cavab vermək yolunda atılması vacib olan addımlardır. Pandemiya dövründə rəqəmsal texnologiyaların eksponent olaraq böyüməsinin şahidi olduq və bu dövrdə onlardan istifadə daha da globallaşdı. “Covid-19” böhranı göstərdi ki, artıq dünyada texnologiya, rəqəmsallaşma üzrə yeni dönmə başlamışdır.

Pandemiyanın səbəb olduğu dərin maliyyə böhranı bir sıra ölkələrin iqtisadiyyatının tənəzzülə uğramasına və sosial gərginliyin artmasına gətirib çıxardı. Global böhranın təsirindən maksimum qorunmağa çalışan Azərbaycanda sahibkarlığa dəstək məqsədilə bir sıra tədbirlər görülmüş, dövlət fondları və müəyyən maliyyə resursları səfərbər edilərək ümumi maliyyə dəstək paketi 3.5 milyard manatdan artıq olmuşdur [3].

Böhranlar təşkilatda qəfil və ya tədricən pozulmalara səbəb olduğu üçün böhranların idarə olunması təşkilatı normal fəaliyyətə qaytarmaqdan ibarətdir. Düzgün yanaşma ilə böhran şirkətin bazar payını artırmağa, biznes proseslərin optimallaşdırılmasına, yeni tərəfdaşların əldə edilməsini asanlaşdırmağa, yaranan imkanları reallaşdırma imkan verən vaxt ola bilər. Böhranlar şirkətin strategiyasına yenidən baxmağı tələb edir və inkişaf üçün yeni stimullar axtarmağa məcbur edir. Strategiyaya yenidən baxılması, şirkətin bazarda hansı mövqe tutduğunu əvvəlcədən qiymətləndirməklə dəyişən bazar şərtlərinə tez reaksiya verilməsinə, alıcıları vaxtında dəyişməyə imkan verəcək.

Böhranda xüsusilə kiçik bizneslər böyük problemlərlə üzləşə bilərlər. Bu zaman şirkətin həyat fəaliyyəti ilk növbədə şirkət sahibinin necə davranmasından asılıdır. Böhran zamanı biznesi böyük itkilərdən qorumaq üçün şirkətdə əməl olunması vacib bir neçə qayda var. İlk növbədə ən vacib yerinə yetirilməli olan tədbir xərclərin mümkün ən aşağı səviyyəyə endirilməsidir. Bahalı təmir və yaxud kompleks marketinq tədqiqatlarının daha sakit vaxtlara qədər təxirə salınması məqsəduyğundur. Təchizatçıların rəqiblərinin qiymətlərini təhlil etməklə, qiymətləri daha sərfəli olan birini tapmaq olar ki, bu da pula qənaət edilməsinə səbəb ola bilər.

Yerinə yetirilməsi vacib olan digər tədbirlərdən biri isə maliyyənin sadələşdirilməsi, riskin azaldılması ola bilər. Çünki məhsullara tələb azalarsa, aylıq

kredit ödənilməsində yaranan çətinlik şirkəti iflas edə bilər. Yeni kreditlərə müraciət ehtiyacı yaranarsa, fəzilətini artırmayan bank seçmək olar.

Növbəti addım hesabat işinin sadələşdirilməsi, onun səmərəliliyini və şəffaflığını artırmaq sahəsində görülən işlər ola bilər. Şəffaf hesabat həm potensial investorlarla danışıqlarda, həm də tənzimləyici orqanlarla münasibətlərdə üstünlük verəcək.

Sahibkarların rahat fəaliyyət göstərməsi, sahibkarlıq fəaliyyətinin inkişafı üçün əlverişli biznes mühitinin yaradılması sahəsində ən çox islahatlar aparan ölkələrdən biri də Azərbaycandır. Postneft iqtisadiyyatının qurulması, ölkədə idxaldan asılılığın azaldılması və ixrac potensialının gücləndirilməsi məqsədilə rəqabət qabiliyyətinə malik olan məhsulların istehsalı üçün hökumət sahibkarlığın inkişafına böyük imkanlar yaradıb. Sahibkarlığın inkişafı sahəsində aparılan islahatlar nəticəsində Azərbaycan iqtisadi göstəricilərinə görə 2021-ci ildə nüfuzlu beynəlxalq qurumların reytinglərində yuxarı sıralarda yer almışdır. Azərbaycan Dünya bankı tərəfindən on ən islahatçı ölkələr sırasında yer almış, Davos Ümumdünya İqtisadi Forumunun hesabatlarında bir sıra göstəricilərinə görə ön sıralarda olmuşdur. Heritic fondunun 2021-ci il nəticələrinə görə isə İqtisadi Azadlıq İndeksində əsasən 178 ölkə sırasında Azərbaycan 38-ci pilləyə yüksəlmişdir [3].

Ədəbiyyat:

1. Robert Wuebker , Zoltan J. Acs, Richard Florida “The Globalization of Innovation and Entrepreneurial Talent: The Changing Context of Venture Capital Investment”

2. Sahibkarlıq fəaliyyəti haqqında. URL: <https://e-qanun.az/framework/7920>

3. Sahibkarlığın inkişafında dönüş günü - 25 aprel 2002-ci il. URL: <https://www.azerbaijan-news.az/az/posts/detail/sahibkarligin-inkisafinda-donus-gunu-25-aprel-2002-ci-il-1650582314>

TƏLATÜMLƏR DÖVRÜNDƏ KARYERA

Rəsulov Zaur

*Mingəçevir Dövlət Universitetinin baş müəllimi
Azərbaycan Dövlət İqtisad Universitetinin dissertantı*

Karyera inkişafı idarəetmə kurslarında illər boyunca vacib mövzu olsa da, bəzi dramatik dəyişikliklər onun nəzəriyyəsinə təsir edib. Karyera inkişafı proqramları əvvəllər əməkdaşları spesifik təşkilat daxilində iş həyatlarını inkişaf etdirmək üçün formalaşdırılmışdı. Belə proqramların hədəf nöqtəsi əməkdaşlara öz karyera hədəflərini müəyyənləşdirməkdə kömək edərək onlara ehtiyac duyduqları informasiya və təlimlər vermək idi. Karyera inkişafı təşkilatlar üçün həm də yüksək istedadlı şəxsləri cəlb etmək və qorumaq üsulu idi. Müasir iş yerlərində bu yanaşma artıq öz aktuallığını itirir. İndi təşkilatların belə ənənəvi karyera proqramları çox azdır.

Pandemiya dövründə baş verənlər də çoxlarını öz karyera planlarını

dəyişdirməyə məcbur etdi. Bu müddət ərzində hətta ən nüfuzlu şirkətlərdə aparılan məcburi ixtisarlar və ya əməkhaqqılarının azaldılması göstərdi ki, işçilərə verilən uzunmüddətli zamanətlər artıq etibarlı deyil.

Müasir şəraitdə mütəxəssislərin karyera qurmaq imkanları əvvəlki illərdən əhəmiyyətli dərəcədə fərqlənir. Müasir həyat ritmi daimi inkişaf və özünütəkmilləşdirməni tələb edir. Bu gün aktual hesab etdiyimiz bilik və bacarıq, artıq sabah istifadə olunmaya bilər. O qədər dinamik dəyişən vəziyyət hökm sürür ki, hər bir işçi hər an hər şeyi sıfırdan başlamağa hazır olmalıdır. Şirkətlərin qeyri-stabil fəaliyyətinin, dünyanı bürümüş və fəsadları uzun müddət davam edəcək iqtisadi böhranın, amansız rəqabətin nəinki yeni başlayan mütəxəssisləri, hətta peşəkarları belə sıradan çıxartma ehtimalı mövcuddur.

Təkrar strukturlaşdırma, qeyri-müəyyən xarici mühit, ixtisarlar və başqa bu cür təlatümlərlə dolu şərait bizi karyera inkişafı barədə fikirləşməyə vadar edir: uzunmüddətli zamanətlərin etibarlı və ya ümumiyyətlə fəaliyyətdə olmadığı bir dünyada necə uğur qazanmaq, karyera qurmaq olar?

Əksəriyyət, davamlı yüksəliş prosesi kimi karyeranın yalnız şaquli istiqamətdə mümkün ola biləcəyini düşünür. Şaquli karyera ən aşağı mövqedən ən yüksək vəzifəyə qədər karyera yolunu özündə ehtiva edir. Bununla belə, şaquli karyera tipinin işdə inkişafın yeganə düzgün yolu olduğunu düşünmək səhvdir. Çünki, hamı insanlara rəhbərlik etməyi və ya şirkətin maliyyəsi, büdcəsi üçün məsuliyyət daşımağı sevmir.

İşçilərin şaquli karyera ilə yanaşı üfüqi karyera haqqında da düşünməsində fayda var. Bu karyera növü bir şöbə daxilində işçinin məsuliyyətinin genişləndirilməsi və ya onun səriştəsinin dərinləşməsidir. Belə bir işçinin bacarıqları təkmilləşir, buna müvafiq olaraq əməkhaqqı artır. O, əsasən birbaşa ixtisasına aid olan işlə məşğul olur, daha kiçik bir məsuliyyət sahəsini öz üzərinə götürür, yalnız öz qərarlarının nəticələrinə görə məsuliyyət daşıyır, intriqalara və vəzifə uğrunda mübarizəyə qatılmadan həmkarları ilə sakit şəkildə normal münasibətləri saxlaya bilir.

Hazırda karyerada müvəffəqiyyət qazanmağın vacib amillərindən biri karyeranın çoxvariantlı (bir neçə istiqamət üzrə baş verən) olmasıdır. Bu gün artıq bir iş yeri ilə məhdudlaşmaq olmaz. Nə qədər çətin olsa da, amma bu müasir dövrün tələbidir. Şaquli və üfüqi istiqamət ilə yanaşı, peşələrin yarandığı, öz mahiyyətini çox tez dəyişdiyi, yox olduğunu nəzərə alaraq iddiaçıların tək bir sahə ilə əlaqəli olmayan, bazarda tələb olunan bir neçə peşəyə yiyələnməsi və güclü tərəflərini istifadə etməsi barədə düşünməsinə dəyər. Çünki iş fəaliyyəti hər an bitə bilər və bu bizdən asılı deyil.

Növbəti məqam davamlı özünütəhsildir. Karyera yolunda özünütəhsilin rolu danılmazdır. Mütəxəssis özünütəhsili karyera pillələrinin köməkçisi, şirkətə kömək edə biləcək vasitə kimi nəzərdən keçirməlidir. Özünütəhsil mütəxəssisə, müvafiq olaraq şirkətə fayda verməlidir. Əks təqdirdə özünütəhsilin özünün səmərəsi aşağı düşəcəkdir.

Digər əsas məsələlərdən biri, şəxsi markanın (brendin) yaradılmasıdır. Hər hansı bir mütəxəssis, işi haqqında danışa, göstərə, nümayiş etdirə bilirsə daha yüksək

qiymətləndirilir. İşçi özünü göstərə bilsə, artıq hansı şəraitdə çalışacağını özü seçməyə başlayacaqdır.

Diqqət yetiriləsi vacib elementlərdən biri mütəxəssislərin yumşaq bacarıqlarını (Soft skills) – çevik bacarıqlarını inkişaf etdirməyə meyilli olmasıdır. Pandemiya dövründə olan son böhran göstərdi ki, əsas – hər hansı bir yeni vəziyyətə tez uyğunlaşma qabiliyyəti, strategiya və taktikaları sürətli və təsirli bir şəkildə dəyişdirmək bacarığıdır. Son illərdə işəgötürənlər də yumşaq bacarıqlara daha çox diqqət yetirməyə başlayıblar. Bunun izahı çox sadədir. Dar peşə bacarıqların inkişafı indi yumşaq bacarıqların inkişafından daha sürətli və daha ucuzdur. Ancaq müasir bir mütəxəssisin effektivliyini təyin edən sonunculardır.

Mövcud situasiya mütəxəssisləri yeni karyera modellərinə adaptasiya etmək üçün karyera qurmaq istəyənləri rəqəmsal mühitin unikal imkanlarından istifadə etməyə təhrik edir. Belə ki, rəqəmsal transformasiya nəinki yeni ixtisasların və peşələrin yaranmasına səbəb olur, həm də heyətin mövcud vəzifələrinə, onların karyera perspektivlərinə yeni tələblər irəli sürür. Rəqəmsallaşma ixtisasların yeni müasir tələblər əsasında öyrənilməsini və işçi mühitdə icrasını mütləq sayır. Yeni şərait mütəxəssislərdən öz iş proseslərində yeni nəsil platformalardan, proqram təminatlarından istifadəni tələb kimi qarşıya qoyur. Müasir şirkətlər öz bilik bankını daim doldurmağa can atan mütəxəssisləri işə qəbul etməyə daha çox maraqlıdır.

Menecerlər artıq işçilərin yalnız vəzifə təlimatları əsasında fəaliyyəti ilə kifayətlənmir, heyətin daha təşəbbüskar olmasının tərəfdarıdır. Buna uyğun olaraq karyera pillələri üzrə irəliləmək istəyən hər bir uzaqgörən işçi bu məsələdə maraqlı olmalıdır. Mütəxəssislər özünün yerinə yetirdiyi fəaliyyət dairəsinin necə genişləndirməyi və bununla da yaxın 3-5 illik perspektivdə şirkətə necə faydalı olacağı barədə düşünməlidir.

NƏTİCƏ

- işçilər şaquli karyera ilə yanaşı üfüqi karyera haqqında da düşünməlidirlər;
- bazarda tələb olunan bir neçə peşəyə yiyələnmək və güclü tərəfləri istifadə etmək məqsədəuyğundur;
- mütəxəssis özünütəhsili karyera pillələrinin köməkçisi, şirkətə kömək edə biləcək vasitə kimi nəzərdən keçirməlidir.
- şəxsi markanın (brendin) yaradılması diqqət mərkəzində saxlanılmalıdır (hər hansı bir mütəxəssis, işi haqqında danışa, göstərə, nümayiş etdirə bilirsə daha yüksək qiymətləndirilir);
- mütəxəssislər yumşaq bacarıqlarını (Soft skills) - çevik bacarıqlarını inkişaf etdirməyə meyilli olmalıdır;
- iş proseslərində yeni nəsil platformalardan, proqram təminatlarından istifadə bacarıqlarını inkişaf etdirilməlidir;
- karyera pillələri üzrə irəliləmək istəyən hər bir uzaqgörən işçi təşəbbüskarlıq məsələlərində maraqlı olmalıdır.

Ədəbiyyat:

1. Kassio U.F. İnsan resurslarının idarə edilməsi. Bakı: TEAS Press

Nəşriyyatı evi, 2020, 768 səh.

2. Robbins S.P., Koulter M., DeSenzo D.A. İdarəetmənin əsasları (İngilis dilindən tərcümə). Bakı: TEAS Press Nəşriyyatı evi, 2019, 528 səh.

3. Şahbazov K.A., Məmmədov M.H., Həsənov H.S. Menecment. Bakı: "Təhsil", 2005, 1000 s.

4. Гасанов Г.С. Современные тенденции бизнес-менеджмента: взаимно-действие комплиментарности и ментальности: монография. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2019, – 127 с.

AZƏRBAYCANDA COVID-19 PANDEMIYA DÖVRÜ VƏ BU GÜN: TƏCRÜBƏ, REALLIQLAR, PERSPEKTIVLƏR

*Süleymanova Təranə Əhməd qızı, müəllim
Mingəçevir Dövlət Universiteti, Azərbaycan*

Covid-19 pandemiya dövrü insanların bütün həyat tərzinə, davranışına və fəaliyyətinə öz güclü təsirini göstərdi. COVID-19 pandemiyası Azərbaycana yayılmamış Nazirlər Kabineti yanında Operativ Qərargah, Azərbaycan Respublikasının Prezidentinin 2020-ci il 19 mart tarixli Fərmanı ilə "Koronavirusla Mübarizəyə Dəstək Fondu" yaradıldı. Burada məqsəd pandemiya ilə mübarizə aparmaq üçün həyata keçirilən tədbirlərə maliyyə yardımı etmək idi. Ölkə əhalisinin sağlamlığının qayğısına qalmaq, dünya standartlarına cavab verən tibbi yardımla təmin etmək ölkəmizdə həyata keçirilən sosial-iqtisadi siyasətin prioritet istiqamətlərindən biri idi.

Azərbaycan Respublikasının Prezidentinin 2020-ci il 19 mart tarixli 1950 nömrəli "Koronavirus (COVID-19) pandemiyasının və bundan irəli gələrək dünya neft və səhm bazarlarında baş verən kəskin dalğalanmaların Azərbaycan iqtisadiyyatına, makroiqtisadi sabitliyə, ölkədə məşğulluq məsələlərinə və sahibkarlıq subyektlərinə mənfi təsirinin azaldılması ilə bağlı bir sıra tədbirlər haqqında" Sərəncamına əsasən 4 aprel 2020-ci il tarixində Tədbirlər Planı təsdiq edildi. Tədbirlər Planında üç əsas istiqamət üzrə olan "İqtisadi artıma və sahibkarlığa dəstək", "Məşğulluq və sosial rifahə dəstək" və "Makroiqtisadi və maliyyə sabitliyinin təmin edilməsinə dəstək" proqramları nəzərdə tutuldu. Pandemiya dövründə dəstək paketlərinin içərisində sosial proqramlar xüsusi qeyd etmək lazımdır.

Pandemiya dövründə zərər çəkmiş sahibkarlara maliyyə dəstəyi göstərilmiş, əmək müqaviləsi əsasında müddətli işçilərin əmək haqqının müəyyən hissəsi ödənilirdi. İşsiz qalanlara və qeyri-formal işləyənlərə yaşayış minimumu olan 190 manat məbləğində birdəfəlik müavinətlər (450 milyon manat) verildi. Həssas əhali qrupuna aid olan tələbələrin təhsil haqqı ödənilirdi.

Pandemiya dövründə insanların müvəqqəti və ya daimi yaşayış yerlərində, mənzillərində qalmalarına, nəzarət edilirdi. Azərbaycan pandemiya dövründə ən uğurlu strategiya seçən ölkələrdən biri oldu. Təhsil sahəsinə mənfi təsirlərin qarşısını almaq üçün Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabinetinin 30 yanvar 2020-ci il

tarixli 35s nömrəli sərəncamı ilə təsdiq edilmiş "Azərbaycan Respublikasında yeni koronavirus xəstəliyinin yayılmasının qarşısının alınmasına dair Fəaliyyət Planı"nın icrası ilə bağlı Təhsil Nazirliyi tərəfindən Tədbirlər Planı hazırlayıb həyata keçirməyə başladı. Tədris müəssisələri distant təhsil sisteminə keçdilər. Distant təhsilin çatışmazlıqları öyrənənlər və öyrədənlər arasında birbaşa canlı ünsiyyətin olmaması, praktik məşğələlərdə çatışmazlığın hiss olunması idi.

Bir çox insanlara distant təhsil ən gözəl çıxış yolu oldu, iş, təhsil fəaliyyətinin paralel aparılmasına imkan yaratdı. Təhsil sahəsində onlayn platformalarda reallaşan ölkədaxili və beynəlxalq səviyyəli konfranslar, seminarlar, yarışlar, yaradıcılıq müsabiqələri, sərgilər, "dəyirmi masa"lar və digər tədbirlər də həyata keçirildi. Texnologiyalardan istifadə, tədrisin açıqlığı, iqtisadi səmərə, məsafə, zaman məhdudiyyətinin olmaması, təhsilin kütləvililiyi, əhatəliliyi, elastiklik, keyfiyyətli təhsilə əlyetənlik, əlillərin və xüsusi qayğıya ehtiyacı olan insanların təhsilə alma imkanı və s. məsafədən təhsilin üstün cəhəti oldu.

Dünya ölkələrində olduğu kimi Azərbaycan da rəqəmsal sferanı, elektron alış-veriş sahəsini, onlayn ticarəti, ölkə xaricindən onlayn sifarişlər genişləndirdi. Cargo şirkətlər geniş vüsət aldı, Bu kimi şirkətlərin sayı il ərzində 60-70-ə yüksəldi, qeyri-nağd ödənişlərin çəkisi 50 faizdən çox artdı. Azərbaycanda bu göstərici təxminən pandemiya əvvəl 10 faiz təşkil edirdisə, pandemiya ərzində bir neçə dəfə artdı. Hazırda ölkəmizdə elektron ticarət inkişaf etməkdədir. 2022-ci ildə elektron ticarət vasitəsilə aparılan əməliyyatların həcmində artım müşahidə olunur. Azərbaycanda 2022-ci ilin I yarımilində elektron ticarət vasitəsilə aparılan əməliyyatların həcmi 38.9 milyon manat olmuşdur. Məlumat üçün qeyd edək ki, pandemiya başlayanda 2020-ci ilin I yarımilində bu göstərici 27,7 milyon manat idi.

Azərbaycanda pandemiya dövründə nağdsız ödənişlərin miqdarı artmışdır. Ödəniş kartlarının artması nağdsız ödənişlərin həcminə müsbət təsir göstərdi. Nağdsız ödənişlərin həcmində artması şəffaflığın artmasına səbəb olur. Belə ki, ölkədaxili nağdsız əməliyyatların həcmi ötən ilin müvafiq dövrü ilə müqayisədə 2,4 dəfə artıb. Bankların ödəniş xidməti şəbəkəsi üzrə dinamik artım müşahidə olunur.

Bütün sahələr kimi turizm sahəsi də pandemiya müddətində zərər görən sahələrdən biri idi. Sərhədlərin bağlı olması, təyyarə reyslərinin ləğv edilməsi turizmin inkişafına mənfi təsir göstərdi. Bu səbəbdən də ölkə ərazisinə gələn turistlərin sayında kəskin şəkildə azalma müşahidə olundu.

Ədəbiyyat:

1. Azərbaycan Respublikasının Mərkəzi Bankı, Statistik Bülleten, 2022.
2. Azərbaycan Respublikasının Prezidenti. URL: <https://president.az/articles/36228>
3. Əmək və sosial müdafiə sahəsində bu il aparılan işlər və qarşıda duran hədəflər müzakirə olunub. URL: <https://www.sosial.gov.az/>
4. Koronavirusla Mübarizəyə Dəstək Fondunun rəsmi internet saytı (<http://covid19fund.gov.az/az/>) fəaliyyətə başlayıb. URL: <http://covid19fund.gov.az/az/>
5. Azərbaycan Respublikası Elm və Təhsil Nazirliyi. URL: <https://edu.gov.az/az/>

Секція 4
*Міжнародне підприємство в сучасній системі
господарювання*

**РОЛЬ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ
МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

*Вашай Ю.В., к.е.н., доцент,
Кир'янчук Т.Б., здобувач вищої освіти
Національний університет водного господарства та
природокористування*

Глобалізаційні процеси прискорили розвиток України на шляху демократизації та правової інтеграції у світовий простір, що актуалізувало питання економічного, соціального та адміністративно-правового регулювання процесів міграції громадян. Особливої актуальності це питання набуло в останні місяці, оскільки, у зв'язку з російською агресією, міграційні процеси набули небачених раніше для України масштабів та вплинули безпосередньо на всю Європу, особливо центральну та східну її частини, та стали вагомим економічним фактором. Фактично, Україна внаслідок війни зараз переживає одну з найбільших міграційних криз у своїй історії.

Під міграцією розуміють такі територіальні переміщення населення, які супроводжуються зміною постійного місця проживання та місця праці як у межах однієї країни, так і поза її межами [4].

Для того, щоб глибоко проаналізувати міграційні процеси, звернемося до чинників і змін, що відбувалися у світовій економіці, під впливом яких формувалися міжнародні міграційні тенденції.

У наш час регулювання міграційних процесів відбувається, насамперед, через міграційну політику держави. Сардак С. Е. відмічає, що міграційна політика, поряд з іншими інститутами соціально-економічного розвитку, впливає і певним чином обумовлює розвиток людських ресурсів, управління якими, у свою чергу, у кожній країні має свою специфіку. Аналіз явищ, пов'язаних з людськими ресурсами, ускладнюється тим, що трактування їх значення зазнавали певних змін у різних формаціях і зараз поняття людських ресурсів не є концептуально визначеним повністю, що породжує низку проблем у сфері мотивації, захисту прав, тощо. Необхідно здійснювати управління людськими ресурсами таким чином, щоб був досягнутий корисний ефект для всього суспільства [2; 3].

Економіка знань формує підвищені вимоги до країн, які прагнуть брати активну участь у міжнародних міграційних процесах та економічних відносинах на конкурентних засадах, та якості людських ресурсів як носіїв та продуцентів цих знань.

Тому міжнародні економічні відносини у сфері міжнародної міграції людських ресурсів у воєнний період у зв'язку з цим повинні бути орієнтовані не тільки на максимізацію вигід сторін щодо дієвого використання людських ресурсів, переслідуючи досягнення цілей сталого розвитку, а також на досягнення певного соціального ефекту і допомоги. Це сприятиме подоланню глобальних проблем людства силами сторін міжнародних економічних відносин в контексті досягнення ними власних завдань розвитку.

Сьогодні міжнародна міграція виступає важливим ресурсом розвитку приймаючих країн, країн транзиту та призначення. Пріоритетним завданням світового співтовариства є виявлення способів здобування з цього глобального явища максимально позитивних ефектів і зведення до мінімуму його негативних наслідків.

З точки зору України наразі дуже важко стверджувати, наскільки сильний вплив матимуть для економіки країни міграційні потоки останніх восьми місяців, оскільки війна триває і міграційні потоки продовжуються. Проте прогнозований вплив буде однозначно негативним, оскільки зменшення населення країни на певний відсоток «х» спричинить падіння економіки на певний відсоток «у».

Відповідно, питання міграції є стратегічно важливим для України. Для відновлення та відбудови України у повоєнний період необхідний буде економічний «ривок», для якого дуже актуальним є напрацювання та реалізація принципово нової міграційної політики.

Література:

1. Кодекс України про адміністративні правопорушення / Верховна Рада УРСР; Закон, Кодекс від 07.12.1984 № 8073-Х.
2. Сардак С. Е. Глобальна регуляторна система розвитку людських ресурсів: автореф. дис....д-ра екон. наук: 08.00.02 / Сардак Сергій Едуардович; ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". Київ, 2014. 34с.
3. Сардак С. Е. Еволюція поглядів на зміст і роль людських ресурсів у суспільному поступі. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 12(138). С. 132-139.
4. Управління трудовим потенціалом / В. С.Васильченко, А. М. Гриненко, О. А. Грішнова, Л. П. Керб. Київ: КНЕУ, 2005. 403 с.

ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Воронюк Є.В., викладач

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Розвиток будь-якої країни на сучасному етапі неможливий без прискорення інноваційних процесів, насамперед у базових галузях економіки, до яких відноситься машинобудування. Інноваційні процеси в

машинобудуванні є головним двигуном технічного прогресу як в окремих галузях, так і в економіці країни та світу в цілому. Тому інтенсивність інноваційних процесів у цій галузі значною мірою визначає потенціал розвитку промисловості та економіки країни, її конкурентоспроможність на світових ринках. Як основа науково-технічного прогресу машинобудування, на наш погляд, вона повинна бути стрижнем інноваційного процесу в будь-якій країні, яка прагне не опинитися на периферії сучасного глобалізуючого світу. Саме тому інноваційні процеси в машинобудуванні є об'єктом підвищеної уваги наукових досліджень, про що свідчить значна кількість робіт на цю тему.

Головною умовою конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах економічної кризи, запорукою їх розвитку є інноваційна діяльність на ринку. Перехід України до інноваційної моделі економічного розвитку дасть можливість змінити інвестиційні пріоритети у напрямку наукомістких галузей. Така стратегічна спрямованість національної економіки здатна забезпечити підвищення науково-технічного рівня та збалансованості економіки країни, наповнити внутрішній ринок високоякісними товарами, збільшити експортну складову валового внутрішнього продукту. Не дивлячись на проголошення інноваційного шляху розвитку України, рівень впровадження інновацій залишається низьким [1]. Інноваційні процеси, що відбуваються в Україні, мають неоднозначну оцінку у професійних колах. З одного боку, стан справ в інноваційній сфері загалом, і зокрема в машинобудуванні, зазвичай визнається незадовільним. З іншого боку, в інноваційних процесах у машинобудуванні за останні роки відбулися значні позитивні зрушення. Внутрішній ринок України характеризується високим попитом на такі види продукції, як високотехнологічне обладнання, включаючи металургійне, поліграфічне обладнання, обладнання для текстильної промисловості та сільського господарства, медичне обладнання [2].

Враховуючи можливе зниження експорту машинобудівної продукції в Євросоюзі, все ж можна припустити, що розвиток європейського ринку для українських машинобудівних компаній доцільний, тому що, з одного боку, вже є досвід співпраці, а з іншого, передача української машинобудівної продукції, введення правил внутрішнього ринку ЄС (технічних стандартів, електронної системи державних закупівель, конкуренції), встановлення нульових ставок імпортних мит на інвестиційні види машинобудівної продукції ЄС, що прискорить технологічну модернізацію промисловості.

На даний момент виділяють такі перспективні напрямки, які можуть вплинути на машинобудування в майбутньому та доцільні для розвитку в Україні:

1. робототехніка, заснована на системах управління сенсорними датчиками та виконавчими механізмами, які працюють автономно або напівавтономно, взаємодіючи з людьми і з можливістю адаптації до динамічного середовища;

2. 3D-друк, в основі якого лежить принцип пошарового "вирощування" твердого об'єкта;

3. нові нано- та smart- (розумні) матеріали [2].

Адаптація вітчизняних підприємств до роботи в нестабільному зовнішньому середовищі, що динамічно змінюється щодо ринку, є складною. Темпи освоєння та освоєння нових видів продукції зменшились. Відповідно зросла частка добувних галузей і галузей на початковому етапі переробки сировини. Складна ситуація склалася в машинобудівному комплексі України. Відбулося падіння обсягів виробництва, погіршились показники оновлення продукції, загалом відзначається надзвичайно низький рівень інноваційних процесів. Ця галузь виявилася неконкурентоспроможною на світовому ринку. У зв'язку з цим стає необхідним проаналізувати стан інноваційного розвитку машинобудування в Україні, з'ясувати, які фактори стримують інноваційну діяльність вітчизняних підприємств, та знайти шляхи вирішення проблем. Водночас ця сфера має певні проблеми розвитку. Одним з головних питань, з якими стикається машинобудування, є старіння персоналу та відсутність кваліфікованих спеціалістів.

У сучасних умовах успіх ринкових перетворень в Україні головним чином залежить від темпів зростання ефективності виробництва в машинобудуванні, оскільки саме ця галузь може забезпечити швидке поживлення інноваційних процесів у національній економіці. Останнє особливо важливо сьогодні, коли у світі спостерігається тенденція до збільшення ролі наукомістких галузей. Необхідність активізації інноваційних процесів у машинобудуванні зумовлена також постійним загостренням конкуренції, що вимагає прискорення процесів адаптації виробників до вимог ринку.

Література:

1. Касич А.О., Канунікова К.О. Інноваційна активність підприємств України: динаміка, проблеми та шляхи вирішення. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 22. С. 21-24.
2. Четверта промислова революція: зміна напрямів міжнародних інвестиційних потоків: моногр. / за наук. ред. д.е.н., проф. А.І. Крисоватого та д.е.н., проф. О.М. Сохацької. Тернопіль: Осадца Ю.В., 2018. 478 с.

РОЛЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

*Козак Л.С., канд. екон. наук, професор;
Федорук О.В., канд. екон. наук, доцент
Національний транспортний університет, м. Київ*

Процес глобалізації являє собою якісно новий етап розвитку світової економіки та інтернаціоналізації господарського життя, коли світове господарство перетворюється в цілісну економічну систему, складовими якої є

національні економіки. Одним з основних джерел глобалізації є феномен транснаціоналізації.

Транснаціоналізація господарського життя – це якісно новий етап інтернаціоналізації господарського життя, який характеризується різким зростанням ролі зовнішніх факторів розвитку всіх держав і створенням транснаціонального капіталу; процес посилення ролі транснаціональних корпорацій у світовій економіці; переміщення капіталу із країн з його надмірною кількістю в країни, де він знаходиться в дефіциті, але в надлишку є інші фактори виробництва, які не можуть бути раціонально використані у відтворювальних процесах через нестачу капіталу [1].

ТНК проводять свої транзакції на основі розроблених глобальних стратегій, пов'язуючи національні і регіональні ринки та забезпечуючи цілісність світового господарства.

За офіційним визначенням Конференції ООН з торгівлі та розвитку, транснаціональні корпорації – це міжнародні підприємства, що об'єднують юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох чи більше країнах і проводять єдину економічну політику та загальну стратегію завдяки одному або декільком центрам прийняття рішень. До ТНК належать ті міжнародні підприємства, показники діяльності яких задовольняють таким критеріям:

1) наявність материнської компанії і підрозділів за кордоном не менше ніж у 2 країнах світу. Закордонні підрозділи можуть засновуватися компанією на основі прямих іноземних інвестицій через створення виробничих потужностей або через злиття та поглинання інших підприємств;

2) контроль активів закордонних підрозділів – передбачає, що частка акціонерного капіталу в дочірньому підприємстві, що належить материнській компанії в іншій країні, становить 10 % або більше. У деяких країнах цей поріг може бути вищим, наприклад, у Великій Британії частка іноземного капіталу має становити 20 % і більше.

Сьогодні економічний потенціал деяких ТНК перевищує економічний потенціал не лише окремих країн, а й регіонів світу. Світовий досвід засвідчує, що саме ТНК є структурним елементом економіки багатьох країн, рушійною силою їх розвитку та підвищення ефективності.

Згідно критерію положення підрозділів ТНК в ланцюжку цінності, ТНК діляться на три групи:

- горизонтально інтегровані ТНК (підрозділи виробляють схожі товари та послуги в різних частинах світу, наприклад «Nestle»);
- вертикально інтегровані ТНК (одні підрозділи виробляють товар, який являється сировиною для іншого підрозділу, наприклад «British petroleum»);
- роздільні ТНК (підрозділи корпорації вертикально чи горизонтально не об'єднані, наприклад «General Electric») [2].

Більшість транснаціональних корпорацій припадає на нафтову, хімічну промисловість, автомобілебудування та електроніку. Це пояснюється тим, що в цих напрямках простіше, вигідніше створювати міжнародні виробничі

об'єднання. Більше половини, а саме 60 % міжнародних компаній, зайнято у сфері виробництва, 37 % – у сфері послуг і 3 % – у видобувній промисловості та сільському господарстві. ТНК складають половину найбільших економік світу, контролюють 50 % світової торгівлі і 67 % зовнішньої торгівлі. На частку ТНК припадає 90 % продажів патентів, ліцензій, ноу-хау.

ТНК відіграють важливу роль у поширенні міжнародних стандартів підготовки кваліфікованого персоналу. Діяльність ТНК змушує керівництво місцевих компаній змінювати технологічний процес, практику виробничих відносин, витрачати більше коштів на підготовку та перепідготовку персоналу, приділяти більше уваги якості продукції. У результаті підвищується інвестиційна привабливість країни для іноземних інвесторів, що дозволяє залучати в країну додаткові капіталовкладення.

Важливо також зазначити значимість корпоративних стратегій ТНК, оскільки вони відіграють особливу роль в стратегічному менеджменті транснаціональних корпорацій. Саме корпоративні стратегії відповідають за комбінування бізнес-одиниць та управління бізнес-портфелем компанії [3].

В Україні працює значна кількість ТНК в різних галузях, що забезпечує імпорт ефективних технологій виробництва, підвищення ефективності менеджменту, зменшення безробіття та збільшення грошових надходжень в національну економіку.

Таким чином, як форма міжнародного бізнесу, ТНК мають низку незаперечних переваг перед національними компаніями, їх зарубіжні філії відіграють винятково важливу роль у забезпеченні доступу фірми до іноземних ринків, зниженні витрат виробництва, підвищенні прибутку. Розширення за рахунок іноземних філій сфери обігу та виробництва і зростання їх ефективності сприяє посиленню фінансової стійкості ТНК.

Література:

1. Менеджмент міжнародної діяльності підприємств: навчальний посібник: уклад. А.Р Дунська, К.О. Кузнецова. Київ: КПП ім. Ігоря Сікорського, 2019. 154 с.

2. Міжнародний бізнес: навчальний посібник / С.В. Тарасенко, Ю.М. Петрушенко. Суми: Сумський державний університет, 2021. 222 с.

3. Козак Л.С., Федорук О.В. Тенденції розвитку торговельно-економічних зв'язків України з країнами світу // Вісник Національного транспортного університету. 2021. № 2 (49): Серія «Економічні науки». С. 95–104. <http://doi.org/10.33744/2308-6645-2021-2-49-095-104>

МІЖНАРОДНІ ЧИННИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Курцев О.Ю., к.юр.н., доцент

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Науково-технічний прогрес створює умови для поглиблення спеціалізації виробництва, що в свою чергу призводить до необхідності економічної інтеграції на рівні окремих галузей і країн. Виробництво одних видів продукції починає перевищувати потреби внутрішнього ринку, а інших видів продукції в країні виробляється недостатньо або взагалі відсутнє. Тому виникає необхідність обміну продуктами між різними країнами, що зумовлює формування міжнародного ринку.

У регіональному розрізі міжнародні ринки, такі як ринок ЄС, ринок Балтії, ринок СНД, ринок СЕФТА (Угорщина, Польща, Словаччина, Чехія, Словенія), ринок NAFTA (США, Канада, Мексика), ринок Північної Африки, ринок Азії, є відмінними та середніми країни Сходу тощо.

Міжнародні фактори конкурентоспроможності компанії визначаються ситуацією за кордоном, станом і циклом світових ринків, вимогами міжнародних інституцій тощо. За своїм складом виділяють такі групи:

Загальні (фази циклу розвитку світового господарства, стан світових товарних ринків, зовнішньоторговельна політика, глобалізація конкурентних і світогосподарських процесів, розвиток інтеграційних процесів у світовому економічному просторі, регіоналізація міжнародної економічної взаємодії та ін.));

науково-технологічні (технологічний протекціонізм, технологічне розшарування країн, звуження відкритого технологічного ринку та формування «технологічних мереж» тощо);

військово-політичні (зовнішньополітичні, пов'язані із соціально-економічними та політичними змінами в Україні, політичним кліматом і рівнем розвитку міжнародних відносин; військово-політичні конфлікти в окремих регіонах світу тощо);

інституційно-економічні (стосуються вимог іноземних держав щодо рівня якості, безпеки, екологічності імпортованих товарів та діяльності міжнародних інституцій, зокрема СОТ, щодо координації та контролю світових торгових потоків тощо) .).

Вплив міжнародних чинників на формування конкурентоспроможності компанії є прямим, оскільки вона безпосередньо співпрацює з іноземними бізнес-одинацями.

Найпростіша форма участі компанії в міжнародному бізнесі - випадкова. Невеликий виробник національних сувенірів з України, який продавав свою продукцію на ярмарку, іноді є міжнародним продавцем.

Міжнародні фактори набувають значення в діяльності компаній, які займаються прямим експортом: такі компанії можуть створювати експортні

відділи (офіси) для більш злагодженої та регулярної доставки продукції на зовнішні ринки.

Тому основним завданням і результатом функціонування системи забезпечення конкуренції має бути підвищення вартості підприємства.

Література:

1. Гринишин Г., Балаш Л., Лисюк О. Конкурентна стратегія підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК. *Аграрна економіка*. 2014. №3. С. 37-44.

МІЖНАРОДНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ: НАСЛІДКИ ДЛЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Нестеренко В.Ю., к.е.н., доцент

Бабій В.С., аспірант

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Міжнародна трудова міграція є сучасним аспектом розвитку національних економік більшості країн в умовах відкритої глобалізованої світової економіки. Слід зауважити, що актуальною така ситуація є як для країн з низьким рівнем життя, так і для розвинених європейських країн. Різними є лише ті причини, які спонукають трудових мігрантів для переміщення, а також масштаби потенційних наслідків для країн, які є донорами робочої сили та, країн, які використовують працю міжнародних трудових мігрантів.

Говорячи про Україну, безумовно слід зауважити, що вона є країною донором робочої сили для більш розвинених економік країн Європейського Союзу. Розглянемо, якими ж є наслідки масового виїзду працездатного населення після прийняття «безвізу» та початку військових дій в Україні.

Безумовно наслідки можна розділити як на негативні, так і на позитивні для національної економіки України.

До позитивних наслідків активних процесів міжнародної трудової міграції обов'язково слід віднести:

- зниження соціальної напруги в суспільстві, яка виникала через високий рівень безробіття, і потенційне збільшення рівня оплати праці через виникнення дефіциту працівників ;

- значні обсяги надходження іноземної валюти в економіку України, що значним чином стабілізує вітчизняну валюту;

- доступ до більш якісного споживання для значної кількості домогосподарств, що створює платоспроможний попит в економіці, а відповідно сприяє розвитку економіки та утворенню нових робочих місць;

- створення умов для соціального розвитку домогосподарств всередині країни та інші.

Отже, говорячи про міжнародну трудову міграцію, не слід акцентувати увагу лише на негативних наслідках цього процесу для національної економіки.

Однак, безумовно, у довгостроковій перспективі слід обов'язково оцінювати співвимірність позитивних та негативних ефектів, що виникають в результаті міжнародної трудової міграції.

Література:

1. Кваша О.С. Зовнішні міграційні процеси трудових ресурсів: фактори, стан та наслідки для України. *Економіка і суспільство*. 2017. № 10. С. 535-540.
2. Малиновська О.А. Еміграція vs імміграція: напрями та механізми політики репатріації. *Демографія та соціальна економіка*. 2019. № 1(35). С. 69–81.
3. Цимбал Л.І., Овчаренко К.В. Економічний вплив трудової міграції на економіку України. *Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»*. 2020. №10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8242> (дата звернення 28.09.2022).

СТРАТЕГІЇ ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

*Птащенко О.В., д.е.н., професор
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця*

В умовах ринкової економіки комерціалізація проєктів будь-якої компанії багато в чому залежить від правильно обраної стратегії, а також від цінової політики на продукцію.

Складність ціноутворення полягає в тому, що ціноутворення є вартісною й кон'юнктурною категорією. На ціноутворення впливає комплекс факторів: політичних, економічних, психологічних, географічних і соціальних.

Стратегічно важливими структурними особливостями для вибору ринкової поведінки компанії є:

- 1) ступінь концентрації продавців і покупців, що визначається їх кількістю і відносною вагою в загальному обсязі продажу;
- 2) умови входу та виходу з ринку;
- 3) характеристика продукції, що випускається (однорідна або диференційована продукція);
- 4) ступінь участі підприємства у ресурсозабезпеченні для своєї продукції або участі в організації збуту своєї продукції (горизонтальна та вертикальна інтеграція);
- 5) здатність підприємства працювати на різних ринках одночасно (диверсифікація діяльності);
- 6) Диференціація продукту.

Кожен вид цінової політики має чітко сформульовані характеристики і може використовуватися на практиці за всіма параметрами, але часто в

практиці ціноутворення реальної цінової політики характерно поєднання декількох цінових стратегій.

Диференційована цінова політика. Політику диференційованих цін обирають компанії з диференційованими ринками збуту, тобто коли діяльність цих компаній є диференційованою як щодо товарів, так і щодо ринків.

Конкурентна цінова політика. Таку цінову політику застосовують підприємства, які пропонують конкурентоспроможну продукцію на ринку і мають великий виробничий потенціал, у тому числі фінансовий. Це пояснюється тим, що обов'язкове використання цінової та нецінової конкуренції завжди пов'язане з додатковими витратами ресурсів.

Активне завоювання ринку або розширення його сегмента є метою конкурентної цінової політики. Суть такої цінової політики полягає у встановленні ціни на кожен товар відповідно до конкурентної ситуації на ринку та намаганні покращити стан підприємства шляхом збільшення обсягу продажів.

Цінова політика асортименту. Для вибору такої цінової політики підприємство повинно мати особливий асортимент товарів. Основою такої цінової політики є встановлення узгоджених цін на асортимент товарів, тобто вирівнювання цін.

Політика життєвого циклу продукту. Застосування виробником політики життєвого циклу товару потребує створення механізму збору та обробки статистичної інформації про залежність обсягу реалізації товару від ціни товару.

Політика трансфертного ціноутворення. Політику трансфертного ціноутворення використовують великі компанії, тобто компанії з окремими відділами всередині своїх компаній, які виробляють напівфабрикати та комплектуючі для виробництва товарів, що надходять на ринок.

Таким чином, цінові стратегії є різноманітними та застосовуються в залежності від загальної стратегії компанії та її особливостей. Від цінової стратегії залежить можливість заняття більшої частки ринку та саме просування на ринку компанії.

Література:

1. Божкова В.В. Дослідження факторів маркетингового ціноутворення на вітчизняних промислових підприємствах. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mimi_2013_2_5.pdf.

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В ПОЛЬЩІ

*Романова І. А., д.пед.н., доцент,
Товстий Т.В., здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Харківський національний педагогічний університет імені Г.С. Сковороди*

Соціальне підприємництво є важливою частиною соціальної політики Польщі. Аналіз нормативно-правових документів свідчить, що особливості створення, функціонування, дотацій соціальних підприємств регулюється Законами «Про соціальну економіку» (2022 р.), «Про громадсько-корисну діяльність і волонтерську роботу», (2003 р.), «Про підприємців» (2021 р.), «Про соціальні кооперативи» (2006 р.) та інші.

Відповідно до Закону «Про соціальну економіку» (Ustawa o ekonomii społecynej, 2022) суб'єктами соціальної економіки є:

- 1) соціальний кооператив;
- 2) майстерня трудотерапії та центр професійної діяльності;
- 3) центр соціальної інтеграції та клуб соціальної інтеграції;
- 4) трудовий кооператив, у тому числі кооператив інвалідів, кооператив сліпих, сільськогосподарський виробничий кооператив;
- 5) громадська організація, за винятком політичних партій, профспілок і організацій роботодавців, професійних органів самоврядування, органів, утворених політичними партіями;
- 6) суб'єкти, визначені ст.3 Закону «Про суспільно-корисну діяльність і волонтерську роботу».

Пріоритетним для цих підприємств є мета, яка спрямована не на отримання прибутку та його примноження, а на соціальні цілі: соціальна та професійна інтеграція учасників підприємств і діяльність на користь місцевої громади. У штаті працівників має бути до 30% осіб із ризиком соціального відчуження (інваліди, малозабезпечені особи, з числа безробітних, тощо).

На громадські організації в Польщі припадає значний відсоток соціальних підприємств. Нормативно-правовою базою на загальнодержавному й місцевому рівнях створені умови для такої діяльності. Серед переваг створення соціальних підприємств громадськими організаціями в Польщі, як і в Україні, визначають декілька факторів:

- 1) прибутки від діяльності можна використовувати на статутну діяльність (реалізація проєктів, адміністративні витрати організації);
- 2) є можливість приймати працівників за трудовим договором;
- 3) відкривається доступ до джерел фінансування, призначених для підприємств;
- 4) розширюється сфера можливих форм співпраці з державною адміністрацією - гміна, повітове управління можуть купувати послуги / продукти громадських організацій у межах своєї господарської діяльності;
- 5) у межах господарської діяльності співпраця з волонтерами неможлива. Проте організація може залучати їх до своєї статутної діяльності;

б) господарська діяльність не може здійснюватися в такому ж обсязі, як і оплачувана суспільно корисна діяльність.

З метою розвитку соціальних підприємств у Польщі створені центри підтримки соціальної економіки. Ці установи інформують про можливості фінансування як з держбюджету, так і з грантів, допомагають заповнювати заяви.

Наприклад, Центр підтримки соціальної економіки TŁOK надає субсидії до 240.000 злотих на одне соціальне підприємство (до 10 новостворених робочих місць). Працевлаштовані безробітні, інваліди, малозабезпечені працівники отримують субсидії до 2250 злотих на особу на місяць.

Аналіз практики фінансування соціальних підприємств свідчить, що витрати пов'язані з оплатою: соціального страхування працівників підприємств; заробітної платні; фонду приміщень; експлуатації приміщень (електроенергія, опалення, вода, каналізація); телекомунікаційних послуг; дрібного канцелярського приладдя; бухгалтерських і копіювальних послуг; обов'язкових медичних оглядів, інструктажів з охорони праці, придбання спецодягу та спецвзуття; експлуатації службових автомобілів.

Дотації на розвиток соціального підприємства можна отримати також від: Державного фонду реабілітації людей з інвалідністю (за умови працевлаштування людей з інвалідністю на підприємстві); Фонду праці в Польщі (до 5 тис. злотих); воєводських конкурсів підприємців (наприклад, у рамках конкурсу «Малопольський лідер підприємництва» нагороджуються найкращі соціальні підприємства Малопольського воєводства (41 тис. злотих)).

Таким чином, створена система підтримки соціальних підприємств у Польщі спирається на ресурси як загальнодержавні, так і місцеві; забезпечена нормативно-правовим підґрунтям.

ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Шевченко Ірина, к.е.н., доцент, докторант
Західноукраїнський національний університет*

Сучасний економічний світ потребує постійної модернізації та глобалізації, він характеризується якісною реформацією тектонічного масштабу. Всі зміни світової економіки зумовлені науково-технологічною акселерацією розвитку із компрометацією традиційних факторів динаміки забезпечення якісного рівня суспільного життя. В умовах сьогодення актуальним є питання взаємозв'язку економічних систем всіх країн світу. Розвиток науково-технічного прогресу та інформаційні технології набувають глобального значення у контексті планетарних масштабів у світі. Проблеми глобалізації світу останні роки є нагальною проблемою для дискусії серед вчених та економістів. Наслідки економічної кризи 2008 року, виникнення глобальних проблем людства пов'язаних із зростом бідності, безробіття та

руйнівної сили для банківської системи США та як наслідок всіх країн світу. Дослідження питань глобальних проблем які є наслідками глобальних економічних криз є досить актуальними в розрізі активного процесу інтернаціоналізації та інтеграції. Лібералізація міжнародної торгівлі та розвиток ринку міжнародних капіталів є глобалізацією світового простору, наслідки якої потрібно вивчати та прогнозувати задля попередження нових світових криз. З огляду на це, можна зробити висновок, що глобальні проблеми мають системний характер та впливають на діяльність макроекономічних систем світу.

Для розкриття наслідків кризи глобальної економіки пропонується розкрити питання глобальних проблем. Варто зазначити, що глобальні проблеми це проблеми які з кожним роком набувають все більшого значення та більших масштабів. Колись давно в світі не було жодної глобальної проблеми, проте чим швидкишим ставав розвиток суспільства, держав, світу тим більше виникало передумов глобальних проблем. Глобальні проблеми є сукупністю життєво важливих проблем людства, від розв'язання яких залежить його існування та перспективи розвитку. Багато років вчені займаються вивченням глобальних проблем та процесу їх впливу на розвиток світової економічної системи. Також, варто звернути увагу, що багато глобальних проблем пов'язані із життям людства. Наприклад, ядерна зброя у разі її використання може призвести до знищення усього людства. Проте глобалізація це не тільки вкрай серйозна загроза, але й нові можливості і перспективи для глобального розвитку і соціального прогресу. Глобальні проблеми призводять до великих економічних та соціальних збитків, також всі глобальні проблеми пов'язані між собою це наочно ілюструє рисунок 1.

Таким чином, окреслюючи рисунок, запропоновано розглянути глобальні проблеми та наголосити, що глобальні проблеми мають щільний взаємозв'язок та виступають, на системою.

Окремо варто зазначити, що глобальні проблеми продовольчого забезпечення населення та система глобальних проблем впливають на глобальні фінансові кризи.

На думку автора, саме глобальні фінансові кризи є невід'ємною складовою економічного розвитку. Підвищення фінансових та психологічних ризиків сприяє зниженню економічної активності. Досвід минулих криз планетарного масштабу в умовах глобалізації, дає змогу впевнитись, що однією із передумов світової фінансової кризи виступає циклічність економічного розвитку. Внаслідок якого змінюються темпи росту ВВП, виникає диспропорція обсягів фінансових активів, як результат – розгортання фінансової кризи.

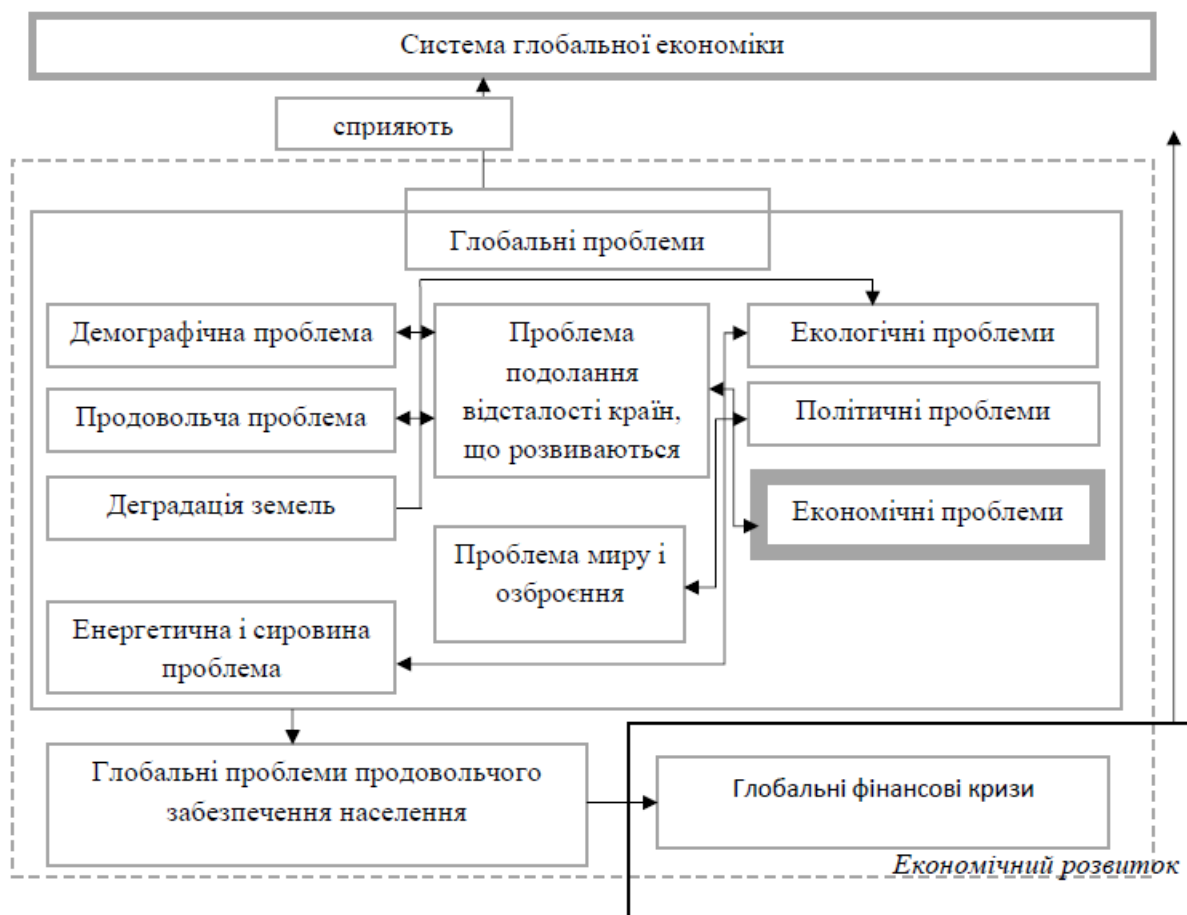


Рисунок 1 – Глобальні проблеми як складова економічного розвитку (сформовано автором)

Література:

1. Belei S.I., Boida S.V., Kolosinska M.I. (2020). Global economy. Chernivets national university named Yuriy Fedkovycha. URL: <http://surl.li/dcgny>
2. Ben Lutkevich (2021). What is globalization? URL: <https://www.techtarget.com/searchcio/definition/globalization>
3. Melina Kolb (2021). What Is Globalization?. Peterson Institute for International Economics. URL: <https://www.piie.com/microsites/globalization/what-is-globalization>

AZƏRBAYCANDA EFFEKTİV İSTEHSAL PROSESİNİN YÜKSƏLDİLMƏSİNİN ƏSAS HƏDƏFLƏRİ

*Əliyev R.R., t.ü.f.d., dosent
Mingəçevir Dövlət Universiteti*

İstehsalın intensivliyində dönüş yaratmaq, hər bir müəssisə, təşkilat, firmanın, ilk növbədə, oriyentasiyasını dəyişmək vacib amil kimi dəyərləndirilir. Bazar iqtisadiyyatına keçid hərtərəfli inkişaf etmiş məhsuldar qüvvələrlə, istehsal əlaqələri və yaxşı təsərrüfat mexanizmləri ilə təmin olunmalıdır.

İctimai istehsalın səmərəliliyinin artırılmasında əsas faktor, əvvəllər olduğu kimi müasir dövrdə də, elmi-texniki tərəqqidir (ETT). Son zamanlara qədər ETT tədricən inkişaf etmişdi. Əvvəllər işləyən texnologiya, maşın və avadanlıqların bəzi elementlərinin təkmilləşdirilməsinə üstünlük verilirdi. Bu tədbirlər istehsal prosesinə müəyyən, lakin köklü surətdə təsir göstərmirdi.

Yeni texnika üzrə tədbirlərin işlənilib hazırlanması lazımı səviyyədə stimullaşdırılmırdı. Müasir şəraitdə bazar əlaqələrinin formalaşdırılmasında inqilabi, keyfiyyətli dəyişikliklər etməklə yanaşı, prinsipial surətdə yerli texnika və texnologiyaya keçid - elm və texnikanın son nailiyyətləri əsasında bütün istehsal sahələrində təchizat vasitələri köklü surətdə təkmilləşdirilməlidir.

Fikrimizcə, ETT aşağıdakı əsas istiqamətlərinə daha çox diqqət yetirilməlidir:

- *mütərəqqi texnologiyaya tam yiyələnmək*: təzyiq və impuls yükündən istifadə etməklə innovasiya, kreativ, lazer texnologiyası və s.;

- *istehsalın avtomatlaşdırılması*: robot texnikasının, rotor və rotorkonveyer xətlərinin sürətlə inkişafı, avtomatlaşdırılmış çevik istehsal yüksək əmək məhsuldarlığını təmin edir;

- yeni növ metal materialı, plastik kütlə, metal tozları, keramika və başqa mütərəqqi konstruksiya materiallarının yaradılması və istifadəsi.

Bazar iqtisadiyyatına keçid şəraitinin ilk mərhələsində elmi-texniki xarakterli tədbirlərin həyata keçirilməsi çox vacibdir. Müəssəsin kollektivi və onun rəhbərləri başlıca diqqəti əməyin stimullaşdırılmasına yönəltməlidirlər. Müəssisənin bazar əlaqələri inkişaf etdikcə, onun perspektiv inkişafına daha diqqət yetirməyə başlanır və müəyyən vəsait yeni texnikaya - istehsalın yenilənməsinə, yeni məhsul buraxılışına istiqamətlənməlidir.

İstehsalın intensivləşdirilməsi və səmərəliliyinin yüksəldilməsinin əsas faktorlarından biri *qənaət rejimidir*. Resursa qənaət - artmaqda olan xammal və materiala, enerjiyə, yanacağa da aid edilir. Yüksək effektiv aztullantılı və tullantısız texnoloji proseslərin yaradılması və tətbiqi, xammal və yanacaq-energetika resursları, konstruksiya və digər materialların istifadəsinin yüksək səmərəliliyini təmin etməkdən ötrü, yeni maşın, avadanlıqların istehsalı və sənayeyə tətbiq edilməsi bu günün ən aktual məsələlərindən biridir.

Bu gün milli gəlir vahidi ilə hesabda biz yanacaq-energetika, metaldan istifadə inkişaf etmiş ölkələrlə müqayisədə daha çox vəsait sərf edirik. Bu hal çox həcmli istehsal zamanı resursların tükənməsinə, çatışmamasına gətirib çıxarır. Buna görə də ETT-nin yüksəldilməsinin həlledici şərti *milli maşınqayırmanın köklü surətdə modernləşdirilməsi* - bütün istehsal sahələrinin müasir tələblərə uyğun qurulmasıdır.

İctimai istehsalın səmərəliliyinin yüksəldilməsində *əsas fondlardan səmərəli istifadə* önəmli yer tutur. Yaradılan istehsal potensialından səmərəli istifadə etmək, istehsalın ritmik olmasına çalışmaq, avadanlığın maksimum yüklənməsi və bunun əsasında da hər bir kvadrat metrindən düzgün istifadə etmək lazımdır.

İstehsalın intensivləşdirilməsi və onun səmərəliliyinin yüksəldilməsi faktorlarından biri də *iqtisadiyyatın strukturunun təkmilləşdirilməsidir*. ETT təmin edən sahəni daha yüksək tempə inkişaf etdirmək, sosial məsələni müvəffəqiyyətlə həll etmək və aqrar-sənaye kompleks sahələrinin də yaxşılaşdırılmasına səy

göstərmək lazımdır.

İnvestisiya siyasəti kapital qoyuluşunun səmərəliliyinin artırılmasının təmin olunmasına yönəldilməlidir. ETT sürətləndirilməsi, sosial tələbatı təmin edən sahənin xeyrinə vəsaitlərin bölüşdürülməsini həyata keçirmək kimi məsələlərin həlli qarşıya çıxır. Vəsaitin böyük hissəsi texniki silahlanmaya və fəaliyyətdə olan müəssisənin yenidən qurulmasına istiqamətlənməlidir.

ETT əsası sayılan maşınqayırma sənayesi, yuxarıda deyildiyi kimi, daha sürətlə inkişaf etdirilməlidir. Bu sahədə, əsasən, dəzgahqayırma, elektrotexnika, nano - mikroelektronika, cihazqayırma, informatika sənayələrinə üstünlük verilməlidir.

Yanacaq-energetika balansının strukturunun yaxşılaşdırılması atom energetikasının təhlükəsizliyinin maksimum təmini istiqamətində baş verə bilər.

İstehsalın səmərəlilik səviyyəsinə müəyyən təsir göstərən amillərdən biri də *istehsalın sosial infrastrukturunun* təkmilləşdirilməsi və sonrakı inkişafıdır. İdarəetmə - idarəetmə metodları, planlaşdırılma, bütün təsərrüfat mexanizmlərinin iqtisadi stimullaşdırılmasıdır. Planlaşdırma - planların reallığı və balanslaşdırılması, onun fəaliyyətini əks etdirən plan göstəricilərinin optimal quruluş sistemidir. Bu qrup faktorlara - təsərrüfat hesablamaları və maddi mükafatlandırma, maddi-məsul və digər təsərrüfat hesablı iqtisadi stimulların vasitələrinin tətbiqi aid edilir.

İqtisadiyyatın intensivləşdirilməsində, resursların xüsusi çəkisinin azadılmasında *məhsulun keyfiyyətinin artırılması* mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Texniki səviyyənin yüksəldilməsi üzrə keçirilən tədqiqatların nəticələri göstərir ki, məhsulun keyfiyyəti və işin yerinə yetirilməsi müasir tələbatı cavab vermir. Bu məsələ ümumxalq vəzifə olmaqla yanaşı, daim diqqət və nəzarət altında olmalıdır.

Bazar əlaqələrinin formalaşdırılması şəraitində istehsalın səmərəliliyinin artırılması geniş vüsət alır.

Hazırda istehsal və xidmət sahələrində struktur islahatları həyata keçirilir. Yüksək texnologiya əsasında rabitə, nəqliyyat, tikinti kimi vacib sahələrdə təkmilləşdirmələr aparılır, dünya elmi-texniki səviyyəsinə çatmaq, dövlət, özəl, aksioner, birgə müəssisələrin müstəqil formada fəaliyyəti tam təmin edilir.

Bütün bunların nəticəsində sivil bazar təsərrüfatı formalaşdırılır. Bu da əmək məhsuldarlığının artırılmasını stimullaşdırır, bütün ictimai, istehsalın səmərəliliyini artırır və xalqın rifah halının yaxşılaşmasına yönələn ictimai bolluq yaradır.

Ədəbiyyat:

1. A.S.İsayev İstehsalın təşkili əsasları. Bakı, 2009.
2. Алиев Р.Р. Эффективная промышленная политика в условиях перехода к рынку. Сборник научных трудов УТА и КГУТД, №11. Киев, 2002.

QARABAĞ REGIONUNDA XARICI INVESTISIYALARDAN ISTIFADƏNİN PRIORITETLƏRİ

*Qurbanzadə Qurban Afiq oğlu
Mingəçevir Dövlət Universiteti*

Azərbaycanın milli iqtisadiyyatının investisiya mühiti və xarici investisiyaların cəlb edilişini dövlət səviyyəsində hazırlanan, ölkə iqtisadiyyatının mövcud tələbləri ilə ölçülən, xüsusən, son vaxtlar işğaldan azad olunan ərazilərimizi hərtərəfli bərpa etmək istiqamətində investisiya siyasətinin düzgün reallaşdırılması ön sıraya çıxarılmışdır. Bu mənada Azərbaycan Respublikasının Prezidenti İlham Əliyevin 4 yanvar 2021-ci il tarixli Fərmanı ilə “Qarabağ Dirçəliş Fondu” adlı publik hüquqi şəxsin yaradılması olduqca düzgün qərar hesab edilir. Əsas məqsədi işğaldan azad edilmiş ərazilərin bərpası və yenidən qurulması istiqamətində həyata keçirilən tədbirlərə investisiyaların cəlb edilməsini, bu sahədə dövlət-özəl investisiya əməkdaşlığının inkişafını təmin edən, eləcə də xarici və daxili investisiyaların cəlb edilməsi ilə bağlı zəruri təşviqat işlərini həyata keçirməkdir. Bütünlükdə, ölkənin milli iqtisadiyyatının inkişafına ayrılıqda isə Qarabağ regionunun iqtisadi bərpasına və yenidən qurulmasına təkan verən, bir növ hərəkətverici qüvvə kimi formalaşan emal sənayenin prioritet sahələrinin həyat fəaliyyətinə xarici investisiyaların cəlb edilməsi təmin edilməlidir. Qarabağ iqtisadiyyatının müxtəlif sahələri üçün yeni tələblər yaradır, kompleks və sistemli tədbirlər tələb edir. İqtisadiyyatın müxtəlif sahələrinin müasirləşdirilməsi, müasir texnologiyalar əsasında yenidən qurulması, istehsal sahələrinin əlavə dəyər yaratmaq qabiliyyətinin potensialından səmərəli istifadə edilməsi problemləri də coxdur. Şübhəsiz ki, bütün bu problemlərin həlli regionda bərpa və quruculuq işləri ilə yanaşı institusional və iqtisadi islahatların sürətləndirilməsini və bununla əlaqədar olaraq iri miqyaslı investisiyaların və xüsusən də xarici investisiyaların daha intensiv cəlb edilməsini tələb edir. Bu amilləri nəzərə alaraq, qlobal iqtisadi çağırışlar kontekstində investisiya mühitinin səviyyəsinin qiymətləndirilməsi meyarlarının təkmilləşdirilməsi və yenilənməsi yolu ilə investisiya fəallığının artırılması, xüsusən də xarici investisiyaların daha fəal cəlb edilməsinin təmin edilməsi üçün əlavə imkanlar yaratmaq mümkündür. Formalaşacaq Qarabağ iqtisadiyyatının müxtəlif sahələrinə uzun müddətli investisiyaların cəlb edilməsinə yeni təcrübi yanaşmaları müəyyən etmək, ənənəvi təcrübələrin yenidən qurulmasını təmin etmək lazımdır. Bərpa və yenidənqurma proseslərinin müasir aspektlərinə yanaşaraq, bu proseslərə təsir edən çoxsaylı amilləri sistemli şəkildə öyrənmək, onların miqyasını müəyyən etmək, Qarabağ regionun iqtisadi inkişafının prioritetlərinə diqqət yetirmək, inkişaf istiqamətlərini proqnozlaşdırmaq və s. zəruridir.

Qarabağda aparılan yenidənqurma və bərpa işlərinin ən mühüm hissəsi ərazilərin elektrik enerjisi ilə təminatı, bərpa olunan və yeni enerji mənbələrinin yaradılmasıdır. Göründüyü kimi, işğaldan azad edilmiş ərazilərə kütləvi qayıdışların təmin edilməsi milli prioritetlər sırasına yüksəldilib. İşğaldan azad edilmiş torpaqlara bu cür yanaşma onun Azərbaycan dövləti üçün nə qədər önəmli olduğunu göstərir.

Azərbaycanın ərazi bütövlüyünün təmin edilməsi, dövlət sərhədlərinin bərpası Azərbaycan xalqının ötən əsrdə əldə etdiyi ən böyük hərbi və diplomatik qələbə idi. Qələbənin əbədi olması öz doğma yurdlarından didərgin düşmüş insanların geri qayıtmasını tələb edir. Bu Böyük Qayıdış işğaldan azad edilmiş ərazilərin davamlı məskunlaşması və bu ərazilərin ölkənin iqtisadi fəaliyyətinə yenidən inteqrasiyası üçün əsas olacaq. Qarabağ bölgəsində beynəlxalq və regional yeni nəqliyyat-logistika infrastrukturunun bərpası və yaradılması ölkənin dünya bazarlarına çıxış imkanlarının genişləndirilməsi ilə yanaşı, işğaldan azad edilmiş ərazilərin inkişafında mühüm rol oynayacaq. İşğaldan azad edilmiş ərazilərə qayıdan vətəndaşlarımızın təhlükəsiz həyatı təmin edilməli, bu rayon ölkənin ən abad guşələrindən birinə çevrilməlidir. Bu, işğaldan azad edilmiş ərazilərin Azərbaycanın digər əraziləri ilə tam inteqrasiyasını təmin etməyin yeganə yoludur.

Iqtisadi inkişaf modeli çərçivəsində işğaldan azad edilmiş Qarabağ torpaqlarında iqtisadi modelin əsas prinsiplərinə əsaslanan alternativ maliyyə kanallarından istifadə bu günün aktual məsələsidir. Bu gün dünyanın 92-dən çox ölkəsində aktivləri 3,2 trilyon dollar olan və illik artım tempi 10-15% olan 300-dən çox İslam maliyyə institutu fəaliyyət göstərir. Şirkətlərin Qarabağa sərmayə qoyması üçün İslam maliyyə alətlərinin seçilməsi onları ənənəvi maliyyənin yüksək xərclərindən və təzyiqlərindən xilas edəcək və investisiyaların inkişafı üçün alternativ maliyyə mənbəyi təmin edəcək. Bu kontekstdə Malayziya və Fars körfəzi regionunun təcrübəsini öyrənmək, Qarabağ üçün müvafiq infrastruktur və investisiya modellərinin hazırlıq mərhələsi gedir. İslam bankçılığı sahəsində 40 illik təcrübəyə malik Türkiyə ilə əməkdaşlıq iki ölkə arasında qardaşlıq münasibətlərini də gücləndirəcək. İslam iqtisadiyyatına artan marağı cilovlamaq üçün bu təcrübələrdən yararlanmaq olduqca vacibdir.

Ədəbiyyat :

1. Aslanzadə İ.A. İnvestisiya layihələrinin təşkili və idarə olunması. Bakı 2000.
2. Əlirzayev Ə.T. Azərbaycanda sahibkarlığın inkişaf problemləri və həlli yolları, nəzəriyyə və təcrübə. Bakı 2000.
3. Tam Mətn Məruzələr Kitabı. URL: <https://conferences.az/uploads/file/>

Секція 5
**Облік, аудит і оподаткування діяльності суб'єктів
підприємництва**

**ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ АВТОМАТИЗОВАНОЇ ФОРМИ
БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ**

*Богач О.В., викладач вищої категорії
Лозівської філії Харківського державного
автомобільно-дорожнього коледжу*

З розширенням та ускладненням господарської діяльності збільшується обсяг облікової інформації та ускладняється її обробка.

Механізація бухгалтерського обліку пройшла низку етапів. Спочатку обчислювальна техніка ґрунтувалася на електромеханічному принципі, коли використовувався комплект перфораційних машин, що працюють на перфокартах: перфоратор, сортування, табулятор.

Потім перфораційна техніка стала замінюватися обчислювальною технікою на електронному принципі дії, тобто. ЕОМ. Цю форму бухгалтерського обліку найчастіше називають машинно-орієнтованою, або автоматизованою. Спочатку ЕОМ були на електронних лампах і мали величезні розміри, потім їх замінили ЕОМ на транзисторах.

На основі нової технічної бази з'являються комп'ютери, а з винаходом інтегральних схем з'явилися міні-ЕОМ та мікропроцесори, які були базою створення персональних електронних обчислювальних машин (ПЕОМ).

На їх основі в бухгалтеріях створюються автоматизовані робочі місця (АРМ бухгалтера).

ПЕОМ має велику внутрішню і необмежену зовнішню машинну пам'ять, величезну швидкість обчислювальних і логічних операцій з представленням необхідної інформації на моніторі (екрані) і паперових носіях (за допомогою друкарського пристрою - принтера).

Облікова інформація вводиться в комп'ютер із первинних документів бухгалтером, але попередньо фахівці-програмісти вводять спеціальні програми для обробки первинних документів та отримання готової звітності. Програми містять алгоритми вирішення завдань та форми необхідних облікових реєстрів. Програми можуть бути функціональними (для кожної ділянки бухгалтерського обліку: облік основних засобів, облік матеріалів тощо) та універсальними.

Перевага автоматизованої форми обліку виражається у швидкості, точності та більш логічно обґрунтованій послідовності обробки облікової інформації з аналітичним висновком.

Основою автоматичної форми обліку є дані первинних облікових документів, які у міру здійснення господарської операції вводяться до бази даних бухгалтерської програми.

Обробка облікових даних, їхнє угруповання та узагальнення проводиться за допомогою бухгалтерської програми безпосередньо в комп'ютері.

В результаті систематизації та узагальнення облікових даних можна отримати практично будь-яку інформацію, аналогічну до тієї, яка міститься у звичайних облікових регістрах синтетичного та аналітичного обліку.

Бухгалтерські програми, що застосовуються у наш час, дозволяють здійснювати введення облікових даних, їх обробку, зберігання, видачу зведеної інформації про діяльність організації та ін.

При веденні регістрів бухгалтерського обліку за допомогою комп'ютерних програм має бути передбачена можливість виведення інформації, що міститься в облікових регістрах, на паперові носії інформації (тобто має бути передбачена їхня роздруковка на принтері).

Автоматизована форма обліку, заснована на використанні електронно-обчислювальної техніки, є комплексною автоматизацією облікового процесу, починаючи від збору первинних облікових даних до отримання бухгалтерської звітності.

Інформація довідкового характеру вводиться в ЕОМ на початку роботи, поточна облікова інформація - з первинних документів або спеціальних реєстраторів облікових даних. Обробка облікових даних здійснюється за спеціальними програмами, відповідно до яких отримана облікова інформація може зберігатися, надходити в обробку, видаватися на екран або на друк.

Література:

1. Бутинець Ф.Ф., Івахненко С.В., Давидюк Т.В., Шахрайчук Т.В.. Інформаційні системи бухгалтерського обліку. /за ред. Ф.Ф. Бутинця. Житомир: ПП «Рута», 2002. 544 с.

2. Шквір В.Д., Загородній А.Г., Височан О.С. Інформаційні системи і технології в обліку : навч. посіб. Львів : Львівська політехніка, 2003. 268 с.

«ПЕРЕХІДНІ» ЛІЖКО-ДНІ ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ДІЯЛЬНОСТІ САНАТОРНО-КУРОРТНИХ ЗАКЛАДІВ

Іваненко В.О., к.е.н., доцент

Житомирський державний університет імені Івана Франка

Наявність значної кількості санаторно-курортних закладів та їх різноманітність зумовлюють їх соціальне значення, що виявляється в можливості розширення та урізноманітнення оздоровчих послуг населенню. Санаторно-курортний комплекс є елементом соціальної інфраструктури держави (незалежно від форми власності підприємств такого комплексу), оскільки забезпечує право на відпочинок та охорону здоров'я населення. У зв'язку з цим ціна санаторно-курортних путівок, що складає доходи, повинна формуватися з урахуванням фактично понесених витрат та норми прибутку, яка б враховувала не лише інтереси власників санаторно-курортних закладів, але й рівень життя населення.

Діяльність санаторно-курортних закладів має ряд особливостей, серед яких можна виділити: велику кількість видів діяльності (окрім основної, яка передбачає надання комплексу послуг з лікування, оздоровлення та відпочинку, здійснюється також низка супутніх та додаткових послуг, які відповідно включаються або не включаються до вартості путівки); наявність обслуговуючих та допоміжних виробництв; сезонність попиту на санаторно-курортні послуги; розрив у часі між фактичним отриманням відповідних послуг та моментом реалізації путівок; тривалість заїздів, які припадають на різні звітні періоди, що зумовлює необхідність визначення фактичної собівартості послуг санаторно-курортного лікування, які були надані протягом звітного періоду тощо. І саме через те, що терміни заїздів за санаторно-курортними путівками не завжди співпадають зі звітними датами, виникають залишки, так звані «перехідні» ліжко-дні, які спричиняють ускладнення щодо організації і методики бухгалтерського обліку витрат діяльності санаторно-курортних закладів і, відповідно, впливає на правильність формування їх фінансових результатів.

За економічним змістом витрати, понесені за невідпрацьованими ліжко-днями є незавершеним виробництвом, оскільки в даній ситуації санаторно-курортні послуги надані не в повному обсязі. Якщо на звітну дату відпочиваючий не отримав всього комплексу санаторно-курортних послуг, передбачених путівкою, то на собівартість санаторно-курортних послуг даного звітного періоду списуються фактичні витрати за відпрацьованими ліжко-днями.

Фактичні витрати розраховуються, виходячи з розміру незавершеного виробництва на кінець звітного періоду, який визначається розрахунковим шляхом. Відсутність методики розрахунку фактичних витрат на кінець звітного періоду вимагає розробки порядку розрахунку незавершеного виробництва, який пропонуємо у наступному вигляді:

$$S'' \text{ рах. 23} = (S'' \text{ рах. 23} + \text{ДО рах. 23}) / (S'' \text{ л/д} + \Phi \text{ л/д}) \times S'' \text{ л/д},$$

де $S'' \text{ рах. 23}$ – незавершене виробництво за невідпрацьованими ліжко-днями на кінець звітного періоду; $S'' \text{ рах. 23}$ – незавершене виробництво за невідпрацьованими ліжко-днями на початок звітного періоду; ДО рах. 23 – виробнича собівартість, тобто сукупність понесених витрат для надання санаторно-курортних послуг у звітному періоді; $S'' \text{ л/д}$ – невідпрацьовані ліжко-дні попереднього періоду; $\Phi \text{ л/д}$ – відпрацьовані ліжко-дні за звітний період; $S'' \text{ л/д}$ – невідпрацьовані ліжко-дні звітного періоду.

З урахуванням визначеного незавершеного виробництва, фактичну собівартість санаторно-курортних послуг, наданих у звітному періоді (ФС), пропонуємо розраховувати наступним чином:

$$\text{ФС} = S' \text{ рах. 23} + \text{ДО рах. 23} - S'' \text{ рах. 23}$$

У кінці звітної періоду розрахована фактична собівартість санаторно-курортних послуг списується на рахунок 903 «Собівартість реалізованих робіт, послуг».

Використання запропонованого порядку формування фактичної собівартості санаторно-курортних послуг знизить трудомісткість робіт з розрахунку незавершеного виробництва, а також забезпечить економічно обґрунтоване формування ціни санаторно-курортної путівки на основі визначення перехідних ліжко-днів.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ДОРОЖНЬОБУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Костенко Ю.О., к.т.н., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Рівень розвитку та технічний стан дорожньої мережі істотно та різноманітно впливають на економічний та соціальний розвиток країн та окремих їх регіонів. Автомобільні дороги є комплексом інженерних споруд, призначених для забезпечення цілорічного, безперервного, зручного і безпечного руху автомобілів з розрахунковим навантаженням і встановленими швидкостями в будь-яку пору року і в будь-яких погодних умовах. У зв'язку з лідерством автомобільних доріг за протяжністю у світовій транспортній системі автотранспорт відіграє провідну роль у перевезеннях пасажирів (забезпечує 80% світового пасажирообігу).

Ефективно керувати та розпоряджатися наявними фінансовими ресурсами дорожньобудівельних підприємств дозволяє впровадження управлінського обліку. На сьогодні управлінський облік – це не лише облік витрат підприємства, а й добре організований аналітичний облік. Управлінський облік дорожніх організацій передбачає витрати на придбання матеріалів та запасів, будівництво та реконструкцію доріг, ремонт робочих машин, виробництво будівельних матеріалів тощо.

Управлінський облік - це процес виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі інформації, яка використовується менеджерами різних рівнів управління підприємством для планування, оцінки та контролю його діяльності та прийняття рішень [1].

Дорожнє господарство – це єдиний виробничо-господарський комплекс, до складу якого входять автомобільні дороги загального користування та інженерні споруди на них, а також підприємства та організації, що здійснюють будівництво, реконструкцію, ремонт, експлуатаційне утримання автомобільних доріг та іншу діяльність, пов'язану із забезпеченням функціонування та розвитку мережі автомобільних шляхів [2].

Можна виділити цілу низку факторів, що впливають на організацію управлінського обліку в дорожньому господарстві України.

Слід зазначити, що з дорожнього господарства України характерний значний рівень державного регулювання:

- при виробництві дорожньо-будівельних робіт в обов'язковому порядку необхідно застосовувати ДБН («Державні будівельні норми»), а також дотримуватись санітарних та пожежних вимог та техніки безпеки;
- більшість підприємств та організацій дорожнього господарства підпорядковані державі;
- в більшості випадків дорожні роботи проводяться на замовлення держави, тому пошук та вибір підрядника на проведення дорожніх робіт здійснюється тільки шляхом проведення тендеру (правила проведення якого також встановлюється державою).

Для проведення дорожньо-будівельних робіт обов'язково складання проектно-кошторисної документації є обов'язковим для кожного об'єкта будівництва, а від якісного складання кошторису на етапі планування в кінцевому підсумку залежить фінансовий результат проекту.

Технологія будівництва, реконструкції, ремонту та утримання доріг має певну специфіку, пов'язану з виконанням робіт просто неба та великими обсягами земляних робіт, а також з необхідністю концентрації людських ресурсів, обладнання, техніки, матеріалів на будівельних ділянках, віддалених від місць поселення [2]. Тому для дорожнього будівництва характерний тривалий, уривчастий (обмеження за температурними режимами) інвестиційний цикл. Це призводить до значної кількості незавершеного виробництва. Крім того, кожен об'єкт дорожнього будівництва унікальний, тому кожен проект повинен розроблятися індивідуально, в тому числі з урахуванням геофізичних особливостей місця будівництва.

Більшість учасників ринку дорожньо-будівельних робіт є вертикально та горизонтально інтегрованими структурами. Наприклад, до складу публічного акціонерного товариства «Державна акціонерна компанія «Автомобільні дороги України» входять 33 дочірні підприємства, які діють у всіх областях України та мають більше 350 філій (райавтодори, ДЕУп, ДЕУ) [3].

Не можна не відзначити, що для багатьох підприємств та організацій дорожньої галузі характерні консервативність управлінського персоналу та досить часто його невисока кваліфікація. Тому впровадження різних управлінських технологій, наприклад бюджетування, може закінчитися невдачею через відсутність у керівника підприємства (власника бюджету) розуміння призначення та суті бюджетування, а також через неможливість внаслідок цього використати складений ним бюджет для ухвалення управлінських рішень.

Перелічені вище особливості підвищують ризики під час здійснення планування фінансової складової діяльності. Зменшити ці ризики можна шляхом створення ефективної системи управління кожного підприємства та організації шляхового господарства, а саме – впровадження системи управлінського обліку та бюджетування.

Література:

3. Управлінський облік : підручник / Г.О. Партін, А.Г. та ін.; Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2013. 280 с.
4. Шинкаренко В.Г. Бурмака М.М. Галузеві особливості розвитку дорожнього господарства. *Економіка транспортного комплексу*. 2011. Вип. 18. С. 143-153.
5. ДАК «Автомобільні дороги України» : веб-сайт. URL: <https://adu.com.ua/pro-kompaniiu/>

ОСОБЛИВОСТІ НОРМУВАННЯ ВИТРАТИ ПАЛИВА ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ НЕ АВТОМОБІЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

*Кривошапов С.І., к.т.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Підприємства мають здійснювати облік матеріальних ресурсів, які є у господарській діяльності. Якщо на балансі підприємства знаходяться дорожньо-транспортні засоби, то необхідно проводити облік споживання паливно-мастильних матеріалів у натуральному та вартісному вигляді. Також витрати на паливо можуть враховуватися для автомобілів які взяти в оренду.

Нормування палива автомобільним транспортом закріплено на законодавчому рівні [1]. Цей закон є обов'язковим для виконання для всіх підприємств, які мають безпосереднє підпорядкування до Міністерства інфраструктури України.

Норми [1] визначають базову норму витрати палива для різних марок транспортних засобів, але їх кількість дуже обмежена. Норми [1] не змінювались більш 10 років, отже у них відсутні дані для нових автомобілів.

Проте закон [1] не пройшов реєстрацію у Міністерстві юстиції України. Отже, вважатимуться, що це норми не мають міжвідомчий характер, тобто не поширюється на підприємства, які не підпорядковуються Міністерству інфраструктури України.

Згідно з листом Міністерства юстиції України № 1112-0-4-14/10.1 від 28.02.2014 року, було внесено пояснення, що наказ [1] є актом нормативно-технічного характеру та відповідно до положення [2] «державної реєстрації в Міністерстві юстиції не підлягає та є чинним без такої».

Згідно з листом Головного контрольно-ревізійного управління України № 20-14/1232 від 11.08.2010 року, рекомендовано що «іншими центральними органами виконавчої влади, підприємствами, установами, організаціями повинні бути розроблені власні нормативні документи щодо нормування витрат палива та мастильних матеріалів відповідно до законодавства».

Галузеві норми витрати палива були розроблені для машин будівельної галузі [3] та на роботу дорожньо-будівельних і спеціальних машин для Державного агентства автомобільних доріг України [4].

Режим руху спеціальних автомобілів, які застосовуються у різних підприємствах, відрізняється від навантаження для транспортних автомобілів. Наприклад, автомобілі швидкої медичної допомоги, що належать до Міністерства охорони здоров'я України, експлуатуються із підвищеними швидкостями. Часто спеціальне обладнання таких автомобілів встановлюється на заводське шасі, а додаткова вага не враховується у витраті палива. Бригада швидкої допомоги, що складається з 2-3 осіб, постійно рухається з машиною, а також необхідно враховувати вагу хворої та супроводжуючої особи. На транспортному засобі може встановлюватись додаткове медичне обладнання, яке споживає значну енергію, яка відбирається від двигуна автомобіля. Всі ці особливості не враховані у нормах витрати на паливно-мастильні матеріали [1].

Нормування витрати палива необхідно проводити для розрахунку загальних витрат на господарську діяльність підприємства, з яких розраховуватимуться податкові виплати. Обсяги споживання палива впливають на величину тарифів, значення яких є критичними для неприбуткових бюджетних та комунальних підприємств.

Раніше витрата палива понад норми відносився до негосподарської діяльності або до нецільових витрат. Зараз Податковий Кодекс України (ПКУ) не робить відмінностей на нормативне чи наднормативне споживання паливно-мастильних матеріалів. Перевитрата палива не обкладається додатковими штрафами та відрахуваннями. Витрати на паливо відбувається щодо розрахунків фінансового результату до оподаткування, а у ПКУ не передбачено корегування фінансового результату на перевищення витрат палива понад норми, яка була зазначена у нормах [1].

У бухгалтерському обліку фіксується тільки витрати палива за фактичним споживанням. Але обов'язково потрібно, щоб фактичне споживання палива було підтверджено оформленими належним чином первинними документами.

Отже, перспективним напрямком щодо подальшого вдосконалення методики нормування витрат палива є: розробка галузевих норм витрати паливно-мастильних матеріалів; враховувати особисті режими роботи та навантаження транспортних засобів (переобладнання машини, встановлення додаткових споживачів енергії, рух машини з пониженими або підвищеними швидкостями, тривалі зупинки з включеним двигуном тощо); найчастіше вносити зміни і доповнення значень базової норми витрати палива [1] для нових марок автомобілів чи переходити до розрахункових методів [5] щодо визначення норм витрати палива за технічними показниками автомобілів.

Література:

1. Норми витрат палива і мастильних матеріалів на автомобільному транспорті. Нормативний документ, затверджений Міністерством інфраструктури України 07.10.2011. Київ: ДП «ДержавтотрансНДІпроект», 2012, 120 с.

2. Про затвердження Положення про державну реєстрацію нормативно-правових актів міністерств та інших органів виконавчої влади. Постанова

Кабінету Міністрів України № 731 від 28 грудня 1992 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/731-92-п#n59>.

3. ДБН В.2.В-12-2000. Типовые нормы расхода топлива и смазочных материалов для эксплуатации техники в строительстве. URL: https://dnaop.com/html/34212/doc-ДБН_В.2.В-12-2000.

4. Норми витрат паливно-мастильних матеріалів на роботу дорожньо-будівельних та спеціальних машин Н218. "Укравтодор" 043-96. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0156625-96>.

5. Говорущенко Н.Я., Туренко А.Н. Системотехника транспорта (на примере автомобильного транспорта). Харьков: ХГАДТУ, 1998, 474 с.

ПОНЯТТЯ ПОДАТКОВОГО ТИСКУ НА ДОХОДИ ГРОМАДЯН ТА ПІДХОДИ ДО ЙОГО ОЦІНКИ

*Маліков В.В., д.держ.упр., професор
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

На теперішній час немає єдиного поняття податкового тиску. Деякі автори віддають перевагу назві цього показника як податкове навантаження. Розгляду питань податкового навантаження присвячені роботи широкого кола науковців [1, 2].

Під податковим навантаженням у широкому сенсі можна розуміти ступінь вилучення державою фінансових ресурсів як на загальнодержавному рівні, так і на рівні окремого господарюючого суб'єкту з метою виконання нею політичної, економічної та соціальної функцій. Розглянемо деякі підходи до оцінки податкового тиску.

Макурін А.А. пропонує розрахунок показника податкового навантаження підприємства здійснювати шляхом співвідношення суми податкових платежів, тягар від сплати яких припадає тільки на підприємство, та прибутку підприємства до оподаткування [3].

Система показників ефективності оподаткування підприємств представлена Гречко А.В. За економічною сутністю вони відображають різні сторони та аспекти податкового тиску. В складі таких показників наступні: індекс загального податкового навантаження, питома вага окремого податку у структурі податкових платежів, коефіцієнт податкового навантаження на фінанси підприємства, коефіцієнт податкового навантаження на власний капітал, коефіцієнт податкового навантаження на чистий прибуток, податкомісткість діяльності підприємства, коефіцієнт ефективності соціальних платежів, коефіцієнт ефективності податку на доходи фізичних, коефіцієнт ефективності оподаткування трудових ресурсів, загальний показник оподаткування трудових ресурсів та інші [4].

Наведені вище показники податкового тиску не мають нормативних значень. Для різних підприємств з їх особливими умовами виробничої та

фінансово-господарської діяльності рівні таких нормативних значень можуть суттєво відрізнятися.

Однак, деякі науковці за результатами досліджень пропонують умовні межі граничних значень податкового тиску. П. Біфельд визначив її в розмірі 25%, а А. Лаффер пропонує вважати максимальний допустимий податковий тиск не вище 30% одержаних доходів [5].

У рамках нашого дослідження особливий інтерес мають деякі із вищенаведених показників [4].

Коефіцієнт ефективності податку на доходи фізичних осіб: $K_{пдфо} = ПДФО / ФОП$, де ПДФО – податок на доходи фізичних осіб; ФОП – фонд оплати праці. Показує відношення розміру сплаченого підприємством податку на доходи фізичних осіб до бази оподаткування (фонду оплати праці), Коефіцієнт ефективності оподаткування трудових ресурсів: $K_{тр} = Пзп / ФОП$, де Пзп – платежі з заробітної плати; ФОП – фонд оплати праці. Показує відношення розміру сплачених податків з заробітної плати до бази оподаткування (фонду оплати праці) Загальний показник оподаткування трудових ресурсів: $П_{тр} = \sum Пзп$, де $П_{тр}$ – податки з трудових ресурсів; Пзп – платежі з заробітної плати. Показує суму загальних платежів з трудових ресурсів підприємства.

У рамках ще одного підходу [6] показником податкового навантаження на рівні держави є податковий коефіцієнт як відношення суми сплачених податків та зборів у рамках загальнообов'язкового державного соціального страхування до валового внутрішнього продукту. Сума сплачених податків визначається положеннями Податкового кодексу України та законодавством України у сфері сплати єдиного соціального внеску (податку). Податковий коефіцієнт відображає частку валового внутрішнього продукту, що перерозподіляється податковою системою держави.

Податкове навантаження розглядається як на рівні суб'єкта господарювання, так і у розрізі галузей економіки. Одним із способів розрахунку податкового навантаження розглянуто системний підхід до виміру навантаження [7]. Цей метод полягає у визначенні рівня податкового навантаження на основі моделі формування дохідної частини бюджету. Позитивний момент даного підходу - можливість виміру навантаження в умовах законодавчих змін та визначення впливу окремих статей бюджету на рівень податкового навантаження з використанням апарата факторного аналізу.

Новік О.І. пропонує на загальнодержавному рівні оцінювати податкове навантаження відношенням загальної суми податкових платежів до валового внутрішнього продукту. На рівні окремого господарського суб'єкта податкове навантаження оцінювати співвідношенням суми податків та чистого прибутку підприємства [8].

Загальноприйнятими підходами до оцінки податкового навантаження вважаються такі: відношення суми податків до валового внутрішнього продукту, відношення суми податків до бюджету до доходу приватного сектору

економіки, різниця між податковими надходженнями від приватного сектору та видатками і трансферами на його утримання [9].

За результатами аналізу підходів до оцінки податкового тиску можна зробити висновок, що завдання оцінки податкового тиску на доходи громадян системно не розглядалося та потребує подальших досліджень.

Література:

1. Лоханова Н. Податкове навантаження в Україні як чинник впливу на стан економічної стійкості підприємств. *Економіст*. 2012. №4. С. 46-49.
2. Цимбалюк І. О., Вишневська Н. В. Податкове навантаження, як критерій ефективності ведення податкової політики. *Економический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов*. 2012. №. 19-1.
3. Макурін А.А. Теорія оподаткування : навч. посіб. Дніпро: НТУ «ДП», 2018. 75 с. URL: <http://nmu.org.ua>
4. Податкова система: конспект лекцій з дисципліни «Податкова система»: навч. посіб. для студ. спеціальності 051 «Економіка», спеціалізації «Економіка підприємства» освітнього ступеня «Бакалавр» денної та заочної форм навчання / уклад. Гречко А.В.К., 2018. 171 с.
5. Сухарева Л.О., Сухарев П.М., Глущенко Я.І. Податкове планування в системі управління підприємством: [монографія]. Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. 209 с
6. Галушка В.О. Суперечності бюджетної системи та податкової політики в сучасних умовах. Збірник наукових праць за матеріалами III міжнародної науково-практичної конференції «Фінансова система країни: проблеми та перспективи розвитку». К.: ЕКОМЕН. 2009. С. 47-49.
7. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08 липня 2010 р. № 2456-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17>.
8. Новік О.І. Тлумачення поняття «податкове навантаження» у вітчизняній та зарубіжній літературі. URL: <http://global-national.in.ua/archive/6-2015/155.pdf>
9. Буряченко А.Є. Податкове навантаження та податкова політика держави URL: <https://www.ndifp.com/1175/>

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО СУПРОВОДУ ЛОГІСТИЧНИХ ОПЕРАЦІЙ У МІКРОЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМАХ

*Плиса З.П., к.е.н., доцент
Плиса В.Й., к.е.н., професор*

Львівський національний університет імені Івана Франка

Сьогодні „світ вступив у нову епоху цифрової глобалізації, яка визначається безперервними потоками даних, які містять інформацію, знання, ідеї, інновації” [1, с.61]. Прискорення реалізації „сценарію цифрового розвитку

національних економік, активізація створення та стрімкий технологічний розвиток цифрових інфраструктур як основи використання переваг цифрового світу у повсякденному житті та платформи для досягнення ефективності економіки взагалі” [2], стрімке збільшення числа користувачів *Internetу*, сигналізують бізнесу в Україні про можливості цифрової трансформації процесу обліково-аналітичного супроводу логістичних операцій у мікрологістичних системах.

Цифрова трансформація обліково-аналітичного супроводу логістичних операцій у мікрологістичних системах є важливим етапом в процесі розроблення теоретичних і методичних засад та практичних рекомендацій щодо моделювання облікового й аналітичного забезпечення логістичних операцій, спрямованого на забезпечення обліково-аналітичною інформацією механізму управління логістикою підприємства.

Інформація, отримана підсистемою обліково-аналітичного супроводу логістичних операцій у мікрологістичних системах, є основою для ухвалення більшої частини рішень в системі управління логістичною діяльністю підприємства. Дані, які згруповані та деталізовані за відповідними ознаками з використанням інформаційних технологій, дають змогу зробити оперативний висновок про ефективність логістичних операцій, з’ясувати перспективи розвитку цифрової системи, оцінити ризики.

В організації ефективної підсистеми обліково-аналітичного супроводу логістичних операцій у мікрологістичних системах „важливу роль відіграють загальноприйняті принципи, що виражають основні положення теорії, яку вивчають. Принцип означає вихідне, базове положення науки, яке зумовлює усі наступні твердження. Вони можуть бути закріплені в законодавчому порядку або сформульовані та рекомендовані професійними організаціями бухгалтерів, аудиторів чи аналітиків, ґрунтуватися на теорії і практиці бухгалтерського обліку й економічного аналізу, правових прецедентів і господарських традицій” [3, с.14].

Цифрова трансформація підсистеми обліково-аналітичного супроводу (організація облікового й аналітичного забезпечення) логістичних операцій у мікрологістичних системах потребує системного підходу. При цьому обов’язковим є дотримання таких принципів: цілісності, всебічності, системоутворювальних відносин, динамічності, субординації та випереджувальних відносин, а також адаптивності, паралелізму, ритмічності, безперервності, прямопливності та пропорційності.

Разом із тим відносно відокремлені прийоми тільки у своїй єдності та сукупності забезпечують повне вивчення предмета бухгалтерського обліку й економічного аналізу операцій логістичних операцій у мікрологістичних системах, одержання необхідної для управління підприємством інформації. Поєднання різних прийомів бухгалтерського обліку й економічного аналізу логістичних операцій у мікрологістичних системах з використанням інформаційних технологій забезпечить суцільне й безперервне вивчення його об’єкта – матеріального потоку в нерозривному зв’язку з фінансовими,

інформаційними й іншими потоками як по вертикалі, так і по горизонталі. При цьому досягається основна мета – отримання оперативної правдивої інформації про логістичні операції, їх ефективність та вплив на результати діяльності.

Формування ефективної підсистеми обліково-аналітичного супроводу логістичних операцій у мікрологістичних системах з використанням сучасних інформаційних технологій дасть змогу інтегрувати отримані інформаційні потоки (результати облікових реєстрацій і аналітичних інтерпретацій) в єдину систему інформаційного забезпечення управління логістичною діяльністю, що в свою чергу підвищить рівень її безпеки.

Досліджуючи проблеми цифрової трансформації обліково-аналітичного супроводу логістичних операцій у мікрологістичних системах в подальшому потрібно: виявити специфіку основних етапів та розкрити основні закономірності генези цифрової трансформації обліково-аналітичного супроводу логістичних операцій у мікрологістичних системах; здійснити науковий аналіз теоретичних і практичних підходів до дослідження проблем цифрової трансформації обліково-аналітичного забезпечення логістичних операцій у мікрологістичних системах; розробити методiku оцінки ефективності та виробити конкретні рекомендації щодо підвищення ефективності облікового супроводу та аналітичної інтерпретації логістичних операцій у мікроекономічних системах на основі використання передових інформаційних технологій.

Література:

1. Руденко М.В. Цифровізація економіки: нові можливості та перспективи. *Економіка та держава*. 2018. № 11. С. 61-65.
2. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації. Розпорядження КМУ від 17 січня 2018 р. № 67-р. // База даних „Законодавство України” / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80#Text> (дата звернення: 10.11.2022).
3. Плиса В.Й., Плиса З.П. Облік і аудит : навч. посіб. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2017. 684 с.

РОЛЬ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ У БЮДЖЕТІ УКРАЇНИ

Семенюк К. М., к.е.н., доцент
Ярута Н. А., студентка 3 курсу

Національний університет водного господарства та природокористування

Державний бюджет складається з податкових надходжень, неподаткових надходжень та інших надходжень. За даними на рис. 1 податкові надходження складають найбільшу частку за статтями доходів, а саме у 2021 році вони становили 85%, тому роль податків для держави є дуже важливою [1].

Вважається, що чим вищий рівень розвитку економіки країни, тим частка податків у структурі надходжень займає вагомніше місце. Для порівняння у високорозвинених країнах частка податкових надходжень має становити більше як 95%, а частка неподаткових надходжень не має перевищувати 5%.

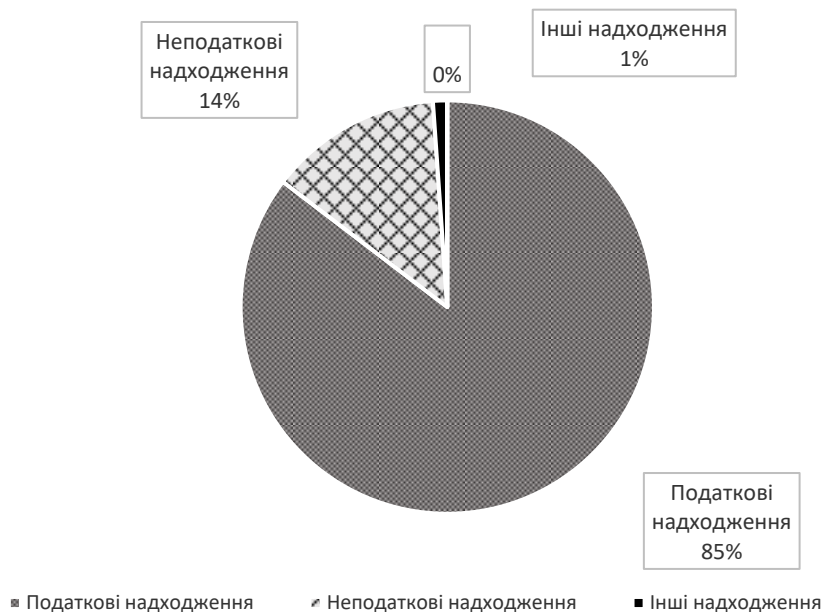


Рис. 1 – Розподіл доходів державного бюджету України за статтями у 2021 р. (млн. грн.) [1]

Податкові надходження є важливим елементом країни, оскільки вони забезпечують наповнення місцевих та загальнодержавних бюджетів. До загальнодержавних податків, що сплачуються на всій території України є податок на прибуток підприємства, податок на доходи фізичних осіб, податок на додану вартість, акцизний податок, екологічний податок, рентна плата та мито. Основними бюджетонаповнюваними податками зведеного бюджету є три податки – це податок на доходи фізичних осіб, податок на прибуток і податок на додану вартість. Вони наповнюють близько 70% зведеного бюджету України [2].

Якщо прослідкувати загальну динаміку надходжень податків до бюджету, то можна побачити, що з кожним роком їх частка у структурі та кількість коштів збільшується. У 2019 році податки склали 799 776,0 млн. грн., це складає 80% у структурі надходжень коштів до Держбюджету. У 2020 році цей показник становив 851 115,6 млн. грн., це становило 79% у структурі. У 2021 році надходження також зросли і становили 1 107 090,9 млн. грн., що склало 85%. Варто також розглянути надходження податків під час військового вторгнення на територію України. На 01.10.2022 року кількість податкових надходжень становила 686 327,4 грн. млн., це склало 55% у структурі доходів [1]. Якщо порівняти з аналогічним періодом 2021 року, то можна стверджувати, що кількість податкових надходжень за час війни збільшилась на 17,9% [4]. Вважаємо, це явище позитивним, оскільки економіка у час війни дуже

постраждала, але не зважаючи на це, надходження до бюджету збільшилися, що пов'язано з швидким відновленням роботи та бізнесу на тих територіях, де це було можливо, а також з підтримкою держави, яка скасувала певні види податків на час воєнного стану.

З кожним роком податки займають вагомніше місце і у місцевих бюджетах. Політика децентралізації позитивно вплинула на місцеві бюджети, оскільки такі податки як податок на майно, єдиний податок, збір за місця для паркування транспортних засобів, туристичний збір - сплачуються у місцеві бюджети. Звичайно, що вище згадані надходження не покривають всі витрати, тому місцеві бюджети отримують міжбюджетні трансферти з Державного бюджету України.

Податкова система України регулює надходжень фінансових потоків до бюджетів та до державних цільових фондів, що справляються у встановленому законами України порядку, а нагромадженні у бюджеті кошти є підґрунтям для реалізації основних функцій, що покладені на державу: фіскальну, розподільну, регулюючу [3].

До податкових надходжень належать податки, збори та обов'язкові платежі, які сплачує кожен громадянин країни. Завдяки податковим надходженням відбувається розподіл і перерозподіл валового внутрішнього продукту (ВВП) за підрозділами виробництва, галузями економіки, адміністративно-територіальними утвореннями, верствами населення, також податки є важливим важелем економічного впливу держави. А їх відсутність в економіці держави неможлива, оскільки фінансова система держави одразу зупиниться на місці, бо зникне головне джерело бюджетних надходжень. Податкова система України не є досконалою, а військові дії ще більше сповільнили її розвиток, тому потрібно прозоро проводити операції надходжень та видатків і подбати про вчасне наповнення бюджету України.

Література:

1. Офіційний сайт Міністерства Фінансів. Звіти за 2019-2022 роки.
URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income/>
2. Пацюк, О. О., Луценко О. А. Податкова система України. Податки та їх класифікація, 2020.
3. Римар, Г. Роль та функції податків в економіці держави, 2019.
4. Українська правда. Надходження податків під час війни.
URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/11/3/693435/>

ШАҒЫН КӘСІПОРЫНДАРДА ЕСЕПКЕ АЛУДЫ ЖЕТІЛДІРУ МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ЖОЛДАРЫ

Айыпова Т.А., ст. преп., м.э.н.

Казахский автомобильно-дорожный институт имени Л.Б.Гончарова

Қазақстан экономикасының дамуы басқа факторлармен қатар шағын кәсіпкерліктің дамуымен тығыз байланысты.

Дағдарыс кезінде шағын кәсіпорындар қатаң бәсекелестік жағдайында жұмыс істейді, несие беруде қиындықтар туындайды және салық жүктемесін арттырады. Сонымен қатар, шағын кәсіпорындарда сыртқы өзгерістерге тез жауап беру мүмкіндігі бар, бірақ көбінесе болып жатқан процестердің барабарлығын бағалау қиынырақ. Сондай-ақ шағын кәсіпорындарға бухгалтерлік есепті ұйымдастыру және жүргізу кезінде елеулі жеңілдіктер берілді [1].

Шағын бизнестің дамуы мен тұрақты жұмыс істеуі үшін басшылық үшін тұрақты жұмыс істеудің негізі болатын нақты және қолдануға және түсінуге оңай есепке алу схемалары қажет. Ол үшін бухгалтерлік, салықтық есепке алуды, сондай-ақ объективті ақпаратты көрсететін жедел-техникалық есепке алу деректерін қамтитын бірыңғай есепке алу-ақпараттық жүйесін қалыптастыру қажет. Шағын бизнес сонымен қатар басқару шығындарын азайтумен, салықтық, қаржылық және статистикалық есепке алудың жеңілдетілген жүйесін жүргізу мүмкіндігімен сипатталады.

Қазақстандағы шағын бизнесті қолдау үшін әртүрлі деңгейдегі шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау бағдарламалары және шағын кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымын құрайтын ұйымдар бар. Бұл ретте ең кең тарағаны шағын кәсіпкерлік субъектілерін қаржылық қолдау: Кредиттеу, субсидиялау және гранттар бөлу болып табылады.

Қазақстанда шағын бизнес субъектілері арнайы салық режимдерін белсенді қолданады. Арнайы салық режимдеріне мыналар жатады:

1. патент негізінде;
2. арнайы мобильді қосымшаны пайдалану;
3. жеңілдетілген декларация негізінде;
4. белгіленген шегерімді пайдалану;
5. бөлшек салық негізінде (2023 жылға дейін) [2].

Шағын бизнес субъектілерінде бухгалтерлік есеп нысанын таңдау келесідей жолмен жүзеге асырылады:

1. қаржылық мүмкіндік;
2. әртүрлі деңгейлерде басқарушылық шешімдерді дайындау, негіздеу және қабылдау үшін ұйымның қаржылық және шаруашылық қызметі туралы сапалы (толық, шынайы) және уақтылы ақпарат қалыптастыру қажеттілігі;
3. бәсекелестерге қатысты нарықтағы шағын бизнестің позициясын анықтау;
4. әлеуетті несие берушілерді анықтау.

Шағын бизнестің бухгалтерлік есеп жүйесін ұйымдастыруды кезеңдер бойынша жүргізген жөн.

Шағын бизнестегі бухгалтерлік есеп жүйесін ұйымдастыру кезеңдері:

- бухгалтерлік есеп қызметін ұйымдастыру;
- есеп саясатын әзірлеу және бекіту;
- түгендеу жүргізу тәртібі;
- құжат айналымы ережелері және есеп ақпаратын өңдеу технологиясы;
- бухгалтерлік есеп нысаны;
- шаруашылық операцияларды ішкі бақылау жүйесі.

Бухгалтерлік қызметті құрылымдық бөлімше ретінде құрудың немесе бухгалтерді штатқа қабылдаудың, сондай-ақ бухгалтерлік есепті мамандандырылған ұйымға берудің нұсқалары қолайлы. Практикалық іске асыру үшін шағын бизнес субъектісі қабылдаған бухгалтерлік есеп шоттарының жұмыс жоспарындағы синтетикалық шоттардың санын қысқартуға болады. Ішкі бақылаудың жұмыс істеуі тексеру, Ішкі аудит және басқарушылық талдау сияқты бақылау нысандарын ұйымдастыру арқылы мүмкін болады.

Шағын бизнестің бухгалтерлік есеп жүйесі кезеңдер бойынша құрылып, барлық бизнес-процестерді үздіксіз, үздіксіз және құжаттамалық есепке алу арқылы мүлік, міндеттемелер және олардың қозғалысы туралы ақпаратты жинау, тіркеу және жинақтаудың реттелген жүйесін ұсынуы керек.

Шағын бизнесті оңтайландыру мен тиімділіктің едәуір резервтері бизнес пен бухгалтерлік есеп технологияларын жетілдіру үшін консалтингті қолданумен байланысты болуы мүмкін [3].

Жоғарыда айтылғандарға қарамастан, шағын бизнес кәсіпорындары сыртқы жағдайлар мен инновацияларға бейімделіп, қарқынды дамып келеді. Шағын кәсіпкерлік субъектілері болып табылатын ұйымдарда бухгалтерлік есепті сауатты және нақты ұйымдастыру бухгалтерлік процестердің еңбек сыйымдылығының айтарлықтай төмендеуін, бухгалтерлік ақпаратты өңдеудің дәлдігі мен жеделдігін арттыруды, демек, басқарушылық шешімдердің сапасын арттыруды қамтамасыз ете алады.

Әдебиеттер тізімі:

1. Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28 февраля 2007 года № 234.
2. «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) Кодекс Республики Казахстан от 25 декабря 2017 года № 120-VI ЗРК.
3. Кондраков Н.П., Кондраков И.Н. Основы малого и среднего предпринимательства: Практическое пособие. М.: Инфра-М, 2017. 192 с.

DÖVLƏT MALİYYƏ NƏZARƏTİ VƏ AUDIT XİDMƏTİ

*Kərimova Mehriban Allahverən qızı, baş müəllim
Mingəçevir Dövlət Universiteti, Azərbaycan*

Maliyyə nəzarətini düzgün təşkil etmək üçün əvvəlcə onun subyektlərini və obyektlərini müəyyən etmək lazımdır. Subyekt kimi fiziki və hüquqi şəxsləri, dövlət orqanlarını, ictimai və kommersiya təşkilatlarını, həmçinin onların struktur bölmələrini və s. misal göstərə bilərik. Dövlət nəzarətini həyata keçirən, idarəedən subyektlərə: Parlament, Prezident, Nazirlər Kabineti, fərdi və kollegiyalı orqanlar aid edilir. Nəzarət olunan və ya idarə olunan subyektlərə aiddir: nazirliklər, xüsusi orqanlar, əməkdaşlar, əhali hüquqi və fiziki şəxslər.

İdarəedən subyektlər iştirak dərəcəsinə görə aşağıdakı kimi qruplaşdırılır:

- bilavasitə idarə edənlər
- təmsilçi vasitəsilə edənlər

Tərkibinə görə isə idarə edən subyektləri belə qruplaşdırılır:

- vahid rəhbərlik
- kollegial rəhbərlik

Prezident, təşkilatın yeganə təsisçisi, cəmiyyətin baş direktoru və s. vahid rəhbərlik subyektinə aiddir. Kollegial idarə edənlərə isə parlament, səhmdar yığıncağı, səhmdar cəmiyyətinin direktorlar şurası və s. aid edilir. Təşkil olunma səviyyəsinə görə nəzarətin iki növü vardır: dövlət və yerli maliyyə nəzarəti. Dövlət maliyyə nəzarəti dedikdə, dövlət büdcəsinin və büdcədən kənar fondların büdcələrinin icra olunmasına, pul dövriyyəsinin təşkilinə, kredit ehtiyatlarının istifadəsinə, dövlət daxili və xarici borclarının, dövlət ehtiyatlarının vəziyyətinə, maliyyə, vergi güzəştləri və üstünlüklər verilməsinə edilən nəzarət başa düşülür. Dövlət maliyyə nəzarəti – dövlət hakimiyyəti və yerli özünü idarəetmə orqanları, fiziki və hüquqi şəxslər tərəfindən ölkəmizin və yerli subyektlərin qanunvericiliyinə riayət edilməsini, dövlətin maddi, maliyyə resurslarının istifadəsinin səmərəliliyinin və effektivliyinin yoxlanmasıdır. Bütövlükdə respublikamızda maliyyə nəzarətini həyata keçirən bir neçə dövlət orqanları fəaliyyət göstərir: AR-nın hökuməti, AR Prezidentinin nəzarət idarəsi, Hesablama Palatası, Dövlət Xəzinədarlığı, maliyyə-büdcə nəzarətinin yerli orqanları, Dövlət Vergi Xidməti, Gömrük Komitəsi, Mərkəzi Bank və s.

Maliyyə nəzarəti sistemində Hesablama Palatası xüsusi yer tutur. Hesablama Palatası AR Konstitusiyasının 92-ci maddəsinə əsasən dövlətin mülkiyyətinə və pul vəsaitlərinə nəzarəti həyata keçirən orqanıdır. Onun fəaliyyəti “Hesablama Palatası haqqında” 02 iyul 1999-cu il tarixli qanunla tənzimlənir. O cümlədən, Hesablama Palatası Milli Məclisə hesabat verən, daimi fəaliyyət göstərən dövlət büdcə-maliyyə nəzarəti orqanıdır. Lakin bununla yanaşı o, təşkilati və funksional müstəqilliyə malikdir. Büdcənin icrasına nəzarəti həyata keçirərkən Hesablama Palatası qanunilik, obyektivlik, müstəqillik və aşkarlıq prinsiplərini nəzərə alaraq həyata keçirir. Hesablama Palatasının fəaliyyətinin hüquqi əsasları AR-nın Konstitusiyası, Hesablama Palatası özünün fəaliyyətini iş planı əsasında həyata keçirir. Hesablama Palatası qarşısında duran məsələlərin reallaşma prosesində nəzarət-təftiş, ekspert-

analitik, informasiya və digər fəaliyyət növlərini həyata keçirir, büdcənin və büdcədənəkar fondların, aşağıda nəzərdə tutulan nəzarət və icra üzrə vahid sistemlə təmin edir:

1. Hesabat ilində icra üçün operativ nəzarətin təşkili və keçirilməsi;
2. Büdcənin və büdcədənəkar fondların büdcələrin ayrı-ayrı bölmələri və maddələri üzrə kompleks təftişlərin və tematik yoxlamaların aparılması;
3. İcmal büdcənin və AR maliyyə məsələlərinə toxunan büdcə layihələrinin, qanunlar və digər normativ hüquqi aktlarının, AR beynəlxalq müqavilələrin ekspertizası;
4. Büdcə prosesində pozuntu və əyintilərin analizi, onların aradan qaldırılması və həmçinin bütövlükdə büdcə qanunvericiliyinin təkmilləşdirilməsi üçün təkliflər hazırlanması və s.

Dövlət büdcəsinin icrasına ilkin və cari nəzarəti Dövlət Xəzinədarlığı həyata keçirir. Dövlət xəzinədarlığı Maliyyə Nazirliyinin təbəçiliyindədir və 2000-ci ildən etibarən fəaliyyət göstərir. Xəzinədarlıq müəyyən olunmuş sahədə səlahiyyətlərin reallaşması məqsədi ilə aşağıdakı hüquqlara malikdir:

1. Müəyyən olunmuş qaydada müəyyən edilmiş sahənin fəaliyyəti məsələləri üzrə lazımi qərar çıxarmaq üçün məlumat tələb etmək və almaq;
2. Müəyyən edilmiş sahənin fəaliyyətində lazımi ekspertiza, analiz və qiymətləndirmə, həmçinin elmi tədqiqatlar aparılmasını təşkil etmək;
3. Xəzinənin ərazi orqanlarının fəaliyyətinə nəzarəti həyata keçirmək;
4. AR Maliyyə Nazirliyinin razılığı ilə xəzinədarlığın ərazi orqanlarını yenidən qurmaq və ləğv etmək və s.

Azərbaycanın müstəqillik əldə etdiyi andan etibarən seçdiyi bazar münasibətləri inkişaf yolu ölkənin iqtisadi yüksəlişinin təmin olunması üçün mühüm rol oyna-maqdadır. Ölkədə həyata keçirilən islahatlar sahibkarlıq fəaliyyətinin genişləndirilməsi ilə bağlı görülən kompleks tədbirlər ölkənin sosial-iqtisadi həyatında nəzərə-çarpacaq uğurların təmin olunmasına əlverişli zəmin yaratmışdır. Məhz bunun bariz nümunəsidir ki, Azərbaycan Respublikası prezidentinin 2002-ci il 2 sentyabr tarixli fərmanı ilə təsdiq edilmiş “ Xüsusi razılıq (Lisenzia) tələb olunan fəaliyyət növ-lərinin siyahısı”na mühüm strateji fəaliyyət növü kimi auditor fəaliyyəti də daxil edilmişdir. 1995-ci il iyun ayının 20-də Azərbaycan Respublikasının Milli Məclisi “Auditor xidməti barədə” Azərbaycan Respublikası Milli Məclisinin 1994-cü il 16 sentyabr tarixli qərarının icrasını təmin etmək məqsədi ilə “Azərbaycan Respublikası Auditorlar Palatasının təşkilinin təmin edilməsi barədə “qərar qəbul etdi.

1996-cı il aprelin 4-də Azərbaycan Respublikasının Auditorlar Palatası öz fəaliyyətinə başladı. Audit - təsərrüfata nəzarət formasıdır. “Auditor fəaliyyəti haqqında” qanunda müvafiq olaraq audit təşkilatların və fərdi sahibkarların mühasibat uçotu və maliyyə hesabatının müstəqil yoxlanması üzrə sahibkarlıq fəaliyyətidir. Daxili audit təşkilatının əməliyyatlarının yaxşılaşdırılması və əlavə dəyərin yaradılması ilə bağlı nəzərdə tutulmuş obyektiv qiymət qoyma və konsultasiya fəaliyyəti ilə məşğul müstəqil xidmətdir. O, təşkilata riskləri idarəetmə, nəzarət və idarəetmə proseslərin səmərəliliyinin, artırmaqla və qiymətdoymaya sistemli, nizama salınmış münasibət

əlavə edərək öz məqsədlərinə nail olmaqla kömək edir. Daxili audit təşkilatının daxili nəzarət sisteminin arasıkəsilməyən monitorinqin və onun daxili kapitalla qiymət-qoyma prosedurlarının bir hissəsidir. Daxili auditə audit planına əlçatan informasiyanın yoxlanması və qiymətləndirilməsi, nəticələrin bildirilməsi, tövsiyələrə riayət olunmasının və problemlərinin həll olunmasının işlənməsi daxildir.

Maliyyə nəzarəti həyata keçirən müxtəlif orqanlarının qarşılıqlı fəaliyyətinin təşkilati məsələləri nəzarətinin inkişafının bütün mərhələlərində böyük əhəmiyyətə malik olmuşdur. Təftişin təyin edilməsi və keçirdiyi zaman müxtəlif dövlət maliyyə nəzarəti orqanlarının qarşılıqlı fəaliyyəti qaydaları haqqında xüsusi əsasnamə AR Maliyyə Nazirliyinin əmr sərəncamları ilə təsdiq olunmuşdur. Kənar və daxili auditorların maliyyə nəzarətinin keçirilməsi vaxtı, müddəti və tematikası əlaqələndirilməlidir. Bununla əlaqədar olaraq lazım gəldikdə kənar nəzarət daxili nəzarətin hazırlanmış sənədlərini öyrənə və öz işində istifadə edə bilər. Öz fəaliyyəti ilə kənar nəzarət daxili nəzarətin səmərəliliyin artırılmasına müsbət təsir göstərə və ya lazım gəldikdə onun iş prinsiplərinin gedişatına tövsiyələr verə bilər.

Ədəbiyyat:

1. Azərbaycan Respublikasının Konstitutsiyası. Bakı, 1995.
2. “Auditor xidməti haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanunu, Bakı, 1994.
3. “Hesablama Palatası” haqqında Azərbaycan Respublikasının Qanunu. Bakı, 1999.

Секція 6
Управління та адміністрування підприємницької діяльності

**FEATURES OF ENTERPRISE'S ECONOMIC
SECURITY MANAGEMENT**

*Kochkodan V. B., Ph.D (Economics), Associate Professor
Turchyn A. D., student
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas*

Ensuring the sustainable development of Ukrainian enterprises is one of the main issues in the conditions of transformational processes in Ukraine's economy. The negative influence of external and internal environments factors on the enterprise cannot be avoided, but it is possible to reduce it to a minimum. Therefore, recently more and more scientists pay attention to enterprise's economic security. It is the organization and management of enterprise's economic security that will improve their financial and economic situation and contribute to the sustainable development of Ukrainian economy [1, p. 270].

In a general sense, the economic security of an enterprise is an organizational system of corporate resources effective use, the purpose of which is to prevent threats and create conditions for the stable functioning of the enterprise's divisions [2, p. 251].

Enterprise's economic security management is a complex dynamic process that combines the enterprise management functions (organization, motivation, control, planning and regulation) with the use of enterprise resources in order to develop an operation strategy in accordance with external and internal environmental threats [1, p. 270]. Effective management of enterprise's economic security ensures the effectiveness of the enterprise as a whole only under the conditions of its integral system formation, which is designed to solve the main management tasks. That is why a necessary condition for ensuring the enterprises viability in a market economy is the formation of its economic security management system, which must be considered as a set of interconnected elements that are separated from the environment and interact with it [3, p. 198].

The main tasks of such a system are [4, p. 95]:

- protection of legal rights and interests of the enterprise and its employees;
- collection, analysis and evaluation of information about external and internal threats to the stable functioning and development of the enterprise;
- ensuring the preservation of material values and information that constitutes enterprise's commercial secrets;
- collection of the necessary information for the development of the most optimal management decisions on the strategy and tactics of the enterprise's economic activity;
- protection against illegal actions by unscrupulous competitors;

- prevention of infiltration into the enterprise of competitors' economic intelligence structures, organized crime and individuals with illegal intentions;
- provision of enterprise's legal protection;
- checking the business reputation of the staff;
- increasing the loyalty of the population and business partners to the enterprise, which contributes to the implementation of economic activity plans;
- physical and technical protection of property objects and personnel, in particular, top management representatives;
- control over economic security system functioning effectiveness and improvement of its components.

An important element of the enterprise's economic security management system is its management mechanism, which ensures the achievement of security goals and the resolution of set tasks. The enterprise's economic security management mechanism includes such elements as: the philosophy of enterprise's economic security; functions implementing the economic security management process; resource provision of the mechanism; target orientation, containing the main organizational forms and economic tools necessary to ensure the economic security of the enterprise's functioning [2, p. 253].

Economic security management at the strategic, tactical and operational levels allows minimizing the destructive influence of external and internal environments factors on the enterprise to the level within which the enterprise can function without threatening the stability of its activity [3, p. 198].

In modern economic conditions, domestic enterprises are under the constant influence of unfavorable factors of both the internal and external environment, as a result of which they lose their positions on the market. In order to ensure sustainable functioning, enterprises need to rationally manage their economic security based on the principles of complexity, continuity, legality and planning.

References:

1. Uss, Yu. V. "Management of economic security: organizational aspects." *Herald of the economy of transport and industry*, No. 49, 2015. pp. 269-273. DOI: <https://doi.org/10.18664/338.47:338.45.v0i50.53212>. Accessed 11 Nov. 2022.
2. Saloid, S. V. "Management mechanism of economic safety of the enterprise: theoretical aspect." *Economic Bulletin of the National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"*, No. 14, 2017, pp. 250-254. DOI: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.14.2017.108778>. Accessed 11 Nov. 2022.
3. Maslak, O. I., Hryshko, N. Ye. "The economic security management of enterprise according to the principles of its rational level provision." *Marketing and innovation management*, No. 1, 2013, pp. 198-208.
4. Zhukova, L. M., Platonov, V. I. "Enterprise economic security management system." *Investments: practice and experience*, No. 23, 2019, pp. 93-98. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2019.23.93>. Accessed 11 Nov. 2022.

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ НА АТП

Бочарова Н.А., к.е.н., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Сучасний стан економіки країни та необхідність здійснення реформ на Україні призвели до необхідності удосконалення системи й підсистем управління автотранспортним підприємством. Однією з найважливіших проблем, пов'язаних з управлінням, є пошук шляхів удосконалення системи контролю на підприємстві. Весь процес управління підприємством здійснюється шляхом реалізації основних функцій управління. При цьому функції мають свою спрямованість. Якщо розглядати процес управління з позиції реалізації функції контролю, то планування спрямоване на розробку стандартів, мотивація необхідна для стимулювання їхнього виконання, регулювання розробляє варіанти реалізації програм з досягнення стандартів.

Контроль проводить спостереження за виконанням стандартів, аналізує результати, виявляє відхилення та розробляє можливі шляхи їхнього усунення й недопущення. Для реалізації на практиці системи контролю багато учених вважають за необхідне більш докладно розглядати методи контролю.

У наукових працях різних авторів зустрічаються різні класифікації методів за декількома ознаками [1, 2, 3]. Єдності думок серед учених немає. Тому виділимо основні ознаки поділу методів: загальні, загальнонаукові, власні (органолептичні, розрахунково-аналітичні, документальні, узагальнення і реалізації результатів контролю) й специфічні. Система контролю базується на принципах. Тому для побудови системи внутрішнього контролю необхідно сформулювати її основні принципи. Багато учених формулюють принципи контролю [1, 2]. Вони мають різну спрямованість у залежності від цілей проведення контролю. Основними принципами контролю є принципи сталості, ефективності, об'єктивності, своєчасності, поділу контрольних повноважень, відповідальності, повноти охоплення об'єктів контролю, економічності. На сьогодні на АТП застосовуються різні контрольні міри, але їхня ефективність знижується за умови відсутності системного підходу до реалізації контролю на підприємстві. Контроль повинен носити оперативний характер. Він повинний бути спрямований не тільки на виправлення помилок минулого періоду, але і на недопущення їхньої появи в майбутньому. Тому на основі виконаного аналізу пропонується побудувати єдину систему внутрішнього контролю АТП.

Розглядаючи процес контролю, учені в залежності від часу здійснення контрольних дій пропонують проводити його в три етапи: попередній (превентивний), поточний (проміжний) й підсумковий (заключний). Але деякі вчені на третьому етапі виділяють наступний контроль [1-3]. Тобто необхідно визначити який етап проводити в останню чергу підсумковий (заключний) або наступний. Необхідно розрізняти заклjučний й наступний контроль. Поняття «заклjučного контролю» й «наступного контролю» не є синонімічними. Метою

проведення заключного контролю є підведення підсумків за минулий період та аналіз результатів діяльності підприємства. Наступний контроль спрямований на прийняття відповідних рішень, впровадження їх на практиці й недопущення виявлених помилок у наступному періоді. Отже, заключному контролю властивий ретроспективний характер, а наступний контроль має перспективну спрямованість. Таким чином, доцільно виділяти 4 етапи в проведенні контролю на АТП: попередній, поточний, заключний й послідуєчий.

Для попередження зайвих витрат потрібна постійна пильність. Підприємство мов би то створюють заново й при цьому перевіряють, які послуги, у якому обсязі та якої якості необхідні з погляду накладних витрат. Даний метод більш ефективно застосовувати на стадії планування, а не на стадії контролю. Більш ефективним є застосування функціонально-вартісного аналізу (ФВА) накладних витрат. При використанні функціонально-вартісного аналізу учені застосовують 5-6 етапів. Бутинець Ф.Ф. вважає за необхідне здійснення таких етапів, як підготовчий, інформаційно-аналітичний, творчо-аналітичний, дослідницький, рекомендаційний й етап упровадження [1]. Деякі вчені також використовують 6 етапів функціонально-вартісного аналізу: інформаційно-підготовчий, творчий, пусконаладжувальний, виробничий, збутовий й контрольно-експлуатаційний. Але є пропозиції щодо використання 5 етапів: інформаційно-підготовчий, аналітичний, творчий, дослідницький й етап упровадження. Тому, виходячи з усього вищевикладеного, пропонуємо наступні етапи проведення ФВА накладних витрат для підприємств автомобільного транспорту: інформаційно-підготовчий, творчо-аналітичний, реалізаційно-контрольний.

У результаті, якщо виявлені істотні розбіжності й існує імовірність повторення проблем у майбутньому, варто сконцентрувати увагу на конкретних питаннях й вживанні необхідних заходів з запобігання проблемних ситуацій. У випадку якщо фактичні доходи перевищують планові, то аналізуються можливості використання додаткових коштів. Контролюється законність їхнього отримання. За підсумками проведеного аналізу робляться висновки про розвиток підприємства за рік функціонування. Виявляються допущені помилки й недоліки. Аналізуються можливості використання резервів. У залежності від отриманих висновків преміюються або штрафуються працівники, що відповідають за проведення контролю на підприємстві. Приймаються відповідні рішення. Контролюється їхнє виконання й ефективність.

Література:

1. Бутинець Ф.Ф., Виговська Н.Г., Малюга Н.М., Петренко Н.І. Контроль і ревізія: Підручник для студентів спеціальності “Облік і аудит” вищих навчальних закладів. 3-є вид., доп. і перероб. Житомир: ПП “Рута”, 2002. 544 с.
2. Василік О.Д., Леоненко П.М., Юхименко П.І., Ільєнко А.А. Теорія фінансів: Навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 480 с.

3. Дікань Л.В., Щербаков О.І., Ольховський Ю.А. Контроль в бюджетних установах: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни. Х.: ІНЖЕК, 2016. 208 с.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЦІННОСТІ ПРАЦІВНИКІВ РІЗНИХ ПОКОЛІНЬ ДЛЯ РОБОТОДАВЦЯ

*Величко Я.І., асистент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

При створенні системи мотивації праці важливо враховувати особливості кожного покоління, що працює в організації. Теорія поколінь розглядає основні риси поколінь, їх цінності та зовнішні фактори, що вплинули на становлення представників кожного покоління [1-3].

Аналіз структури робочої сили України за віковими групами дає можливість наближено визначити частку представників різних поколінь на ринку праці (таблиця 1).

Таблиця 1 - Приблизне групування робочої сили в Україні за типом поколінь відповідно до статі та типу місцевості у 2021 р., %

Покоління	Усе населення	Жінки	Чоловіки	Міська місцевість	Сільська місцевість
Мовчазне покоління	0,011	0,014	0,010	0,012	0,009
Бєбі-бумери	4,23	4,58	3,91	3,88	4,99
X (хоум-лендери)	64,57	67,57	61,85	66,11	61,20
Y (міленіуми)	24,70	21,77	27,36	24,38	25,41
Z (альфа)	6,49	6,06	6,87	5,62	8,39
Разом	100	100	100	100	100

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України [4]

За даними таблиці 1 можна зробити висновок, що зараз на українському ринку праці переважають представники поколінь X (1963-1983 р.н.) та Y (1983-2000 р.н.); зовсім мала частка «мовчазного покоління» (1923-1943 р.н.) та покоління «бєбі-бумерів» (1943-1963 р.н.), які залишають ринок праці, виходячи на пенсію. Щорічно потроху збільшується частка молоді, що належить до покоління Z (з 2000 р.н.). Керівництво організації повинне знати відмінності між поколіннями та причини, що їх зумовили, щоб обирати ефективні методи та інструменти мотивації.

Крім того, кожне покоління грає особливу роль в діяльності компанії з допомогою унікального набору якостей і поглядів. Вони мають свої слабкі та сильні сторони, які слід враховувати на всіх етапах менеджменту персоналу.

Покоління бєбі-бумерів та X в основному обіймають керівні посади у різних сферах праці. Вони досвідчені, стабільні, хочуть визнання, репутації та високої заробітної плати. Представники даного покоління готові багато

працювати і ставити інтереси компанії вище за власні, що, безсумнівно, цінує керівництво. Вони впевнені в таких працівниках і готові довіряти найскладніші завдання і делегувати свої повноваження. Покоління бебі-бумерів та Х готові передавати свій досвід та спрямовувати у роботі менш досвідчених колег.

Покоління Y займає проміжне положення. Вони мають певний досвід у робочій сфері, мають величезні амбіції і потенціал для розвитку своєї кар'єри. Представники цього покоління досить швидко засвоюють нові знання, потрібні їм у робочому процесі. При цьому, вони не готові жертвувати своїм особистим життям заради роботи, а повинні залишати вільний час на повсякденні речі. Вони сповнені ідей та підходів, як реалізувати різні завдання, які ставить перед ними керівництво. Представники цього покоління працюють керівниками нижчої та середньої ланки, або вищої ланки у сферах, пов'язаних з використанням сучасних технологій та гаджетів. Вони із задоволенням беруть участь у різноманітних конференціях та інших заходах, пропонують нові ідеї для розвитку та вдосконалення компанії.

Представники покоління Z доволі талановиті та добре орієнтуються в сучасному світі, де переважають технології. Вони швидко аналізують великий обсяг інформації, пропонують нестандартні, екстраординарні рішення та можуть вирішувати кілька завдань одночасно. Їм необхідний якийсь наставник, який скоординує їхню роботу, правильно поставить завдання та пояснить нюанси.

Керівництву компанії варто приділити особливу увагу мотивації покоління Y та покоління Z, тому що вони прагнуть спробувати себе у різних сферах і далеко не завжди готові присвятити своє життя розвитку та процвітанню компанії.

Таким чином, з урахуванням особливостей поколінь, сильних та слабких сторін їхніх представників як співробітників, показано цінність кожного покоління для компанії з погляду роботодавця, визначено види та характеристики робіт, де вони зможуть максимально розкрити свої здібності та трудовий потенціал. Врахування теорії поколінь під час встановлення найбільш ефективних методів і інструментів мотивації працівників дозволить компанії підвищити продуктивність їхньої праці, збільшити прибуток, знизити плинність кадрів і залучити нових співробітників, оптимізувати витрати, пов'язані зі стимулюванням працівників.

Література:

1. Коваль Н.В., Биба В.А. Використання теорії поколінь в менеджменті персоналу. *Ефективна економіка*. 2020. № 10. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8262> (дата звернення: 15.09.2022).
2. Боришкевич І.І., Якубів В.М. Вплив теорії поколінь на формування мотивації працівників. *Економіка та суспільство*. 2022. № 41. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-41-12> (дата звернення: 20.10.2022).

3. Кащук К. М. Особливості управління співробітниками X, Y та Z поколінь. *Економіка. Управління. Інновації*. 2018. Вип. 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2018_1_9 (дата звернення: 15.09.2022).

4. Робоча сила за статтю, типом місцевості та віковими групами у 2021 р. Державна служба статистики України. URL: <https://ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 15.09.2022).

АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

*Євченко В.В., к.е.н., доцент
Українська інженерно-педагогічна академія*

В сучасних умовах менеджмент підприємницької діяльності має враховувати вплив на результати діяльності нових факторів, таких як інтернетизація, інформатизація, глобалізація економіки, зростання проникнення економіки новітніх мобільних технологій та мобільних пристроїв доступу до мережі Інтернет, що зумовлює безперервні зміни умов підприємницької діяльності.

Сучасна економіка все частіше характеризується як обізнана економіка. Завдяки досягненням у сфері зв'язку інформація стала доступною у таких обсягах, про які раніше неможливо було й подумати. Володіння конкурентною перевагою вимагає створення впорядкованості серед хаосу та різноманітності інформації, яка потребує компетенції. Компетенція припускає наявність таких характеристик, як досвід, фактичне розуміння діяльності та умов роботи, управлінські навички та навички прийняття рішень, а також створення інформаційних мереж, яких задіяні люди та сучасна комп'ютерна техніка [1].

Сучасна економіка характеризується збільшенням здатності до копіюванню та імітації. У підприємців з'являються великі можливості швидко запозичити відмітні ознаки нового товару або послуги, яку пропонує конкурент. Сьогодні можна просто «скопіювати за шаблоном» будь-яку нову пропозицію на ринку. Деякі підприємці досягають успіху, будучи «швидкими послідовниками» на ринку, спрямовуючи свої можливості на пропозицію більш досконалого товару чи послуги, не поступаючись лідерством дійсному автору.

В основі ринку, що змінюється, лежать сучасні телекомунікаційні та інформаційні технології, які дозволяють перекладати інформаційні дані набагато швидше, ніж коли б того не було. Збільшення швидкості та глибини аналізу конкурентної інформації. Протягом останніх років спостерігається значне збільшення швидкості та глибини аналізу конкурентної інформації через вдосконалення комп'ютерних, дисплейних, інтерактивних інструментів та засобів моделювання. Швидкість аналізу збільшилася також за рахунок кращої підготовки аналітиків та завдяки новим аналітичним інструментів, баз даних та методів зв'язку.

В процесі реалізації державної політики щодо вдосконалення підприємницької діяльності необхідна розробка комплексного підходу до вирішення цієї важливої задачі. Для успішного вирішення цього завдання необхідно визначити пріоритети державної діяльності у сфері підприємництва. Важливим є розробка насамперед державної стратегії в галузі створення сприятливого клімату для підприємницької діяльності. Державну політику, що проводиться у цій галузі, доцільно направити на подальше поліпшення та зміцнення відносин між державою та підприємцем, регулярній основі вдосконалення державної допомоги підприємцям, і особливо малому та середньому бізнесу.

Для успішного вирішення проблеми забезпечення процесу послідовного розвитку підприємництва пропонується цілеспрямовано та своєчасно реалізувати такі заходи:

- створення ефективно діючого економічного та правового механізму у сфері регулювання підприємницької діяльності;
- посилити роботи з подальшого вдосконалення інституційних механізмів щодо врегулювання відносин між державою та підприємцями;
- створити ефективно діючий фінансовий механізм щодо стимулювання розвитку підприємництва у регіонах країни;
- розширювати та вдосконалювати ринкову інфраструктуру для створення сприятливих фінансових та економічних умов розвитку підприємництва.

Література:

1. Лисенко В.В. Теоретичні аспекти визначення сутності підприємництва. *Вісник Харківського національного університету сільського господарства. Економічні науки*. 2014. Вип.150. С.218 – 224.

ПІДГОТОВКА МАЙБУТНІХ СОЦІАЛЬНИХ ПРАЦІВНИКІВ ДО ФАНДРЕЙЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ПРОФЕСІЙНІЙ ГАЛУЗІ

Кабусь Н. Д., д.пед.н., доцент

*Бойко О. В., здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
Харківський національний педагогічний університет імені Г.С. Сковороди*

У сучасному світі дедалі більше зростає актуальність фандрейзингової діяльності для реалізації актуальних соціально значущих ініціатив і проєктів. Важливою умовою ефективності професійної діяльності соціальних педагогів та працівників як фахівців, місією яких є соціальне виховання й просвіта населення, а також надання допомоги особам у складних життєвих обставинах, є здатність ініціювати й реалізовувати інноваційні соціальні програми та проєкти, що можуть сприяти підвищенню ефективності соціально-педагогічної діяльності, ефективному попередженню і вирішенню соціальних проблем різних соціальних груп. Водночас, така діяльність потребує залучення

додаткових ресурсів – матеріальних, людських, інформаційних, професіоналів у різних галузях та волонтерів – для її реалізації. З огляду на це володіння майбутніми фахівцями соціальної галузі знаннями і вміннями з розробки креативних інноваційних проєктів та проведення ефективних фандрейзингових кампаній з метою залучення необхідного ресурсного забезпечення, має бути невід’ємною складовою їхньої професійної компетентності, що суттєво підвищує ефективність соціально-педагогічної діяльності в сучасних умовах.

Оволодіння майбутніми фахівцями означеними компетентностями відбувається протягом всього періоду навчання в університеті, під час вивчення усіх дисциплін циклу професійної підготовки, де майбутні соціальні педагоги та працівники ознайомлюються з основними напрямками соціально-педагогічної діяльності, особливостями роботи з різними категоріями населення в різних соціальних інституціях, оволодівають методиками та технологіями професійної діяльності, а також більш детально під час вивчення курсів «Соціально-педагогічне проектування», «Інновації у соціальній роботі», «Ресурсне забезпечення соціальної роботи», «Організація волонтерської діяльності» та «Фандрейзингова діяльність».

Так, зокрема, під час вивчення дисципліни «Фандрейзингова діяльність» здобувачі знайомляться з сутністю фандрейзингу як інструментом соціально-відповідальної взаємодії суб’єктів суспільних відносин, його завданнями, принципами та інструментами, видами та формами підтримки, перспективним досвідом фандрейзингової діяльності в Україні і світі, правилами успішного та причинами невдалого фандрейзингу, значенням ІТ- та PR-технологій в фандрейзинговій діяльності, джерелами і способами залучення ресурсів.

Під час практичних занять з дисципліни майбутні фахівці оволодівають провідними методами фандрейзингової діяльності; способами взаємодії з донорами, меценатами, спонсорами, благодійниками, державними та благодійними фондами, бізнес-структурами з урахуванням їх специфіки; технологією розробки та презентації інноваційного грантового проєкту; мистецтвом усної та письмової комунікації, самопрезентації, методикою проведення особистих зустрічей та правилами і прийомами виголошення дієвих мотиваційних промов з метою залучення потенційних спонсорів і волонтерів до участі у реалізації проєкту, основними складовими спонсорського пакету, особливостями краудсорсингу та краудфандингу, розробки реклами проєкту з метою залучення цільової аудиторії.

В ході вивчення курсу здобувачі знайомляться з основними етапами фандрейзингової діяльності, специфікою її планування та здійснення; оволодівають технологією та методикою, стратегіями фандрейзингової діяльності; особливостями проектування змісту та добору доцільних методів та форм діяльності для ефективного залучення ресурсів; способами, прийомами активізації громади для досягнення соціально значимих цілей; відпрацьовують навички академічного письма, яке дозволяє передати інноваційну суть проєкту, його мету і завдання, ознайомити з заходами реалізації проєкту в межах аплікаційної форми та короткого опису проєкту для подачі на розгляд

грантодавчої установи, очікуваними результатами проекту, його моніторингом та оцінюванням; оволодівають проектним менеджментом, орієнтованим на результат.

Індивідуальним навчально-дослідним завданням курсу є розробка й презентація фандрейзингової кампанії для реалізації соціально спрямованого проекту, що передбачає звернення до донорів, волонтерів для підтримки актуальної соціальної ініціативи, та цільової аудиторії проекту з метою забезпечення найбільшого охоплення та впливу.

Необхідно відзначити, що майбутні соціальні педагоги і працівники набувають досвіду реалізації розроблених проектів, залучення до цього процесу волонтерів під час навчання в університеті, в ході практичної, соціально-виховної, волонтерської діяльності у різних соціальних інституціях, що сприяє формуванню відповідних компетенцій майбутніх фахівців як важливих суб'єктів соціальних змін й професіоналів у галузі фандрейзингової діяльності.

Література:

1. Кобзарев О. Фандрейзинг. Асоціація міст України. К., ТОВ «Підприємство «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. 84 с.
2. Огородник В.О. Фандрайзинг – інструмент активізації соціально-відповідальної взаємодії суб'єктів суспільних відносин. *Економіка і організація управління*. 2014. № 1-2. С. 195-199.

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК МЕТОД ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Костенко Ю.О., к.т.н., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Аналіз сучасних умов ведення бізнесу показує, що підприємства знаходяться в у навколишньому бізнес-середовищі, яке дуже швидко змінюється і тому кожен необережний крок може призвести до погіршення їх конкурентоспроможності. Наявність значної кількості конкурентів, частих змін у законодавчій базі, швидкого розвитку технологій, змін поведінки споживачів, постачальників, кон'юнктури ринків та багатьох інших чинників змушують підприємства бути гнучкими, не відставати від темпів розвитку та мати ефективні системи управління. Однією із ефективних систем управління підприємством є система бюджетування. Аналіз літературних джерел вказує на значну кількість варіантів застосування бюджетування на підприємствах, яке має як низку позитивних, і негативних властивостей.

Для ефективного застосування методу бюджетування на підприємстві слід визначитися з об'єктами бюджетування, необхідністю впровадження автоматизованих систем, переліком відповідальних осіб, видами бюджетів, принципами бюджетування, системою контролю за виконанням бюджетів.

Об'єкт бюджетування - це певна діяльність, підрозділ, сфера, проект, бізнес, для яких на підприємстві формуватимуться бюджети, здійснюватиметься їх реалізація та контроль за виконанням. Досить складним етапом є процес класифікації об'єктів бюджетування. Якщо підприємство виробляє щодо однорідну продукцію відповідної номенклатури, то за таких умов доцільно використовувати поопераційне бюджетування. Однак виділення окремих операцій як об'єкт бюджетування є надто деталізованим та трудомістким процесом. У разі аналізу об'єднань підприємств (корпорація, консорціум, холдинг, концерн) об'єктами бюджетування доцільно виділяти цілі або напрями діяльності таких об'єднань. Найпоширенішими об'єктами відповідальності є центри відповідальності, які підприємства виділяють самостійно з урахуванням особливостей господарювання. У зв'язку з тим, що класифікації об'єктів дуже різняться, можливе використання наступної технології: кожен керівник спочатку визначається з розмірами свого підприємства, потім виходячи з розмірів вибирає вид бюджетування (за проектами, операціями, центрами відповідальності). Далі йде етап деталізації та класифікації обраного об'єкту (наприклад, для бюджетування за центрами витрат, доходів, інвестицій тощо). Такий механізм бюджетування дозволяє створити ієрархію бюджетів, мати чітку систему контролю та відстежити, які підрозділи наповнюють, а які споживають бюджет.

При плануванні за допомогою бюджетування багато уваги приділяють самим бюджетам. Система планових бюджетів також має власну класифікацію:

- основні (фінансові) бюджети – бюджет доходів та видатків;
- бюджет руху грошових коштів;
- розрахунковий (прогнозний) баланс;
- операційні бюджети – бюджет продажів, бюджет запасів готової продукції, бюджет виробництва, бюджет видатків на управління тощо;
- допоміжні бюджети - інвестиційний бюджет, план капітальних видатків, кредитний план, бюджет окремих проектів та програм;
- додаткові бюджети - бюджети розподілу прибутку, податковий план та ін.

Також одним із найважливіших факторів ефективності функціонування бюджетування є розробки науково-обґрунтованих принципів та їх впровадження та використання у практичній діяльності. Виділяють наступні принципи:

- науковості;
- комплексності;
- оптимальності;
- єдності;
- повноти;
- достовірності;
- ранжирування;
- варіантності;

- збалансованості;
- забезпечення зворотного зв'язку;
- інтегрованості.

Якщо менеджмент підприємства їх дотримуватиметься, то система бюджетування працюватиме злагоджено і на неї можна буде впевнено спиратися при розробці планових показників.

У процесі розробки та впровадження системи бюджетування необхідно приділяти увагу організації процесу контролю за виконанням бюджету, оскільки бюджетування без зворотного зв'язку може призвести до збою в системі управління. Організація цього етапу бюджетування у системі планування вимагає визначення підходу до аналізу виконання бюджету підприємства, ступеня глибини аналізу, розробки регламенту та призначення відповідальних осіб.

Необхідно відзначити, що в сучасних умовах господарювання бюджетування неможливе без автоматизації, тому при прийнятті рішення керівництвом підприємства про впровадження таких інтегрованих систем управління як ERP, SAP/R3, MRP та подібних до них важливо визначити, якою буде ефективність цих продуктів. Оскільки часто доводиться повністю розбудовувати організаційну структуру підприємства відповідно до вимог таких автоматизованих систем.

Слід звернути увагу також на наявність багатьох проблем, пов'язаних із запровадженням та підтримкою нормального функціонування бюджетування. Так, менеджмент підприємств стикається з проблемою вибору об'єктів бюджетування, які залежать від багатьох факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища підприємства, зі складнощами в корінній перебудові систем, що вже працюють. Окрім цього закупівля автоматизованого програмного забезпечення, яке забезпечує систему бюджетування, коштує досить дорого і не завжди окупається.

Незважаючи на певні проблеми в методології та організації бюджетування, цей напрямок діяльності підприємства дозволяє знизити рівень підприємницького ризику за рахунок оптимізації доходів і витрат, покращити показники, що характеризують фінансовий стан підприємства, а також підвищити його конкурентоспроможність.

Література:

1. Бень, Т. Довбня С. Бюджетування як інструмент удосконалення системи фінансового менеджменту підприємств. *Фінанси підприємств*. 2007. № 7. С. 48–55.
2. Голов С. Ф. Управлінський облік: Підручник. Київ: «Центр учбової літератури», 2019. 534 с.
3. Гуцаленко Л. Управлінський облік: навчальний посібник. К.ЦНЛ. 2020. 370с.

4. Михальська О. Л. Швець В. Г. Управлінський облік та аналіз виробничих витрат : монографія; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка, Екон. ф-т. Київ : Кондор, 2019. 222 с.

ПІДГОТОВКА МАЙБУТНІХ СОЦІАЛЬНИХ ПЕДАГОГІВ ДО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ГЕНДЕРНИХ АСПЕКТІВ РЕЗІЛІЄНТНОСТІ ПІДЛІТКІВ

*Костіна В. В., д.п.н., доцент,
Потьомкіна А.І., здобувачка вищої освіти другого (магістерського) рівня
Харківський національний педагогічний університет імені Г.С. Сковороди*

Актуальність вивчення проблеми резильєнтності в сучасній Україні визначається важкою соціально-політичною ситуацією в умовах воєнного стану, коли частина населення проживає на території бойових дій, частина - була змушена покинути свої будинки і переселитися в більш безпечні регіони - і вся країна перебуває в хронічній психотравмуючій ситуації. Кожна людина справляється з такими життєвими випробуваннями по-різному: одні отримують психологічні травми, інші ж, подолавши труднощі, не тільки зберігають здоров'я, але і зростають особистісно, розширюючи свої адаптаційні можливості. Людей, які «не зламалися» у важку хвилину і пішли далі, високо піднявши голову, можна по праву назвати стійкими до життя, або високорезильєнтними.

Одна з найбільш уразливих груп населення в сучасних умовах - це підлітки, оскільки підлітковий вік - це час розвитку самосвідомості людини, період визначення її гендерної ідентифікації. В цей час виникають серйозні проблеми в питаннях гендерного виховання, усвідомлення і становлення гендеру. До численних труднощів підліткового періоду, які обумовлені кризовістю фази переходу від дитинства до дорослості, сьогодні додається нечіткість вимог до виконуваних гендерних ролей. Наприклад, від дівчаток, вдома вимагають слухняності, скромності і турботи, в проблемах гендерної психології, тоді як у школі – потрібно демонструвати досягнення у розумовій і фізичній активності, рівних досягненням хлопчиків, проте як із засобів масової інформації вони дізнаються, що повинні бути наполегливими, честолюбними, орієнтованими на себе. Таке «вирівнювання» гендерних ролей і зближення стереотипів мужності і жіночності може спричинити розвитку у підлітків відчуття себе безстатевою і самотньою істотою у ворожому і загрозовому світі, що може призводити до порушення процесів становлення життєстійкості особистості та відсутності формування резильєнтної поведінки. Враховуючи вищезазначене, в умовах складної ситуації в якій опинилася Україна вельми актуальним є дослідження проблеми дослідження управління розвитком гендерних аспектів резильєнтності підлітків з метою збереження та зміцнення їхнього здоров'я, а також підготовки майбутніх соціальних педагогів до

виконання відповідного виду професійної діяльності, що обрано метою наукового пошуку.

Для досягнення вищезазначеної мети поставлено наступні завдання: здійснити теоретичний аналіз понять, структури і гендерних аспектів життєстійкості; визначити копінг та захисні механізми психіки підлітків; виявити гендерні особливості компонентів життєстійкості підлітків; відібрати ефективні засоби підготовки майбутніх соціальних педагогів для здійснення управлінської діяльності соціального педагога на рівні закладу загальної середньої освіти з метою розвитку гендерних аспектів резилієнтності підлітків.

Важливим суб'єктом професійної діяльності з розвитку гендерних аспектів резилієнтності підлітків є соціально-психологічна служба закладів загальної середньої освіти, де соціальний педагог та практичний психолог координують відповідну управлінську діяльність на двох рівнях: мале коло управлінської взаємодії (заклад освіти); велике коло управлінської взаємодії (соціальні інституції, що сприяють розвитку гендерних аспектів резилієнтності підлітків).

Для підготовки майбутніх фахівців соціальної галузі до визначення гендерних аспектів резилієнтності підлітків використовували такі методики: тест життєстійкості С. Мадді; адаптація Д. Леонтьєва, тест на почуття безпеки (шкала базових переконань Р. Янова – Бульмана; адаптація О. Кравцової; копінг тест Лазаруса; адаптація Т. Крюкової, Е. Куфтяк, М. Замишляєвої; опитувальник Плутчіка-Келлермана-Конте; тест для діагностування механізмів психологічного захисту, що підтвердили свою ефективність.

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Кочкодан В. Б., к.е.н., доцент

Угринчук Н. І., студент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Інвестиційна діяльність є однією з найважливіших сфер господарювання, оскільки інвестиції представляють собою найактивнішу форму залучення накопиченого капіталу в господарський процес. В процесі інвестування капіталу підприємство самостійно визначає об'єкти та інструменти інвестування, які називаються активами. Ефективний вибір таких активів неможливий без формування інвестиційної стратегії підприємства, що можна вирішити шляхом стратегічного планування його інвестиційної діяльності.

До етапів стратегічного планування відносять: визначення місії організації; встановлення цілей; визначення стратегій та заходів щодо їхньої реалізації; передбачення послідовності дій у межах досить тривалого часу та закріплення цієї послідовності у планах і проектах різного типу, що є інструментами досягнення цілей та реалізації стратегій; організацію виконання планових завдань; облік, контроль та аналіз їхнього виконання [1, с. 421].

Після обрання підприємством базової стратегії розвитку необхідно сформулювати часткові стратегії (виробничу, маркетингову, кадрову, фінансову, інноваційну, інвестиційну тощо), які визначатимуть перспективи розвитку даного підприємства.

Інвестиційна стратегія дозволяє розробляти та реалізовувати управлінські рішення щодо інвестиційної діяльності підприємства. Більшість науковців подають тлумачення інвестиційної стратегії як системи довгострокових цілей (завдань) інвестиційної діяльності та шляхів (засобів) її досягнення. Разом з тим, процесного підходу до визначення сутності поняття «інвестиційна стратегія» отримуються Майорова Т. В., на думку якої «інвестиційна стратегія - це процес формування системи довгострокових цілей інвестиційної діяльності та вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення», та Хрущ Н. А., яка під поняттям «інвестиційна стратегія» розуміє процес її розробки [2, с. 167].

Загалом інвестиційна стратегія підприємства базується на системі довгострокових цілей у сфері інвестиційної діяльності; виступає інструментом реалізації загальної концепції господарювання та складовою загальної стратегії підприємства, а також пов'язана з іншими функціональними складовими (фінансова, виробнича, інноваційна, кадрова, соціальна, маркетингова, екологічна тощо); спрямована на ефективний розвиток підприємства шляхом формування та впровадження збалансованого інвестиційного портфелю [3].

В свою чергу стратегічне планування інвестиційної діяльності є однією з найважливіших складових стратегічного управління підприємством і полягає в розробці системи заходів, взаємоузгоджених за часом, ресурсами і виконавцями, спрямованих на отримання прибутків через вкладення капіталу у найбільш перспективні з погляду кон'юнктури ринку напрямки діяльності підприємства [2, с. 168].

Тут слід наголосити на нетотожності понять «стратегічне планування інвестиційної діяльності» і «інвестиційна стратегія», оскільки стратегічне планування є функцією управління підприємством, а інвестиційна стратегія засобом досягнення поставлених цілей [4, с. 44].

В основі стратегічних інвестиційних рішень підприємства повинен бути активний пошук альтернативних напрямів здійснення інвестиційної діяльності, обґрунтований вибір об'єктів й інструментів інвестування та формування дієвих механізмів реалізації інвестиційної політики. Ефективність стратегічного планування інвестиційної діяльності підприємства кількісно виражається у темпах економічного зростання, максимізації ринкової вартості бізнесу, підвищенні добробуту власників у поточному і майбутніх періодах [5].

В процесі планування інвестиційної діяльності підприємства необхідно враховувати ступінь його інвестиційної активності, який формується під впливом базової стратегії суб'єкта господарювання (зростання, стабілізації або скорочення). Якщо на даному етапі розвитку підприємства базовою обрано стратегію зростання, стратегічне планування інвестиційної діяльності підприємства спрямоване на зростання обсягів реального інвестування задля забезпечення збільшення обсягів реалізації продукції шляхом відповідного

приросту активів підприємства. Використання підприємством стратегії стабілізації в якості базової передбачає незначні зміни в його інвестиційному портфелі та обмежений приріст активів з метою забезпечення бажаного рівня фінансової безпеки підприємства за прийнятного рівня інвестиційного ризику. Застосування стратегії скорочення в якості базової означає для підприємства необхідність забезпечення належного рівня маневреності капіталу та ліквідності активів. В такому випадку стратегічне планування інвестиційної діяльності спрямоване на забезпечення фінансової стабілізації підприємства у кризовій ситуації.

Література:

1. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: Підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2004. 699 с.
2. Ляхович Л. А. Інвестиційна стратегія підприємства в кризових умовах господарювання. *Сталий розвиток економіки*. 2011. №1. С. 167-171.
3. Діденко Є. О., Гапіч О. В. Управління інвестиційною стратегією підприємства. *Ефективна економіка*. 2019. № 12. URL: <http://www.economy.science.ua/?or=1&z=7489>. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.12.64.
4. Шилова О. Ю., Фундеряка К. В. Механізм формування інвестиційної стратегії підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2012. № 3. Т. 1. С. 43-47.
5. Галько Л. Р. Інвестиційна діяльність підприємства: стратегія і тактика управління. *Економіка та суспільство*. 2021. № 31. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/727/699>.

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА ТРАНСПОРТІ

*Криворучко О.М., д.е.н., професор
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

В даний час ефективним підходом до управління якістю є логістичний, що передбачає системний розгляд сукупності процесів організації, створення інтегрованої ефективної системи регулювання та контролю матеріальних та інформаційних потоків, що забезпечує високу якість продукції (послуг). Незважаючи на стрімкий розвиток логістичного підходу до управління підприємством загалом, а також окремими його сферами, існує об'єктивна необхідність обґрунтування теоретичних положень щодо застосування логістичного підходу до управління якістю продукції (послуг) та розроблення нових логістико-орієнтованих концепцій забезпечення якості.

Основна ідея інтеграції базується на тому, що, по-перше, якість є як економічною категорією, так й категорією логістики, оскільки визначає динаміку й інтенсивність товароруху. По-друге, логістична концепція якості передбачає, з одного боку, застосування принципів та методів логістики для

управління якістю, а з іншого – формування логістичної системи відповідної організації та адекватні керуючі на якість як об'єкт управління.

Для уточнення теоретичних аспектів використання логістичного підходу до управління якістю приймемо за основу тезу про те, що логістичне управління та управління якістю є загальним процесом організації виробництва на підприємстві, спрямованим на підвищення ефективності використання наявних у розпорядженні матеріальних, фінансових, інформаційних та кадрових ресурсів у ланцюгах поставок. При цьому якість визначає, який продукт чи послугу потрібно проводити з урахуванням вимог споживачів та норм, а логістика – яким чином досягти необхідного рівня виробництва, рівня організації процесів та витрат.

Підтвердження цієї тези базується на таких визначеннях понять якості продукції (послуги) та логістичного управління. Під якістю продукції (послуги) будемо розуміти сукупність властивостей і характеристик продукції (послуги), рівень яких формується взаємовідносинами всіх зацікавлених сторін і дозволяє задовольняти різні рівні потреб, що постійно змінюються.

Акцент формування якості взаємовідносинами різних зацікавлених сторін свідчить про різні етапи технологічних і організаційних процесів, усунення невідповідностей під час реалізації тощо. Отже, з одного боку, якість сприймається як потік, функціонує у заданих межах, а потоки різних видів (матеріальні, інформаційні, фінансові) є об'єктами логістики. З іншого боку, реалізація різних взаємовідносин (постачальників, споживачів та ін.) дозволяє обґрунтовувати загальні процеси формування якості та логістики. Логістичне управління підприємством є управлінням руху матеріальних та інформаційних потоків у просторі та в часі від їх первинного джерела до кінцевого споживача з метою досягнення підприємством поставлених цілей.

Логістичне управління якістю передбачає застосування принципів та методів логістики для управління якістю, а також формування логістичної системи відповідної організації з адекватними керуючими впливами на якість як об'єкт управління.

Загальними характеристиками управління якістю та логістичного менеджменту є: спільна мета - досягнення довгострокового успіху шляхом максимального задоволення вимог та запитів споживача, співробітників, власників та інших заінтересованих осіб, суспільства загалом; отримання синергетичного ефекту, що сприяє підвищенню частки фірм на ринку та досягненню переваг перед конкурентами; ключова концепція – процесна теорія та методологія управління потоками; розгляд взаємодії основних складових логістичного потоку (потoku якості) як сукупності елементів та підсистем; емерджентні, цілісні властивості та параметри функціонування підприємства як логістичної системи. Слід також звернути увагу, що практичні концепції, які впроваджуються для забезпечення ефективності цієї діяльності також є спільними. До таких концепцій слід віднести: just-in-time (точно в термін), Requirements / resource planning (планування потреб / ресурсів), Demand-driven Logistics (логістика, орієнтована на попит), Time-based Logistics (логістика,

орієнтовна на час), "Integrated Supply Chain Management" (інтегрований менеджмент логістичного ланцюга), TQM - Total Quality Management.

З урахуванням спільності характеристик логістичного менеджменту та управління якістю основні ідеї логістичного підходу до управління якістю можна сформулювати так: 1) інтеграція логістики підприємства та управління якістю на основі методології загальної кібернетичної теорії систем; 2) процесний підхід до логістичного потоку та потоку формування якості; 3) принцип комплексності – інтеграція функцій формування господарських зв'язків з функціями планування, організації та управління поточковими процесами, у координації стратегії та тактики управління у всіх ланках логістичного ланцюга та процесів формування якості; 4) загальний акцент у створенні матеріальних потоків і як потоку – облік потреб ринку; 5) необхідність створення та підтримки ділових, партнерських відносин з іншими підприємствами – учасниками логістичного ланцюга (процесів формування якості) – на основі обліку взаємних інтересів та компромісів.

Література:

1. Krykavskyy Y., Shandrivska O., Shynkarenko N. Touristbusiness – driver of river passenger transport development in Ukraine. *Transport means 2021. Sustainability: research and solutions: proceedings of the 25th International scientific conference*, October 06–08, 2021, Kaunas, Lithuania. Pt. 1. 2021. С. 371–378.

2. Uvet, H. Importance of Logistics Service Quality in Customer Satisfaction: An Empirical Study. *Operations and Supply Chain Management: An International Journal*, 13(1), 2020. P. 1-10. DOI: <http://doi.org/10.31387/oscm0400248>

3. Kryvoruchko O.N., Shynkarenko V.G., Popova N.V. Quality Management of Transport Services: Concept, System Approach, Models of Implementation. *International Journal of Engineering & Technology*, 7 (4.3). (2018). 472-476.

СТРАТЕГІЧНИЙ МАРКЕТИНГ ТА ЙОГО РОЛЬ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Поясник Г.В., к.т.н., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Ринкова конкуренція в Україні не тільки досить інтенсивна, але й з кожним роком загострюється. Тому керування підприємством у такий динамічний час являє собою складну роботу, яку не можна виконати успішно, керуючись простими сухими заученими формулами. Керівник повинен сполучити розуміння загальних істини і значимості численних варіацій, завдяки яким ситуації відрізняються друг від друга. Менеджер повинен чітко і ясно уявляти собі, що таке успіх організації, і які його компоненти:

- ефективність;
- економічність;
- продуктивність.

Крім того, вона виступає в ролі стихійного регулятора суспільного виробництва. Незважаючи на гадану безсистемність конкурентної боротьби, вона заснована на методології, початок формування, який ставиться ще до періоду докапіталістичних формацій, сучасна теорія конкуренції, що має безліч практичних додатків, стала потужною науковою базою для рішення важливих проблем в області керування й маркетингу. Практика конкурентних відносин на вітчизняному ринку підтверджує актуальність багатьох її положень і вимог. Найбільш значимим з них є необхідність активної адаптації до умов конкуренції, пошук і реалізація конкурентних переваг.

Слідством конкуренції, з одного боку, є загострення виробничих і ринкових відносин, а з іншого боку - підвищення ефективності господарської діяльності. У цей час ще не можна говорити про теорію, що сформувалася, конкуренції, однак багато хто її аспекти вже сьогодні мають закінчений вигляд і допомагають правильно орієнтувати прикладні розробки й практичні дії по посиленню конкурентної позиції підприємства на ринку.

Сучасні наукові школи, що досліджують маркетинг і конкуренцію використовували багатий теоретичний і практичний досвід при вивченні й подальшому розвитку методології конкуренції. У цей час можна виділити три основних наукових центри, що інтенсивно розробляють дані проблеми.

Широкий спектр проблем маркетингу й конкуренції стосовно до українських умов розробляється й вітчизняними вченими. Більшість провідних економічних вузів країни ведуть власні розробки проблем конкурентоспроможності, маркетингові дослідження товарних ринків, методів регулювання конкурентних відносин.

На жаль, через об'єктивні причини українська наука має менший історичний досвід дослідження даних проблем. У той же час особливість сучасного етапу розвитку вітчизняної економіки полягає в тому, що в розпорядженні російських учених перебуває теоретичний і величезний практичний досвід світової конкуренції. Є можливість, не втрачаючи часу на самостійні розробки, засвоїти уроки системного, комплексного рішення проблеми, щоб уникнути дорогих помилок. Це не означає необхідності сліпого копіювання наявного досвіду, тим більше що його пряме використання на російському ринку часто утруднено через відсутність універсальних схем конкурентного поведіння. В умовах, що створилися, особливо важливо виділити найцінніше в теорії й практиці й на цій основі запропонувати механізм вибору таких прийомів і методів конкуренції, які, з одного боку, відповідали б особливостям розвитку конкретного бізнесу, з іншого боку - сформовані в Україні ринкової ситуації й тенденціям її розвитку.

РОЛЬ HR-МЕНЕДЖЕРА В СУЧАСНОМУ БІЗНЕСІ

Трубляк Г.М., викладач

ВСП «Вінницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ»

Особливість сучасного підприємництва полягає в тому, що все більше підприємців цікавляться правилами цивілізованого ведення бізнесу, звертаються до досвіду західних компаній, намагаються застосовувати нові важелі в управлінні бізнесом і головне – розуміють, що потрібно цінувати людський капітал. Ініціатива запровадити на малому підприємстві системний підхід до роботи з персоналом може розглядатися як перехід до нового етапу еволюції – етапу свідомого менеджменту.[2]

Сьогодні ми все частіше стикаємось із професією HR-менеджера, яка з'явилась в Україні відносно недавно та швидко набула популярності. Попри таку престижність, стати фахівцем в цій галузі дається не кожному, адже потрібно володіти багатьма професійними якостями – бути свого роду психологом, аналітично мислити, швидко приймати рішення та швидко адаптуватися.

HR-менеджер – фахівець, який працює безпосередньо з персоналом, цим самим покращуючи ефективність людських ресурсів. До основних обов'язків сучасного менеджера з персоналу входить:

- проведення співбесід, підбір персоналу (розміщення вакансій на різних інформаційних платформах) та оцінка їх навиків;
- полегшення процесу адаптації нових співробітників;
- формування системи мотивації працівників;
- організація тренінгів та семінарів з підвищення кваліфікації;
- проведення корпоративних заходів;
- ефективне залагодження конфліктних ситуацій;
- спільно з керівником приймати рішення стосовно підвищення на посаді, звільнення працівників і т.д.

Завдання HR-ів можуть варіюватися, в залежності від напрямку діяльності компанії та цілей бізнесу. Однак, невід'ємними для фахівця є соціально-психологічні навички. Важливо в напружених ситуація керуватися саме фактами, а не емоціями, заохочувати до «здорової» конкуренції, проявляти наполегливість, вміти прислухатися, створювати сприятливе середовище для ефективної роботи.[3]

Сфера HR включає в себе різні напрямки, більш вузькі, зокрема:

- рекрутер – займається суто підбором та наймом персоналу;
- HR Generalist - передбачає виконання всіх функцій управління персоналом – найм, розвиток, мотивацію, оцінку професійних навиків;
- HR Business Partner - в обов'язки входить консультування менеджерів з питань талантів;
- HR Director – займається розробкою довгострокових планів компанії, кадрової політики, формування відносин всередині колективу.[1]

На сьогодні, головним завданням кадровиків є робота з моніторингу та збільшення ефективності діяльності персоналу, тоді як HR займає важливе місце в управлінні виробничими процесами компанії. Відтак, HR-фахівцям доведеться освоїти фінансові, аналітичні, маркетингові навички, навички управління ризиками, щоб максимально підвищити ефективність роботи співробітників компанії, а також набуті умінь з управління контрактами та фрілансерами, питаннями їх організації оплати праці і дотримання стандартів якості.[4]

З чого почати побудову HR-системи? Треба зрозуміти, як у компанії наймають спеціалістів, виводять нових співробітників на роботу й адаптують їх, як нараховують зарплату, і описати ці правила. Часто вже на цьому етапі виявляється, що однозначних правил немає, і керівники роблять акцент на різному. У цьому разі треба систематизувати інформацію, виділити розбіжності й разом з керівниками сформувати єдині правила. Якщо успішно пройти цей етап, у компанії запрацює HR-система.[2]

Роль фахівця HR галузі надзвичайно багатогранна, та пріоритет HR-політики – це розвиток внутрішнього капіталу компанії. Вирішити всі питання підбору, навчання, мотивації, оцінки працівників, допомоги в їх особистих питаннях можливо лише за рахунок паритетного розподілення відповідальності між HR-командою та керівництвом.

Література:

1. Руденко О.М., Газізов М.М. Система і стратегія HR-менеджменту для державного управління: навчально-методичні матеріали. К.: НАДУПУ, 2013. С. 7-15.
2. Блохін П.В. Роль HR менеджменту у розвитку компанії. Матеріали 1 Міжнародної науково-практичної конференції, Конкурентні стратегії розвідку України в глобальній економіці. К.: МУФ, 2018. 9с. URL: iuf.edu.ua/wp-content/uploads/images/stories/
3. Костюченко О., Полякова Е. Роль HR-менеджера в побудові ефективної роботи. URL: <http://yur-gazeta.com/publications/legal-business/rol-hrmenedzhera-v-pobudovi-efektivnoyi-roboti.html>
4. Оцінка персоналу: методи, які повинен знати кожний HR. URL: <https://buhgalter.isu.net.ua/news/501391-ocinka-personalu-metodi-yaki-povinen-znati-kozhniy-hr>

ОСНОВНІ АСПЕКТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

*Федотова І.В., д.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

В умовах сучасної економічної кризи, викликаній спочатку пандемією коронавірусу, а потім воєнними діями в Україні, актуалізується проблема забезпечення життєздатності підприємств, наголошуючи на необхідності

використання нових підходів до системи управління підприємств, базуючись на парадигмі сталого розвитку. Крім того особливої актуальності набувають питання формування довгострокової життєздатності підприємств, для чого потрібно переосмислювати питання цільового управління цими підприємствами відповідно до проблем та загроз, які виникають в теперішній час перед суспільством. Тобто, підприємства повинні орієнтуватися не тільки на власне виживання та розвиток, отримання власних економічних вигід, а й на створення економічного, соціального та екологічного благополуччя суспільства.

Більшість науковців [1-5], які досліджували сталий розвиток підприємства, приймали трикомпонентну модель майже без змін (або з певним доопрацюванням). В своїх роботах дослідники [1-5] виділяють три сфери (економічну, екологічну та соціальну) в зовнішньому середовищі підприємства та розглядають як вони впливають безпосередньо на підприємство. В останні роки широкого поширення набула концепція сталого розвитку ESG [6, 7], яка передбачає врахування трьох показників: здійснення екологічного споживання ресурсів та дбайливого ставлення до навколишнього середовища (E – environmental), виконання соціальних зобов'язань перед співробітниками, споживачами та суспільством загалом (S – social), а також корпоративного управління, спрямованого на побудову дружніх взаємин з державою, інвесторами та споживчим сектором з метою запобігання шкоді природним багатствам планети (G – governance). Орієнтація на ESG-трансформацію виражена в 17 цілях у сфері сталого розвитку, сформульованих ООН у 2015 році.

Сучасні економічні та політичні реалії вимагають посилення трикомпонентної моделі сталого розвитку. Підприємство, як відкрита система, для досягнення цілей сталого розвитку взаємодіє з зовнішнім середовищем, яке представлено у вигляді сукупності трьох сфер: екологічної, соціальної та економічної. Але триєдина концепція сталого розвитку відображає взаємодію підприємства з зовнішнім середовищем, і до цієї моделі також потрібно додати підсистему, яка відповідає за управлінську складову підприємства, що відображена у концепції ESG, – корпоративне управління (governance). Ця складова орієнтована на формування взаємовідносин з зацікавленими сторонами в інших трьох сферах сталого розвитку (економічній, соціально-політичній та екологічній). Запропонована модель дозволяє досягти довготривалої рівноваги між основними сферами сталого розвитку підприємства (економічною, соціально-політичною, екологічною та управлінською) з відповідними напрямками впровадження інструментів управління життєздатністю підприємства. Концепція сталого розвитку базується на підході, в якому економічний, соціальний, екологічний та управлінський компоненти представляються як рівноправні компоненти цілісної системи. Збалансування економічних, соціальних, екологічних та управлінських компонентів з метою задоволення потреби суспільства, без шкоди для задоволення потреб майбутніх поколінь – це передумова сталого розвитку та ключові елементи життєздатності.

Сфера корпоративного управління як підсистема загальної моделі сталого розвитку, відповідає за дотримання підприємством цілей сталого розвитку у власній діяльності, а також формує взаємовідносини з іншими підсистемами моделі. Розвиваючи вже існуючі підходи до концепції сталого розвитку, дану модель запропоновано назвати ESEG, тому що вона передбачає врахування чотирьох складових: екологічної (E – environmental), соціальної (S – social), економічної (E – economical), а також корпоративного управління (G – governance). Запропоновані сфери взаємопов'язані одна з одною та в рамках складової корпоративного управління виникає необхідність формування взаємовідносин з певними суб'єктами в кожній сфері (економічною, соціальною та екологічною). Модель відображає напрямки застосування інструментів корпоративного управління, за допомогою яких вони впливають на певну компоненту з якою взаємодіють, та відповідає на сучасні запити суспільства про життя в безпечному середовищі. Запропонована модель концепції сталого розвитку життєздатного підприємства показує основні компоненти системи управління підприємством на засадах сталого розвитку та сфери застосування інструментів управління для формування системи управління життєздатним підприємством.

Література:

1. Зайцева Л.О. Інтеграція сталого розвитку в діяльність компаній. *Економіка та держава*. 2019. № 11. С. 55-60.
2. Гончарова С. Ю., Гончаров А.Б., Аграмакова Н.В. Формування моделі управління сталим розвитком підприємства (організації). *Бізнес Інформ*. 2015. № 1. С. 372-377.
3. Кузьміна О.С. Аналіз підходів до трактування поняття «сталий розвиток підприємства». *Вісник Хмельницького національного університету*. 2015. № 5. Т. 1. С. 13-21.
4. Пакулін С.Л., Пакуліна А.А. Управління сталим розвитком сучасного підприємства. *Траектория науки*. 2016. Т. 2. № 3. С. 2.1-2.17. URL: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/50>.
5. Бочарова Н.А., Федотова І.В. Дослідження КСВ як основи концепції сталого розвитку підприємства. *Економіка транспортного комплексу*. 2020. Вип. 36. С. 57-76.
6. Liang H., Renneboog L. Corporate Social Responsibility and Sustainable Finance: A Review of the Literature. Oxford, 2020. 43 p.
7. Pedersen L.H., Fitzgibbons S., Pomorski L. Responsible Investing: The ESG-Efficient Frontier. *Journal of Financial Economics*. 2020. Vol. 142, iss. 2. P. 572-597.

УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*Хорошилова І.О., к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Програма управління змінами, яку ви збираєтеся запровадити на підприємстві, залежить від вашої галузі, культури компанії, а також бізнес-цілей, яких ви намагаєтеся досягти. Цій проблематиці ефективності впровадження змін на підприємстві і управління цим процесом висвітлені в наукових роботах як зарубіжних так і вітчизняних вчених, таких як: Ф Друкер, А.П. Міщенко, Є. Гроув, К. Хюберт, В.А. Рудьов, С.Р. Стеців, Г.М. Тарасюк, Е.В. Ташликова та ін.

Стимулювання та надихання до змін – це виклик, з яким сьогодні стикається більшість організацій. Часи, коли стабільність і передбачуваність були головними пріоритетами бізнесу, минули. Прозорість ринку, мобільність робочої сили, глобалізація, миттєва комунікація та постійний доступ до інформації змушують вийти із зони комфорту та внести зміни в організації.

Існуюча реальність вимагає абсолютно інших навичок виживання та усвідомлення того, що нині немає нічого постійного, а от вміння підприємства вчасно змінюватися стає головним та мабуть визначальним чинником успіху сучасного підприємства. Відповідно зміни тим чи іншим чином мають відношення до кожного співробітника підприємства, то ж вони є особливим об'єктом менеджменту.

Управління змінами – це процес, який організації запускають для покращення поточної продуктивності, використання нових можливостей або вирішення ключових проблем. Процес управління змінами включає план, проекти та ініціативи. Ці зусилля часто вимагають зміни поточних бізнес-процесів, посадових ролей та організаційних структур, а також оновлення технологій, які використовуються в організації.

Незважаючи на те, що різні групи в організаціях можуть дивитися на управління змінами по-різному, надзвичайно важливо завжди звертати увагу на людську сторону змін в організаційному контексті. Але потрібно пам'ятати, що комунікація між працівниками є ключем до змін.

Співробітники можуть спочатку чинити опір змінам. Щоб переконатися, що вони узгоджуються з вашою стратегією, ви повинні переконатися, що персонал чудово розуміє процес, причини, чому ви стимулюєте зміни, а також те, як це може вплинути на їх роботу. Оскільки компанії постійно змінюють свою політику, процедури та бізнес-процеси, вкрай важливо правильно керувати ними та доносити їх до кожного робочого місця. Кожна організація має різні корпоративні цінності, культуру, цілі змін, не кожна модель управління змінами підходить для всіх.

Основною метою змін слід вважати досягнення більш високих результатів діяльності організацій, освоєння передових засобів і прийомів праці, виключення рутинних операцій, здійснення прогресивних змін у системі

управління.

Найбільш поширені моделі управління змінами, які можна застосувати для бізнесу:

- модель менеджменту змін за Коттером. Суть цієї моделі полягає в тому, що вона зосереджена на підготовці співробітників до змін, а не на впровадженні самих змін. Зосередженість на досвіді співробітників і належному спілкуванні на робочому місці є однією з причин, чому це одна з найбільш часто використовуваних моделей управління змінами.

- модель менеджменту змін МакКінсі 7-С. На відміну від більшості інших моделей, ця модель зосереджена на всіх важливих факторах, на які можуть вплинути зміни, вона просто нагадує нам про всі бізнес-аспекти, які слід визначити перед впровадженням стратегії змін.

- модель менеджменту змін ADKAR. Ця модель може бути використана менеджерами змін для виявлення різних прогалин у процесі, щоб запропонувати ефективно навчання співробітникам. На відміну від інших моделей управління змінами, ця модель зосереджена на ідентифікації та оцінці причин, чому зміни працюють чи ні, і чому бажані результати не досягаються.

- п'яти етапна модель менеджменту змін Кюблера-Росса. Ця модель відрізняється від інших тим, що вона на 100% орієнтована на співробітників. Модель також може бути застосована до інших життєвих ситуацій, таких як втрата роботи, зміна роботи та захворювання. Організації, яким вдається зрозуміти своїх співробітників, мають набагато більше шансів усунути деякі з найбільших перешкод на шляху успішного управління змінами.

- модель менеджменту змін Левіна. Одна з найпопулярніших прийнятих і ефективних моделей управління змінами. Вона дуже просто описує основні етапи, через які має пройти кожен процес управління змінами: до зміни, під час зміни та після зміни. Через її простоту багато організацій вирішують слідувати цій моделі під час впровадження змін.

Всі ці перелічені концепції управління змінами є найбільш поширеними. Більшість концепцій описують послідовність і зміст етапів організаційних змін, але істотно обмежені в практичному застосуванні. Частина з них спрямована на виявлення причин опору змінам та описують готовність до них.

Висновок - шляхів до успіху дуже багато. А отже організаційні зміни результативніші від інших інструментів розвитку. Але вибір тієї чи іншої моделі управління змінами повинен базуватися на врахуванні синергетичного поєднання таких факторів, як фінансово-економічне забезпечення наявного рівня розвитку конкретної компанії.

Література:

1. Клименюк М.М., Безус А.М. Доказовий менеджмент: введення в теорію. К.: АМУ, 2015. 272 с
2. Ровинская Н. Ю. Влияние организационных изменений на бизнес— модель компании Экономика і менеджмент – 2015: Перспективи інтеграції та

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КІБЕРБЕЗПЕКИ КОМПАНІЇ НА ОСНОВІ РИЗИК-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ТАЛАНТАМИ

*Червякова Т.І., канд. техн. наук, доцент
Національний транспортний університет*

Щоб відповідати сучасним вимогам безпеки та протистояти виникаючим загрозам і прогресуючим технологіям, компанії повинні адаптувати або змінити підходи до управління кібербезпекою. Хоча технічні можливості контролю все ще залишаються пріоритетом і загальновизнаним методом захисту кіберсередовища, впровадження нового підходу до найму талантів у сфері кібербезпеки може вирішити головну проблему багатьох підприємств економічно оптимізованим і ефективним способом.

При наймі спеціалістів із кібербезпеки, зазвичай використовується підхід «зверху вниз», згідно з яким спочатку заповнюється більшість старших посад, а потім – посади, розташовані нижче в організаційній ієрархії. Однак через дефіцит працівників із кібербезпеки та необхідність зосередитися на конкретних здібностях кадрового резерву стандартний підхід до найму менш ефективний на цьому конкурентному ринку праці.

Традиційне управління талантами в сфері безпеки надає найдосвідченішому персоналу найвищу відповідальність та засоби контролю, а найважливіші ролі визначаються ієрархією.

Підхід «таланти для захисту цінності» визначає як найважливіші ті ролі, що знижують максимальний рівень ризику; цей підхід передбачає приблизно на 50% менше нових наймів для еквівалентного зниження ризику (рис. 1).

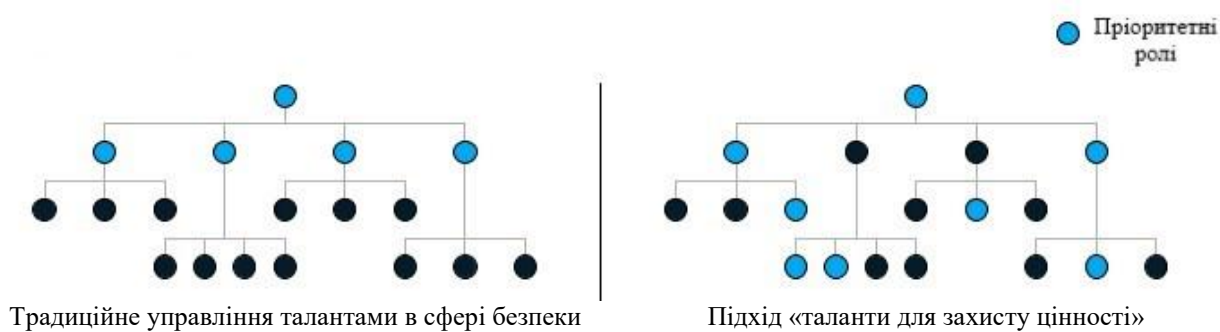


Рисунок 1 - Порівняння підходів до управління талантами в сфері безпеки

Застосування підходу «таланти для захисту цінності» дозволяє зменшити кіберризик завдяки цілеспрямованому найму та розвитку талантів. Стратегія допомагає визначити, які навички та пов'язані з ними ролі є найпріоритетнішими для зниження ризику кібербезпеки. Важливо розуміти, на чому зосередити зусилля з найму персоналу, оскільки глобальна нестача

кваліфікованого персоналу служби кібербезпеки, який можна найняти, вимагає творчих підходів до пошуку талантів.

Згідно з дослідженням кібербезпеки 2022 року, проведеним Міжнародним консорціумом із сертифікації безпеки інформаційних систем (ISC)², у світі не вистачає 3,4 мільйона кваліфікованих працівників із кібербезпеки [1].

Згідно з опитуванням McKinsey у 2021 році, було виявлено, що лише 10 % організацій наближаються до передових функцій кібербезпеки, тоді як 20 % досягли зрілої кібербезпеки. Тобто 70 % компаній не забезпечують свою кібербезпеку належним чином [2].

Оскільки організації в усіх галузях змагаються, щоб захистити цінність свого бізнесу, дуже важливо, щоб вони прискорили ліквідацію прогалин у засобах контролю, щоб зменшити ризики і випередити зловмисників, які постійно вдосконалюються.

Організації можуть використовувати триетапний підхід, щоб впровадити підхід «таланти для захисту цінності» [3]:

Крок 1: Визначення пріоритетних заходів. Завдяки моделюванню ризиків і присвоєнню балів потенційним уразливостям слід створити список пріоритетів, необхідних для виконання стратегії кібербезпеки. Оцінки ризику поєднують у собі ймовірність і намір зловмисника вчинити дії та ступінь вразливості організації до цього конкретного ризику.

Крок 2: Визначення пріоритетних ролей. Наступним кроком буде визначення та пріоритезація ролей безпеки, необхідних для досягнення головних пріоритетів, заснованих на відповідних ризиках. Після визначення пріоритетних ролей можна створити опис відповідних посад.

Крок 3: Створення опису посад та визначення того, підвищувати кваліфікацію наявних працівників, наймати нових талантів, чи передавати роботу на аутсорсинг. Кожна посадова інструкція для пріоритетних ролей повинна бути детально описана: по-перше, шляхом складення резюме особистісних рис, навичок і досвіду особи, яка виконуватиме цю роль; по-друге, шляхом написання рольових функцій; по-третє, шляхом визначення знань, умінь і навичок, необхідних для даної ролі.

Підхід «таланти для захисту цінності» дозволяє створювати план того, як залучати, утримувати та навчати таланти та знаходити прогалини в засобах безпеки та резерві талантів. Це допомагає визначити, на кого організація має орієнтуватися при наймі персоналу, і як зосередитися на утриманні критично важливого персоналу. В епоху нестачі кваліфікованого персоналу в сфері кібербезпеки підхід «таланти для захисту цінності» дозволяє організаціям більш стратегічно підходити до їх найму. Пов'язавши це з підходом, що ґрунтується на оцінці ризику, організація матиме пріоритетний список ролей, необхідних для забезпечення безпеки підприємства.

Литература:

1. (ISC)² Cybersecurity Workforce Study, 2022. URL: <https://www.isc2.org/-/media/ISC2/Research/2022-WorkForce-Study/ISC2-Cybersecurity-Workforce-Study.ashx>
2. “Organizational cyber maturity: A survey of industries,” McKinsey, August 2021. URL: <https://www.mckinsey.com/capabilities/risk-and-resilience/our-insights/organizational-cyber-maturity-a-survey-of-industries>
3. “Securing your organization by recruiting, hiring, and retaining cybersecurity talent to reduce cyber risk”, McKinsey, June 2022. URL: <https://www.mckinsey.com/capabilities/risk-and-resilience/our-insights/cybersecurity/securing-your-organization-by-recruiting-hiring-and-retaining-cybersecurity-talent-to-reduce-cyber-risk>

КОМПАНИЯ ҚЫЗМЕТІНІҢ НӘТИЖЕЛІЛІГІН, ӨТІМДІЛІКТІ ЖӘНЕ ТӨЛЕМ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН БАҒАЛАУ

Абленов Д.О., э.ғ.к., профессор

Казахский автомобильно-дорожный институт имени Л.Б.Гончарова

Баланстың өтімділігінің жалпы көрсеткіші кәсіпорынның барлық өтімді қаражаты сомасының барлық төлем міндеттемелерінің (қысқа, орта және ұзақ мерзімді) сомасына қатынасын көрсетеді, егер өтімді қаражат пен төлем міндеттемелерінің әр түрлі топтары қаражаттың түсу және міндеттемелерді өтеу мерзімдері тұрғысынан олардың маңыздылығын ескеретін салмақ коэффициенттерімен көрсетілген сомаларға кірсе. 2022 жылы өтімділіктің жалпы көрсеткіші 0,34-ке төмендеп, жыл соңында 0,68 құрады. Осыған сүйене отырып, кәсіпорынның өтімділігі төмен деп айтуға болады.

Абсолютті өтімділік коэффициенті ($A1/(P1+P2)$) біздің фирманың 2022 жылдың аяғында қысқа мерзімді қарыздың тек 2% - ы жақын арада өтей алатынын көрсетеді.

Сыни өтімділік коэффициенті ($(A1+A2)/(P1+P2)$) біздің фирма 2022 жылдың аяғында дебиторлармен есеп айырысуды уақтылы жүргізген жағдайда дебиторлық берешектің бір айналымының орташа ұзақтығына тең уақыт кезеңіндегі қысқа мерзімді берешекті өтей алатынын көрсетеді.

Ағымдағы өтімділік коэффициенті ($(A1+A2+A3)/(P1+P2)$) біздің фирма 2022 жылдың аяғында барлық айналым қаражаттарын жұмылдыру шартымен (дебиторлармен уақтылы есеп айырысу және дайын өнімді қолайлы сату ғана емес, сонымен қатар материалдық айналым қаражаттарының басқа элементтері қажет болған жағдайда сату) қысқа мерзімді қарызды өтей алатынын көрсетеді.

Осылайша, егер тез арада есеп айырысу қажет болса, компания қиын жағдайға түседі, бірақ егер есеп айырысу шұғыл болмаса, компания өз міндеттемелерін орындайды деп қорытынды жасауға болады [1].

Кәсіпорын қызметінің нәтижелілігін мынадай көрсеткіштермен сипаттауға болады: экономикалық әсер; тиімділік көрсеткіштері; капиталдың өтелу кезеңі; шаруашылық жүргізудің залалсыздық нүктесі.

Экономикалық тиімділік-бұл кәсіпорын қызметінің нәтижесін сипаттайтын абсолютті көрсеткіш (пайда, сатудан түскен кіріс және т.б.). Өндірістік кәсіпорынның экономикалық әсерін сипаттайтын негізгі көрсеткіш-пайда.

Сатудан тыс операциялардан түскен кірістер – бұл басқа кәсіпорынның қызметіне үлестік қатысудан түскен кірістер, акциялар бойынша дивидендтер, облигациялар мен басқа да бағалы қағаздар бойынша кірістер, мүлікті жалға беруден түскен кірістер, алынған өсімпұлдар, сондай-ақ кәсіпорынға тікелей байланысты емес операциялардан түскен табыстар. өнімдерді сату [2].

Өткізуден тыс операцияларға кеткен шығындар - бұл өнім өндірілмеген өндіріс шығындары.

Баланс пайдасы:

$$\Pi_6 = \Pi_p + \Pi_{пр} + \Pi_{вн}. \quad (1)$$

Резервтік қорды серіктестік өз қызметін тоқтатқан жағдайда кредиторлық берешекті жабу үшін құрады. Белгілі бір ұйымдық-құқықтық нысандағы кәсіпорындардың резервтік қорын қалыптастыру міндетті болып табылады. Резервтік қорға аударымдар қолданыстағы нормативтік құжаттарға сәйкес жүзеге асырылады.

Экономикалық тиімділік көрсеткіштерінің шектелуі олардың ресурстарды пайдаланудың сапалы деңгейі мен кәсіпорынның рентабельділік деңгейі туралы қорытынды жасау үшін пайдаланылмауында болып отыр.

Экономикалық тиімділік – алынған нәтижені осы әсерді тудырған шығындармен немесе осы нәтижеге жету үшін пайдаланылған ресурстармен өлшейтін салыстырмалы көрсеткіш [3].

Бұл көрсеткіштердің кейбірі қарастырылды. Мысалы, бұл сәйкесінше негізгі қорларды және айналым қаражаттарын пайдалану тиімділігін сипаттайтын капитал өнімділігінің және айналым қаражатының айналымдылық коэффициентінің көрсеткіштері. Шығынсыз шаруашылық жүргізу нүктесі. Залалсыз шаруашылық жүргізу тұжырымдамасы қарапайым сұрақ түрінде көрсетілуі мүмкін: бұл ретте өндірілген шығындарды өтеу мақсатында қанша өнім бірлігін сату қажет.

Тиісінше, өнімнің бағасы барлық шартты өзгермелі шығындарды өтеу және шартты тұрақты шығындарды жабу және пайда табу үшін жеткілікті үстемеақы алу үшін белгіленеді [4]. Шартты түрде тұрақты және шартты түрде өзгертін шығындарды (толық құнын) өтеу үшін жеткілікті өнім бірліктерінің саны сатылғаннан кейін, одан тыс сатылған әрбір өнім бірлігі пайда әкеледі. Сонымен қатар, бұл пайданың өсу мөлшері толық шығындар құрылымындағы шартты тұрақты және шартты өзгермелі шығындардың арақатынасына байланысты. Дәл осындай әсер экономикалық қызмет көлемінің қысқаруы

жағдайында орын алады, яғни пайданың төмендеу қарқыны және шығындардың артуы сату көлемінің төмендеу қарқынынан асып түседі.

Осылайша, сатылған өнім бірліктерінің көлемі толық құнын жабу үшін жеткілікті минималды мәнге жеткенде, фирма осы көлемнен тезірек өсе бастайтын пайда алады.

Әдебиет:

1. Чучалов Е.А., Бессонов Н.И. Приемы экономического анализа, 2018.
2. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект. А, 2016.
3. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. М, 2011.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры, М: Финансы и статистика, 2013.

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ҚҰРЫЛЫС САЛАСЫНЫҢ ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ ДАМУ БОЛАШАҒЫ

*Баймолдина С.Ж., экономика ғылымдарының магистрі,
Ильясова К. И., экономика ғылымдарының магистрі
Казахский автомобильно-дорожный институт имени Л.Б.Гончарова*

Кез келген мемлекеттің әлеуметтік, экономикалық саласында құрылыс маңызды орын алады. Құрылыс индустриясына жаңа технологияларды енгізу тиісті техникалық және инженерлік жабдықтарды, құрылыс материалдарын, бұйымдары мен конструкцияларын өндіру процесін, сондай-ақ құрылыс нысандарындағы жұмыстарды жеделдетуге мүмкіндік береді [1].

Бүгінгі таңда Қазақстан Республикасында 641 000 білікті мамандар мен жұмысшылар жұмыс істейтін 46 476 құрылыс ұйымы жұмыс істейді, сонымен қатар құрылыс саласына қатысты басқа да көптеген ұйымдар мен кәсіпорындар, мысалы, құрылыс материалдарын өндіру және геология мен сәулет саласы бар.

Қазақстанда жұмыс істеп тұрған құрылыс компанияларының саны күрт қысқарды. Ұлттық статистикалық басқарманың мәліметінше, ақпан айында ғана олардың саны 1500 мыңға азайса, ақпанның соңында олардың саны 14800-ге жеткен [2].

Елдің жалпы ішкі өніміндегі құрылыс үлесі де 2020 жылдың соңында төмендеп, 6,1%-ды құраса, 2021 жылдың соңында бұл көрсеткіш төмендеп, 5,8%-ды құрады.

Соның салдарынан елімізде мемлекеттік инвестиция есебінен салынған 286 нысанның құрылысы тоқтатылды. 84 жағдайда жоба құнының өсуіне байланысты құрылыс тоқтатылды

Сарапшылардың айтуынша, нәтижелер қазірдің өзінде айқын, наурыз айында республикадағы іскерлік белсенділік индексі айтарлықтай төмендеп, теріс аумаққа түсіп, 48,3 тармақты құрады.

Индекске енгізілген экономика салаларының ішінде ең көп құлдырау құрылыста болды: индекс 47,1 деңгейін көрсетеді, ал өнеркәсіпте – 48,2, қызмет көрсету саласында – 48,4.

Құрылыс саласының дамуы елдің экономикасы мен әлеуметтік жағдайына оң әсерін тигізуде. Одан кейінгі жылдары елімізде құрылыс айтарлықтай жақсы, қарқынды жүріп жатыр. Статистикалық комитеттің көрсеткіштерін алып, соның негізінде құрылыс саласының дамуын саралайтын болсақ, құрылыс жұмыстарының көлемі жағынан өсу ауқымын көреміз [3].

2020 жылы орындалған құрылыс жұмыстарының көлемі артып, 4934069181 құрады, 2019 жылы бұл көрсеткіш 4431666211 құрады, 2020 жылы орындалған құрылыс жұмыстары көлемінің өсімі 2019 жылмен салыстырғанда 11,1% құрады

Пайдалануға берілген жаңа ғимараттардың жалпы ауданы, Қазақстан Республикасы Ұлттық статистикалық бюросының мәліметі бойынша бұл көрсеткіш 2020 жылы 2814860, 2019 жылы – 4053379, 2018 жылы – 3560877. Құрылыс саласын талдауға сәйкес, мұны құрылыс материалдарының қымбаттауы, жаһандық пандемия және жобалар құнының өсуіне байланысты тоқтатылған құрылыс жобалары деп атауға болады.

2020 және 2021 жылдардағы құрылыс жұмыстарының көлемін салыстыратын болсақ, 2021 жылы құрылыс көлемі 2020 жылмен салыстырғанда айтарлықтай өсіп, 11,3 пайызды құрап отыр, – 561115 құрылыс жұмыстары [3].

Еліміздің құрылыс саласы стратегиясының негізгі мақсаты баспананың қолжетімділігін қамтамасыз ету, бағаның өсуіне жол бермеу және халықтың өмір сүру сапасын жақсарту болмақ.

Тұрғын үй мен құрылыс материалдарының қымбаттауын болдырмау үшін үш бағытта жұмыс жүргізілуде:

- құрылыс индустриясын цифрландыру;
- баға белгілеу жүйесін жетілдіру және құрылыста бақылауды күшейту;
- құрылыс материалдары өндірісін дамыту

Құрылыс саласын цифрландыру жүйесі – ақпараттық модельдеу әдістерін қолдана отырып, құрылыс объектілерін онлайн форматта модельдеуге мүмкіндік беретін ақпараттық модельдің мемлекеттік банкі енгізілуде.

Мемлекет Қазақстандағы құрылыс саласын дамыту үшін құрылыс нарығын монополиясыздандыру және оның бәсекеге қабілеттілігін дамыту, білім беру және денсаулық сақтау саласының мамандарына тұрғын үй салу және сатып алу үшін облыстық бюджеттерге несие беру және т.б.

Республиканың құрылыс стратегиясының басты мақсаты – қолжетімді тұрғын үйді ұлғайту, бағаның өсуіне жол бермеу және халықтың өмір сүру сапасын жақсартуға көмектесу

Әдебиет:

1. Қазақстан Республикасының 2001 жылғы 16 шілдедегі N 242 Заңы Қазақстан Республикасындағы сәулет, қала құрылысы және құрылыс қызметі туралы (2021 жылғы 27 желтоқсандағы өзгерістер мен толықтырулармен).

2. Экономика. URL: <https://kapital.kz/economic/>

3. ХАБАРЛАНДЫРУЛАР. URL: <http://stat.gov.kz/almaty>

İNVESTISIYA LAYİHƏLƏRİNİN İŞLƏNMƏSİNDƏ LOGİSTİK İDARƏETMƏNİN XÜSUSİYYƏTLƏRİ

Namazova Aynur Məhəmməd qızı

Mingəçevir Dövlət Universiteti

Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti, dissertant (Azərbaycan)

Investisiya layihəsinin logistik sistemi dedikdə, investisiya layihəsinin bütün mərhələlərində əmtəə, informasiya və maliyyə və s. axınların layihənin bütün iştirakçılarının qarşılıqlı məcmusu başa düşülür. Konseptual baxımdan logistik idarəetmənin müasir nəzəriyyəsi: sistemli təhlil, kibernetik yanaşma, əməliyyatların tədqiqi, iqtisadi-riyazi modelləşdirmə metodologiyasına əsaslanır.

Ümumiyyətlə, sistemli yanaşma baxımından dərin struktur və məzmun araşdırmaları aparmadan keyfiyyətli idarəetmə qərarlarının qəbul edilməsi qeyri-mümkündür. Sistemli təhlil istənilən obyektin elə bir araşdırılması metodologiyasıdır ki, burada müşahidə və araşdırmaları sistemli olaraq təşkil edilir.

Müxtəlif iqtisadi səviyyələrdə proqram – məqsədli planlaşdırma, funksional – sistemli təhlil, proqnozlaşdırma, modelləşdirmə və s. kimi idarəetmə metodlarından logistik sistemin təhlili zamanı qarşıya çıxan problemlərin həlli üçün istifadə olunur.

Qeyd etmək lazımdır ki, logistik sistemlər formalaşdırılarkən sistemli yanaşmanın bir sıra prinsiplərinə xüsusi diqqət yetirilməsi tələb olunur:

- sistemin yaradılmasının mərhələlər üzrə ardıcıl olaraq davam etməsi, ardıcılıq prinsipi;

- layihələşdirilən sistemin informasiya, resurs, etibarlılıq və digər xüsusiyyətlərinin uzlaşdırılması;

- ayrı-ayrı yarımsistemlər və bütün sistemin məqsədləri arasında münaqişələrin yoxluğu prinsipi.

Sistemli təhlili qeyd olunan prinsiplərə əsalanmaqla aşağıdakı mərhələlər üzrə həyata keçirmək lazımdır:

- Problemin iqtisadi baxımdan təhlilini aparmaq;
- Mövcud sistemlərin struktiv təhlilini araşdırmaq;
- Sistemlərin ümumi məqsəd və səmərəlilik meyarını müəyyən etmək;
- Məqsədi həyata keçirmək üçün resurslara olan tələbatı müəyyən etmək;
- Proqnozlaşdırmaq, gələcək dövr üçün mövcud vəziyyəti qiymətləndirmək;
- Kompleks inkişaf proqramının tərtibi;
- Qarşıya qoyulan məqsədə çatmaq üçün əlverişli sistemi qurmaq.

Kibernetik yanaşmaya görə istənilən logistik sistemin ilk və əsas elementi elə bir prosesə daxil olur ki, burada optimal olaraq resurs axınına çevrilirlər, bununla əlaqədar isə logistik sistemlərin proses üsulu ilə təqdim edilməsini adətən optimal-axın sistemi də adlandırırlar.

Kibernetik modelin qurulması və optimallaşdırılması üçün əsas istinad o olmalıdır ki, logistik sistemin əsas xüsusiyyətləri riyazi üsulların köməyi ilə təsvir edilə bilər. Həmin model optimallaşdırma algoritmi hazırlanarkən başlanğıc obyekt rolunu oynayır, daha sonra kibernetik sistemdə reallaşdırılır.

Buradan çox aşkar görünür ki, əks əlaqə prinsipləri kibernetik modelinin əsasını təşkil etməklə layihə tsiklinin istənilən mərhələsində investisiya layihələrinin reallaşdırılmasının logistik idarəedilməsində geniş tətbiq edilir.

Əməliyyatların aparılmasının mühüm konseptual və metodoloji anlayışı səmərəlilik anlayışdır.

Müəssisələrdə istənilən investisiya prosesinin məqsədi mənfəətin əldə edilməsi və yaxud investisiya layihəsinin müvəffəqiyyətlə reallaşdırılmasıdır. Deyilənlərlə yanaşı layihənin bilavasitə reallaşdırılması ciddi zaman məsrəfləri tələb edir. Bununla da əməliyyatların araşdırılması nəzəriyyəsinin alətlərinin tətbiq edilməsi imkanları yaranır. Belə olan halda logistikanın vəzifəsi inteqrasiya olunmuş səmərəli tənzimlənmə və nəzarət sisteminin yaradılmasıdır. Sözügedən sistem maddi, maliyyə və digər resurs axınlarını tənzimləyir və nəzarət edir. Burada məqsəd investisiya layihəsinin yüksək keyfiyyət və dəqiqliklə həyata keçirilməsinə nail olunmasıdır.

Qəbul edilmiş qərarlar o zaman optimal hesab olunur ki, mövcud şəraitdə həyata keçirilmiş əməliyyatlarda daha yüksək kəmiyyət və keyfiyyət göstəricilərinə nail olunsun. Eyni zamanda burada təsbit olunmuş məhdudiyyətlər də saxlanılır.

Nəzərə almaq lazımdır ki, investisiya fəaliyyətində zaman aspekti, onun həyata keirilməsi müddəti mühüm yer tutur, qərarın qəbul edilməsindən vasitələrin yatırılması, daha sonra maliyyə nəticələrinin əldə edilməsinə qədər bir zamanı əhatə edir. Bu səbəbdən də investisiya layihəsinin logistik sistemi tipik proqnozlaşdırılan logistik sistemlər qrupuna aid edilə bilər.

Çox aşkar görünür ki, proqnozlaşdırmanın alətlərindən istifadə edilərək investisiya layihələri ilə bağlı logistik sistemlərin fəaliyyətinin təhlili xüsusi aktualıq kəsb edir.

Ədəbiyyat:

1. Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti. İ.Q.Quliyev. "İnvestisiya layihələrinin qiymətləndirilməsi". Dərs vəsaiti, Bakı: 2020. 280 səh.
2. İmanov T.İ. Logistikanın əsasları. I-II hissə Dərslik. Bakı. "Təhsil" NPM. 2005.
3. Səmədzadə. Ş. Ə. Əliyev E.Ə. Əliyev N.S. İnvestisiya layihələndirilməsi. Bakı, Maarif 2003.

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ФУТБОЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ

Алієв Р.А., викладач

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Раніше футбол був лише руховою забавою, засобом дозвілля та відпочинку. XX століття створило такий феномен масової культури та бізнесу, як професіональний спорт. І футбол став одним із його флагманів, переродившись у справжню індустрію зі своїми законами, звичаями та протореними доріжками до заробітку. Футбол професіоналів перетворив майки гравців у різнобарвні футболки, що, неначе ялинки з новорічними гірляндами, обліплені логотипами спонсорів та всілякою рекламою. Футбол професіоналів обліпив стадіони рекламними бордами, а також винайшов сотні способів втулити рекламу в трансляції. Футбол професіоналів перетворив клуби із «закладів дозвілля» на акціонерні товариства, прибуткові підприємства, фабрики великої галузі.

Гравець починаючи із, напевно, 70-х – немов ходячий манекен. На ньому – чітка айдентика світових брендів, від бутсів і до написів на футболках, від усміхненого образу з реклами газованого напою до політичних резервів, які відкриває цей вид спорту. Футболом править не тактика і навіть не футболісти, а маркетинг – він точно знає, мінімум, чотириста порівняно чесних способів відйому грошей у населення. Завдяки маркетинговим примочкам паства футболу сама охоче жертвує на нього свої кошти, неначе підношення ідолу. Це сама суть сучасного футболу – суворого бізнесу, який перетворює стадіони на торговельні центри, а футболістів – на безликі рекламні модулі.

Оглядаючи матеріали маркетингового семінару УЄФА, котрий недавно пройшов в Україні, розумієш, що ми відстали від цивілізованого світу на десятиліття, які тепер доведеться наганяти екстерном.

Розглянемо найпоширеніші способи заробітку для футбольного клубу.

1. спонсорська допомога. Клуби фактично живуть на кошти «меценатів», а їхній топ-менеджмент займається, переважно, не залученням додаткових коштів, а освоєнням наданих спонсором. Причин цього багато, але головна – це справді легко, приємно і вигідно. Але це розбещує й розлінує – така зворотна сторона «ін'єкцій» легких, не зароблених, грошей. Інша сторона – «власництво». Президент (власник) утримує клуб, тому просто може бути не зацікавленим у залученні додаткових спонсорів. А пошук нових спонсорів у цивілізованому світі – це один із головних засобів прогресу клубу.

2. білети, абонементи та інші прибутки у день матчу.

3. телевізійні права. Зараз клубам доводиться доплачувати трансляторам. Ринкове положення жахливе. Навіть ті, хто мав би розкручувати чемпіонат, глузують з нього в прямому ефірі.

4. мерчандайз. Якби наші клуби робили сучасні інтернет-шопи з перекладом англійською мовою, низка колекціонерів зі всього світу могла б купувати потрібні їм товари.

5. спеціальні заходи. До цього ми ще не доросли. Наразі існують хіба що організовані спонсорами лотереї й конкурси у перерві матчів, або зустрічі з гравцями на автограф-сесіях у закладах спонсорів. Можна зробити набагато більше й цікавіше.

6. продаж гравців. За весь поточний сезон кількість угод «за гроші» склала хіба 3-8% від загальної кількості переходів (за різними оцінками – але щоб мати уявлення, достатньо). Всі інші переходять безкоштовно як вільні агенти.

Футбольний клуб – це відчуття причетності всіх до спільної справи. Всіх – не лише працівників клубу, а й уболівальників, преси, громади в цілому. Серед ефективних інструментів такої «причетності» – прес-конференції по завершенню напередпочатком піврічного змагального циклу; представлення нових гравців; презентації спонсорів; участь у святкуваннях Дня міста, професійних свят спонсорів; низка заходів для вболівальників – передматчеві шоу, паради, автопробіги, перфоманси; зустрічі з гравцями і керівництвом клубу, відвідини навчальних закладів, участь у культурних та інших спортивних заходах міста. Власник дає бюджет, і його освоєнням і займаються. На інше нема ні часу, ні бажання, ні мотивації.

Зараз від кризи реве та стогне вітчизняний футбол, більше 40% наших професіональних клубів все ще можуть собі дозволити грати у незаймано-чистій формі, якої не торкались підступні руки рекламіста й маркетолога. Деякі – навіть без логотипу клубу. Тобто, грають у шаблонному екіпіруванні без жодної прив'язки до свого клубу. Прямо як на початку 90-х.

А між тим наш чемпіонат зовсім не безталанний у плані комерційної привабливості. Його все ще показують по ТБ, його активно розкручують через інтернет-трансляції (навіть нижчі ліги стартонули, й тепер майже кожен матч можна побачити у прямому ефірі, що є добре). Спеціалізовані ЗМІ приділяють чемпіонату України стільки уваги, скільки йому й не снилося у 90-х

Тож варто використовувати ці паростки й розвивати свій футбол. Активно підтримувати тих нечисленних, хто намагається вибудувати таку рідкісну у нас і таку буденну в Європі бізнесову піраміду з футбольного клубу.

Як позитивний приклад – Карпати, котрі й першими в нашому футболі ініціювали підганяння зарплат до реалістичних, і всерйоз бралися за маркетинг. Їхня форма максимально використовує усі дозволені регламентом квоти для рекламних наліпок. Інші використовують, від сили, чверть-третину від наданих можливостей.

Література:

1. Бут С.Ю. Сучасний стан і проблеми формування та розвитку організаційно-економічного механізму комерціалізації інноваційної діяльності в Україні. Інноваційна економіка. *Всеукраїнський науково-виробничий журнал*. 2011. № 21. С. 20-23.
2. Корягіна С.В. Маркетинговий аудит: навчальний посібник. К. : Центр учбової літератури, 2014. 320с.

ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ У СФЕРІ ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ ТА СПОРТУ

Безніс О.Є.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Фінансування є головним чинником сталого забезпечення розвитку будь-якої держави. Від фінансових капіталовкладень у будь-яку сферу народного господарства залежить добробут населення. Дослідження сучасного стану фінансування державою таких галузей як охорона здоров'я, фізична культура та спорт є головною передумовою їх подальшого розвитку. Виявлення перспективних джерел фінансування фізичної культури і спорту, забезпечить їх подальший розвиток.

За останніми дослідженнями перед повномасштабного вторгнення Росії до України, наша країна відставала за рівнем життя від європейських країн та займала 150 місце серед 223 країн світу і 122 місце серед членів ООН за показником середньої тривалості життя. Головний фактор, що приводить до погіршення розвитку відповідної галузі це низьке фінансування. Аналіз сучасного стану фінансування охорони здоров'я показує на низьке забезпечення, від так обсяг видатків зведеного бюджету до ВВП зменшився з 4,8 % у 1995 році до 3,4% у 2018 році, або на 1,4 в.п.

Доведено, що у зв'язку з обмеженням державних фінансових ресурсів постає питання щодо пошуку альтернатив. Перспективним джерелом є гранти, що являють собою кошти, які надаються на безповоротній основі некомерційним організаціям або фізичним особам на реалізацію соціальних проектів, благодійних програм, на проведення досліджень, навчання, на інші суспільно корисні цілі [1].

Важливо усвідомити і дослідити специфічні тенденції сучасної системи управління, коли справа не обмежується лише взаємодією структур державного і громадського управління і об'єднання їхніх зусиль, оскільки, як уже зазначалося, в умовах становлення і розвитку ринкової економіки вступає в дію такий фактор, як приватно-підприємницька діяльність у сфері фізичної культури і спорту. Одна з найважливіших особливостей, що характеризують управління сферою фізичної культури і спорту в останні десятиліття, полягає в поступовому затвердженні трактування фізичної культури як інвестицій у людський капітал. Фізична культура нарівні з освітою є складовою частиною

освіченості людини і робить безпосередній внесок в економічний розвиток суспільства. У цей час у країні стан розвитку фізичної культури і спорту визначається сформованою системою управління фізкультурно-спортивним рухом, що своєю чергою визначається соціально-економічним станом суспільства, державною політикою, місцевими органами самоврядування, а також суспільними об'єднаннями і організаціями фізкультурно-спортивної спрямованості. Модернізація системи управління фізичною культурою і спортом повинна стати невід'ємною частиною соціальної політики держави, мати чітку ідеологію і програму дій.

В сучасних умовах трансформації міжнародної економіки найважливішою задачею стає формування гнучкої системи управління фізкультурно-спортивною організацією в нашій країні, яка повинна мати таку систему управління, яка забезпечить їй високу ефективність роботи, конкурентно-спроможність та стабільність на ринку. Зростає потреба в керівниках, кваліфікованих спеціалістах, які здатні до підприємницької діяльності в умовах ризику та конкуренції [2].

Література:

1. Управління сферою фізичного виховання і спорту: навч. посіб. Жданова О.М., Чеховська Л.Я. Дрогобич. Коло: 2009.
2. Ярова Н. Методи адміністративно-правового регулювання у галузі фізичної культури та спорту. *Адміністративне право*. 2008. № 11. С.75-78.

СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ МОДЕЛІ У СПОРТИВНІЙ ІНДУСТРІЇ

Безніс О.Є., ст. викладач

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

За останній час спорт став важливою галуззю економіки багатьох країн. У нього залучені значні фінансові кошти і велика кількість робочої сили. Постійно вдосконалюються і розробляються нові моделі управління спортом і його фінансування. Разом з тим посилюються тенденції комерціалізації та професіоналізації, з одного боку, а також гостра конкуренція навколо бюджетних коштів - з іншого, свідченням ють про те, що спорт повинен навчитися самостійно отримувати прибуток з наявних у його розпорядженні ресурсів. Довгий час спорт і економіка розглядалися навіть на Заході як дві окремі галузі. Вважалося, що спорт - це хобі, вільне проведення часу, і він не має нічого спільного з економікою, професією, торгівлею. Сьогодні все кардинально змінилося: в спорті можна заробити непогані гроші, зрозуміло, в умовах жорсткої конкуренції, але і традиційні ресурси спорту стають все більш обмеженими. Внаслідок цих процесів стає ясно, що спорт потребує не тільки в професійних спортсменів і тренерів, але і в професійних економістів, управлінців, юристів, соціологів. Це стосується всіх його сфер: спорту для глядачів, професійного спорту, спортивних спілок і клубів, комерційної

пропозиції або державного і регіонального управління. Спорт потребує людей, які могли б, наприклад, розрахувати вартість будівництва басейну або проведення великої спортивної події і не мали при цьому уривчастими знаннями про фінанси, менеджмент, маркетинг, а розбиралися в спортивній продукції, організаціях, культурі спорту. Слід зазначити: оскільки спорт в багатьох своїх проявах дуже чітко класифікується з економічної та управлінської сторін, то дуже багато чого з економічної теорії та теорії управління можна застосувати і в спорті. Можна трактувати економіку спорту як науку, що вивчає не тільки економічні аспекти спорту, а й соціологічні, психологічні, юридичні, з якими стикаються в своїй роботі спортивні організації всіх видів. Останні, природно, повинні розглядатися в контексті економіки. Безумовно, економіка спорту має ще багато недосліджених питань [1]. Це в першу чергу питання спортивного менеджменту, ринку праці в спорті, спортивного спонсорства. Є правомочним навіть сказати, що повністю сформувалася економіка спорту як науки ще немає. Але процес її розвитку як складової економічної науки йде досить швидко. І сьогодні, коли все більше людей шукають баланс між стресом і розрядкою, хочуть знайти своє покликання, зберігаючи здоров'я і відчуваючи себе працездатними, фізична культура, спорт, профілактика і реабілітація - це якраз і є ті поняття, які тісно пов'язані з успіхами будь-якого сучасного Суспільства. Організаційна структура професійного спорту визначається спортивних ліг, асоціацій, спілок, що входять в офіційно визнану федерацію з якого-небудь виду спорту, професійних спортивних клубів, а також спортивних команд і спортсменів - професіоналів, укладають контракти в установленому порядку з зазначеними професійними фізкультурно-спортивними об'єднаннями. Діяльність спортсменів-професіоналів регулюється трудовим законодавством Російської Федерації, а також нормами, розробленими на основі статутів міжнародних і російських фізкультурно-спортивних організацій і затвердженими професійними фізкультурно-спортивними об'єднаннями за погодженням з загальноросійськими федераціями з відповідних видів спорту. Контракт про спортивної діяльності повинен містити перелік обов'язків спортсмена, його прав на соціальне і медичне страхування, умови укладення та розірвання такого контракту. Контракт може містити й інші умови і зобов'язання. У професійному спорті встановлюється ринковий механізм використання послуг гравців. Суб'єктами механізму є професійні спортивні клуби, їх власники, професійні гравці, непрофесійні таланти. Збереження в команді талановитих гравців в більшості випадків означає володіння активом, що приносить значну віддачу (прибуток) власнику клубу. Цей прибуток може бути отримана або в результаті безпосереднього використання таланту гравця, контрактом якого володіє власник клубу, або в результаті продажу цього контракту іншим командам. Професійні спортсмени і клуби - два основних елементи мікроекономіки професійного спорту. Спортсмени, які мають професійними можливостями, отримують дохід від їх продаж на ринку ігрових контрактів. Клуби застосовують контракти для отримання доходу від ігрових виступів. Клуб може

продати ігровий контракт по заданих цінах і отримати дохід. Однак клуб отримує дохід і від ігрових матчів. Економічна теорія особистого споживання моделює діяльність власника клубу, спрямовану на максимізацію корисності. Основне завдання економічних досліджень укладена в знаходженні рівноваги між максимізацією прибутку і корисності. Виходячи з моделі максимізації прибутку власник буде наймати спортсменів, які принесуть максимальний дохід з різних джерел (продаж контрактів, дохід від оренди і т. Д.). Виходячи з моделі максимізації корисності, власник клубу отримує прибуток завдяки перемозі на змаганнях і буде купувати додаткові контракти до тих пір, поки гранична корисність перемог перевершує граничну вартість контрактів. Якщо власники клубів будуть максимізувати прибуток, вони можуть сподіватися на присвоєння короткострокового доходу. Якщо ж вони прагнуть до максимізації корисності, можна розраховувати на довгостроковий дохід від збереження в команді талановитого спортсмена. Істотна відмінність між моделями полягає в підході до розподілу доходу клубу і обов'язкову виплату заробітної плати [2]. Дослідження впливу сучасних економічних моделей на досягнення загальної рівноваги двох елементів мікроекономіки показують, що в практиці професійного спорту максимізація корисності замінює власникам клубів максимізацію прибутку, одночасно покращуючи конкурентний баланс професійної ліги.

Література:

1. Бауер В.Г. Соціальна значущість фізкультури і спорту в сучасних умовах розвитку Росії. *Теорія і практика фіз. Культури*, 2001 № 1, с. 50-56.

ГОЛОВНІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Безніс П.С., викладач

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Сучасний етап еволюції бізнесу важко уявити без інтернаціоналізації. Міжнародне підприємництво - тема актуальна і викликає науковий і громадський інтерес. Головними мотивами для підприємців до проведення операцій за межами рідної країни служать розширення ринків збуту, просування продукції, скорочення витрат, вибором найбільш відповідних умов ведення бізнесу, а також доступ до іноземного капіталу і технологій та поява потенційних інвесторів. Все це, при грамотному управлінні, допоможе підприємству максимізувати результат своєї діяльності.

Нові можливості для компанії - це завжди добре, але варто розуміти, що в процесі ведення бізнес-діяльності можуть виникнути різні труднощі, які доведеться долати.

Одна з проблем в бізнесі полягає в зайвому консерватизмі компанії, яка не бажає виходити за рамки своїх стандартів, розширюватися і приймати нові тенденції міжнародного бізнесу.

Іншою проблемою є внутрішні чинники: державний контроль у вигляді обмежень промисловості. Ці обмеження перешкоджають виходу компанії на міжнародну арену.

Ще однією перешкодою може служити використання іноземної робочої сили. З одного боку використання праці іноземців є більш дешевим ресурсом, але також існує зворотна сторона медалі, а саме - низький рівень кваліфікації працівників і, в окремих випадках, нелегальне використання їх праці.

Також важливим аспектом є політична і економічна нестабільність різних країн, іноземне митне законодавство та митні збори. Таким чином, потрібно враховувати численні фактори, які можуть негативно вплинути на діяльність організації.

З метою недопущення негативних наслідків варто всерйоз зайнятися підбором фахівців. Уникнути численних проблем допоможе висока кваліфікація як працівників компанії, так і самого підприємця.

Ні для кого не секрет, що кожен підприємець повинен володіти розширеним інструментарієм з різних областей знань такі як: менеджмент, маркетинг, економічна грамота і знання законодавств. Крім того, підприємець повинен володіти знаннями в предметній області, в якій працює його організація.

Компанія повинна постійно розвиватися і розширювати сферу свого впливу. Що допоможе їй залучити нових інвесторів і розширити свою цільову аудиторію.

Незважаючи на всілякі труднощі, міжнародний бізнес завжди був ласим шматочком для підприємців.

Одним з найголовніших мотивів виходу організації на міжнародний рівень - це підвищення прибутку.

Цьому може сприяти:

- Вигідні правові та податкові умови. Найбільш привабливими є так звані «податкові гавані» (Швейцарія, Республіка Кіпр, Люксембург, Ліхтенштейн, Мальта, Нідерланди).

- Нові ринки збуту. Багато великих компаній частину своїх доходів отримує від продажу своєї продукції за кордоном.

- Отримання доступу до дешевших і унікальних ресурсів. У ряді випадків, закордонні ресурси, необхідні для виробництва унікальної продукції, можуть бути недоступні в своїй країні.

- Як вже було сказано раніше, одна з переваг Міжнародного бізнесу це дешева робоча сила.

- Також важливим фактором є така, на вигляд незначна річ, як географічне положення. Фірма повинна вибрати економічно вигідне місце розташування, наприклад, між морями, на перетині великих транспортних магістралей.

Отже, ми можемо бачити, що ефективний розвиток системи підприємництва пов'язана з безліччю труднощів, але також і з можливостями.

При веденні бізнесу варто враховувати численні фактори, що впливають на діяльність компанії. Необхідно постійно бути в курсі подій і тверезо оцінювати свої можливості при виході на міжнародний рівень. Важливо пам'ятати, що міжнародні ринки надають величезний простір для розвитку потенціалу організацій, однак варто весь час координувати свої дії, щоб отримати максимальну вигоду находячись в міжнародній економічній системі.

МАРКЕТИНГ У СФЕРІ ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ ТА СПОРТУ

Безніс П.С., викладач

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Як наукова і навчальна дисципліна, маркетинг сформувався лише за останні десятиріччя. Знедавна (на початку ХХІ ст.) маркетинг вивчають студенти практично всіх спеціальностей у більшості вузів країни. Це не стало виключенням і для студентів факультетів фізичної культури. В умовах формування в Україні ринкових відносин відбувається інтенсифікація управлінської та економічної діяльності галузі «фізична культура і спорт».

Саме маркетинг сприяє тому, щоб зробити стихійний ринок фізкультурно-оздоровчих послуг цивілізованим, їхні пропозиції – адекватними попиту і його перспективам. Маркетинг гарантує стійкість розвитку організаціям і закладам спортивно-оздоровчого профілю.

Маркетингова діяльність повинна забезпечити:

- надійну, достовірну і своєчасну інформацію про ринок, структуру і динаміку конкретного попиту, смаки і переваги покупців, тобто інформацію про зовнішні умови функціонування фірми;
- створення такого товару, набору товарів (асортименту), що більш повно задовольняє вимоги ринку, чим товари конкурентів;
- необхідний вплив на споживача, на попит, на ринок, що забезпечує максимально можливий контроль сфери реалізації.

Маркетинг у сфері фізичної культури та спорту – це маркетинг, пов'язаний з організацією фізкультурно-оздоровчої та спортивної роботи з населенням. У соціально-економічному сенсі фізична культура і спорт розглядаються дослідниками як сфера послуг. А фахова діяльність суб'єктів цієї сфери трактується як така, що втілюється у специфічному результаті – послугі фізичної культури і спорту [1].

Основне завдання маркетингу у сфері фізичної культури і спорту – створити свого споживача, тобто, не роблячи замаху на суверенітет клієнта, сформувавши його споживчу поведінку таким чином, щоб він став постійним, а в ідеалі – довічним прихильником фізкультурно-оздоровчих послуг і при цьому надав перевагу послугам тієї організації, яка найефективніше використовує маркетинг та його можливості. Важливо для залучення різних груп населення до оздоровчо-рекреаційної рухової активності впровадити ефективний

менеджмент – створити мотивацію, підібрати кваліфікованих фахівців, створити зону економічного комфорту.

Механізм менеджменту у фізичній культурі і спорті – це комплекс форм, методів і засобів, які забезпечують ефективну реалізацію цілей спортивно-оздоровчих організацій, що виробляють соціально-культурні послуги та найбільш повне задоволення потреб їх працівників і споживачів.

Як правило, спортивно-оздоровчі організації ставлять перед собою сім цілей: цілі обсягу послуг, цілі асортиментної політики (розширення, поглиблення, оновлення, обмеження асортименту фізкультурно-оздоровчих, супутніх і додаткових послуг), цілі збутової політики, цілі комунікацій, цілі досягнення (підвищення) рентабельності (прибутковості) фізкультурно-оздоровчих і спортивних послуг, цілі кадрового розвитку організації (підбір і підвищення кваліфікації співробітників), цілі цінової політики – забезпечення бажаного рівня цін (в тому числі у порівнянні з конкурентами і лідерами ринку), що дозволить спортивно-оздоровчій організації вирішити завдання проникнення на новий ринок, максимізації поточного прибутку, «видавлювання» більш слабких конкурентів, розширення (утримання) попиту на свої послуги, посилення ринкової позиції окремих послуг свого асортименту [2].

Розвиток сфери фізичної культури та спорту в умовах ринкових відносин призводить до поступової інтеграції діяльності спортивних клубів. Формування менеджменту в різних суб'єктах підприємництва залежить від багатьох факторів: типу спортивного клубу, вибору його організаційно-правової форми, мети, завдань та напрямів діяльності. Перспективи подальших досліджень пов'язані з методичним змістом технології менеджменту спортивних клубів; вивченням особливостей фінансування та економічної діяльності спортивних клубів.

Вживання поняття “спортивний менеджмент” відображає галузеву належність менеджменту і не достатньо формує підстави та підкреслює його управлінський аспект у сфері спорту. Тоді, як практичне втілення запропонованої дефініції “менеджмент у спорті” акцентує увагу на ролі та значенні управління процесами в ході формування відносин у спортивній сфері. Використовуючи основні принципи управління такі, як системності, оптимальності, мотивації, економічності та задоволення потреб й інтересів сторін менеджмент у спорті забезпечить цілеспрямовану модернізацію та диверсифікацію відносин у спортивній галузі. Усе це зумовлює об'єктивну необхідність подальших досліджень менеджменту в спорті на засадах узагальненого підходу оцінювання та обґрунтування його доцільності, як засобу реалізації управлінських рішень спрямованих на врегулювання взаємовідносин у спортивній сфері [3].

Література:

1. Мічуда Ю. П. Сфера фізичної культури і спорту в умовах ринку: закономірності функціонування та розвитку. Ю. П. Мічуда. К.: Олімпійська література, 2007. 216 с.
2. Прокопова Л. І, Чхайло М. Б. Основи маркетингу і менеджменту фізкультурно-оздоровчих послуг: навч. посіб. Суми: Вид-во СумДПУ ім. А. С. Макаренка, 2012. 298с.
3. Спортивний менеджмент. Принципи, функції, методи управління URL: <http://www.ornatus.ru/rgratis> (дата звернення 10.11.2022).

СПОРТИВНИЙ МАРКЕТИНГ У ПЛАВАННІ

Зайцев С.С., викладач

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Маркетинг в спортивній індустрії - потужний інструмент стратегічного планування для вирішення важливих завдань, які стоять перед виробниками продуктів і послуг, командами і навіть окремими спортсменами. Сьогодні світ спорту вже неможливо уявити без реклами, яка приносить її творцям і рекламодавцям величезні гроші і має велике значення для розвитку індустрії в цілому.

Спортивний маркетинг зародився близько 30 років тому, в Росію та Україну ж він потрапив приблизно 15 років тому. Це сталося відразу ж після того, як багато спортивних клубів абсолютно самостійними.

Розвитком спортивного маркетингу послужило те, що сфера споживання спортивних товарів і послуг почала стрімко зростати, а боротьба за покупців і клієнтів різко збільшилася. Щоб виділятися на тлі численних конкурентів, виробникам довелося вдаватися до маркетингових заходів.

Відзначимо, що до впровадження маркетингу спорт не приносив грошей. Більш того, до його появи змагання були надто витратними. Факт того, що маркетингові інструменти перетворили спорт в джерело заробітку для багатьох людей, яскраво свідчить про їх діяльність.

Сьогодні маркетинг в спортивній індустрії є самостійною дисципліною. Практика показує, що стандартні способи просування далеко не завжди приносять бажаний ефект в сфері спортивних змагань. Важливо розуміти, що термін «спортивний маркетинг» сильно відрізняється від «маркетингу в спорті», адже другий передбачає використання інструментів просування з інших областей.

Завдання спортивного маркетингу.

Маркетинг в спортивній індустрії ставить перед собою наступні цілі:

1. Вразити глядача, змусити його відчувати емоційне переживання, зробити так, щоб він вибрав чиясь сторону, спонукати інтерес до подальшого розвитку подій.

2. Залучити спонсора, розвинути лояльне ставлення, породити в ньому почуття прихильності до спортивного клубу. Паралельно з цим важливо викликати у глядачів асоціативний зв'язок зі спонсором, його брендом і продуктом.

3. Влаштувати інфопривід. При цьому важливо не тільки передати в ЗМІ свіжі новини, а й спровокувати їх на прийняття боку клубу або, навпаки, на схвалення дій суперників.

4. Отримати з спортивної події прибуток як для клубу, так і для спонсора.

5. Взяти під контроль враження уболівальників.

6. Розвинути співпрацю з якомога більшою кількістю культурних установ, сформувати «ефект присутності».

Пропоную розглянути успішні рекламні ходи на прикладі плавання.

Київський дизайнер і арт-директор Артем Плужаров розробив креативну друковану рекламу для фітнес клубу Sport Life зі слоганом «Water fits you» - можна перекласти, як «Вода робить тебе стрункішим».

Креатив і неординарність торгової марки Arena в рекламній кампанії Water Instinct. Arena успішно використовує атлетичну фігуру плавця і властивий йому «водний інстинкт» для просування товарів, призначених для спортивного плавання.

Наприклад, в США існує організація "Плавання сьогодні", яка поряд з підтримкою олімпійської збірної намагається збільшити кількість молодих людей в світі спортивного плавання за допомогою державної рекламної та рекламної кампанії. Велика кількість рекламних роликів направляє глядачів на веб-сайт SwimToday.org, де вони докладають зусиль, і просувають хештег #funnestsport.

Тому можна зробити такі висновки, що грамотний маркетинг в індустрії спорту приносить клубу і його спонсорам наступні вигоди:

1. Глядачі не тільки радіють перемогам команди, а й переживають в разі програвів.

2. Спортивний клуб роздобувати вірну аудиторію, яка привертає до нього нових уболівальників з числа родичів, друзів, колег.

3. У спонсора з'являється можливість впливати на глядачів, в тому числі впливати на споживання ними свого продукту.

4. У зв'язку зі зростаючою популярністю клубу про нього починають частіше згадувати по телебаченню, в газетах, по радіо, в Інтернеті, що сприяє притоку нових уболівальників і спонсорів.

Резюмуючи, варто відзначити, що маркетингові інструменти можуть бути дуже продуктивними як для просування окремо взятого спортивного клубу, так і для просування товарів і послуг компаній, які прямо або побічно пов'язані зі спортивною тематикою. Але кінцевий результат роботи цих інструментів безпосередньо залежить від правильного застосування стратегічного планування.

Література:

1. Білогур В.Є. Характеристика фізичного розвитку та здоров'я студентів за даними біологічного віку. Педагогіка, психологія та медикобіологічні проблеми фізичного виховання і спорту. Том 36. С.7-20
2. Кузьмін О., Мельник О. Основи менеджменту: підручник. Київ : Академвидав, 2003. С. 11–12.
3. Спортивний менеджмент у США. Sport blog USA. URL: http://sportmanagm.blogspot.ru/2008/08/blog-post_8836.html (дата звернення: 07.11.2022).

ВАЖЛИВІСТЬ ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ ДЛЯ ЗДОБУТТЯ ФАХОВОЇ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Кірсанов М.В.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Правильно організована рухова активність - найважливіший чинник формування здорового способу життя та зміцнення здоров'я людини незалежно від її віку. Це тим більше справедливо по відношенню до підростаючого покоління, для яких процеси росту і розвитку є тим морфофункціональним фоном, на якому вплив адекватної рухової активності особливо значимий. Крім того, спортивна підлітків служить ключовим інструментом організації їх дозвілля, що багато в чому визначає їх резистентність до наркогенного зараження та іншими соціально значущими несприятливими впливами навколишнього середовища.

Якщо людина обмежена у цій природній потребі, її природні задатки поступово втрачають своє значення. Бездіяльність губить, і душу, і тіло! Обмеження рухової активності призводить до функціональних і морфологічних змін в організмі і зниження тривалості життя.

Тісний зв'язок стану здоров'я та фізичної працездатності з образом життя, обсягом і характером повсякденної рухової активності доведена численними дослідженнями вчених (М.М. Амосов, Г.Л. Апонасенко, В.К. Бальсевич, Л.П. Матвеев та ін.), які свідчать про те, що оптимальна рухова активність у поєднанні із раціональним харчуванням і способом життя є найбільш ефективною в подоланні серцево - судинних захворювань, попередженні їх, а також збільшенні тривалості життя.

Здоров'я людини визначається безліччю чинників, проте вирішальне значення серед них належить руховій активності, яка залежить від людини і може бути перетворена нашою волею та наполегливістю. Цей фактор - основний засіб, що використовується у фізичному вихованні та спорті.

Недостатнє рухове навантаження є одним із наріжних каменів у попередженні серцево - судинних та інших захворювань, що включають ішемічну хворобу серця, інсульт, підвищення артеріального тиску,

інсулінозалежний діабет, остеопороз. Низька рухова активність або сидячий спосіб життя є доведеним чинником ризику їх виникнення та розвитку.

Для організму рухова активність - це фізіологічна потреба. Кожний прояв рухової активності індукує утворення метаболітів, які необхідні для нормального функціонування організму. Для компенсації недостатньої рухливості використовуються оздоровчі фізичні вправи.

Найбільш часто профілактично - оздоровчий ефект пов'язують із застосуванням вправ помірної (аеробної спрямованості) інтенсивності (К.Купера). У зв'язку з цим отримали широке розповсюдження рекомендації до використання з оздоровчою метою циклічні вправи (біг, їзда на велосипеді, плавання, ходьба та ін). Циклічні вправи втягують в роботу найбільш великі м'язові групи, що вимагають значної кількості кисню і тому розвивають переважно серцево - судинну і дихальну системи .

Оздоровчий ефект фізичних вправ спостерігається лише тільки в тих випадках, коли вони раціонально збалансовані за обсягом, потужністю і можливостям займаючихся. Заняття фізичними вправами активізують і удосконалюють обмін речовин, покращують діяльність центральної нервової системи, забезпечують адаптацію серцево -судинної, дихальної та інших систем до умов м'язової діяльності .

Рухова активність людини, повинна бути систематичною, але помірної дії, без великих перевантажень і напруг.

Рекомендована частота, тривалість та інтенсивність вправ повинні відповідати можливостям кожної конкретної людини і залежати від вихідного рівня його тренуваності. Ті, хто веде сидячий спосіб життя і неактивні фізично, повинні починати повільно (але регулярно) з нетривалих та не дуже інтенсивних вправ, поступово підвищувати свою тренуваність.

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ВОЛЕЙБОЛЬНОЇ ЛІЗИ В УКРАЇНІ

*Кірсанов М.В., ст. викладач
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

У плані розвитку професійного волейболу як такого в Україні серйозні проблеми, тому що команди під загрозою закриття.

Гравці в цьому виді спорту отримують в кращому випадку від 10 до 15 тис. Грн (\$ 353 - 530). За участь у Світовій Лізі потрібно сплатити обов'язковий внесок у розмірі 50 тис. Євро. Керівництво вважає, що українські команди ще не готові кинути виклик іменитим майстрам міжнародного класу.

Недолік фінансування виливається в глобальну проблему, від якої залежить існування команди.

Українські волейболістки поки не дотягують до чемпіонатів світу, але в минулому році їм вдалося здобути перемогу на змаганнях Євроліги. Держава і

меценати готові підтримати дівчат в їх бажанні підняти престиж країни в ще одному виді спорту.

Хоча ситуація із заробітком доволі скрутна, та все ж таки наша країна славиться великою кількістю видатних спортсменів. Україна завжди була багата на волейбольні таланти. Свого часу більше половини гравців збірної Радянського Союзу представляли Україну і вони домагалися вагомих успіхів на Олімпійських іграх, чемпіонатах світу та Європи.

З розпадом СРСР наша земля не збідніла на висококласних гравців, от тільки вони, на жаль, в різному віці (як правило, ще в самому юному) залишають межі Батьківщини в пошуках щастя в зарубіжних клубах. Більшість з них, на жаль, приймають інше громадянство, тим самим закриваючи собі шлях до національної збірної України.

З одного боку можна порадіти за наших хлопців, які домагаються великих досягнень на турнірах найпрестижнішого рівня. Але, з іншого боку, дуже шкода, що всі вони не приносять користь національній збірній України, яка ось уже багато років ніяк не може пробитися на фінальний етап чемпіонатів світу, Європи та Олімпійських ігор.

І це далеко не повний перелік наших волейболістів. Причому тут ще не враховані зовсім молоді гравці, яких ще зі шкільної лави починають «сватати» представники зарубіжних клубів і вже тоді хлопців просто змушують змінювати громадянство. Аналогічна ситуація і з жіночим волейболом. Адже якщо все продовжуватиметься і далі, не бачити нам в цьому виді спорту ніяких успіхів ще багато і багато років.

Література:

1. Ермаков С. С. Волейбол Харкова: 1925–2000 гг. Факты и комментарии Харьков : ХГДАИ, 2004. 100 с.
2. Козак Є.П. Підвищення спортивної майстерності з волейболу студентів ВНЗ: методичні розробки. Кам'янець- Подільський: Абетка, 2004. 64 с.

ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИКИ ПІДГОТОВКИ ЮНИХ СПОРТСМЕНІВ НА ПРИКЛАДІ ВЕЛИКОГО ТЕНІСУ

Курилко М.Ф., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Метою етапу підготовки до вищих досягнень є створення передумов до максимальної реалізації індивідуальних можливостей в умовах гостроконкурентної спортивної боротьби. Великої уваги на цьому етапі надається плавному розвитку фізичних якостей. Високий рівень фізичної підготовленості вважається однією з найважливіших передумов підвищення спортивної майстерності у подальшому. Стає очевидним, що бажаний ефект може дати тільки комплексний підхід до використання різних засобів

відновлення. У спортивній практиці в останні роки велике поширення одержали психологічні методи й засоби відновлення [1,2].

З метою обґрунтування правильності підготовки юних спортсменів до великого спорту, підбору як найбільш правильної техніки підготовки під час тренувань. Така постановка питання обумовлена визначенням правильності підготовки дітей різного віку до великого спорту, та правильним підбором методу підготовки юних спортсменів.

Для того, щоб з'ясувати де-які аспекти, пов'язані з підготовкою спортсменів. Важливим аспектом підготовки тенісистів в ТЦМ є виховання свідомого ставлення до виконання тренувальних планів і обліку та аналізу тренувальної діяльності.

Для опитування була використана спеціально розроблена анкета. Великої уваги надається плавному розвитку фізичних якостей. Високий рівень фізичної підготовленості вважається однією з найважливіших передумов підвищення спортивної майстерності у подальшому. Разом з тим питома вага техніко-тактичної і змагальної підготовки з року в рік зростає. Характерною особливістю системи підготовки висококваліфікованих тенісистів в Німеччині є високий рівень науково-методичного забезпечення.. Особливої уваги в тренуваннях - окрім техніко-тактичної і фізичної підготовки - надається формуванню таких важливих і необхідних для тенісиста якостей, як самоконтроль, дисципліна, витримка. Під час тренувань надзвичайно суворий режим. Все підпорядковано досягненню головної мети – підготовці висококваліфікованих тенісистів. Стосовно вдосконалення системи підготовки висококваліфікованих тенісистів у світі в цілому, можна констатувати, що упродовж останніх десятиріч високих успіхів добивалися майстри різноманітних ігрових стилів: гра переважно біля сітки, або переважно на задній лінії; гра по всьому корту. Однак слід відзначити, що останнім часом висококласні тенісисти найбільш широко застосовують активну гру по всьому корту. Гравець постійним тиском намагається заплутати суперника і завершити атаку точним ударом в недосягну для нього на даний момент частину майданчика або ж зіграти так, щоб суперник був змушений помилитися. Найбільш яскравим представником цього стилю є кращий гравець останніх років Р. Федерер. Важливою прогресивною тенденцією в системі підготовки висококваліфікованих тенісистів є формування вміння пристосовуватися до різноманітних типів покриттів кортів і різноманітних стилів гри суперників. В той же час у техніко-тактичних діях тенісистів, що входять до світової еліти, досить чітко проглядається певна індивідуалізація (дуже потужна подача; висока ефективність обводки гравця, що знаходиться біля сітки; 24 спеціалізація на певному покритті кортів тощо). Довготривалі турнірні зустрічі ставлять високі вимоги до фізичної підготовленості спортсменів, особливо до витривалості, швидкості та спритності.

Результати дослідження дозволяють обґрунтовувати програми тренінгу мотивації спортивних досягнень для юнаків і дівчат, як компонента психологічного забезпечення їхньої підготовки.

Запрошуючи дітей до великого спорту кожен тренер повинен віднестися до цього з серйозними поясненнями дітям, що вони зроблять правильний вибір. Адже це нелегка праця, на яку кожен повинен сам робити свій вибір - погоджуватися, чи – ні. У бесідах з юними спортсменами варто акцентувати їхню увагу на позитивному впливі спорту на розвиток сили, витривалості, спритності.

Література:

1. Зотов В.П. Відновлення працездатності в спорті. К.: Здоров'я, 1990. 200с.
2. Ханін Ю.Л. Психологія спілкування в спорті. К., 1980. 240 с.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СПОРТИВНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ

Курилко М.Ф., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Згідно із статичними даними, лише близько 15 % населення України залучено до занять фізичною культурою і спортом. В значній мірі це обумовлено тим, що в Україні забезпеченість населення спортивними залами втричі нижча, а плавальними басейнами – аж в 30 разів нижча, ніж у розвинених країнах світу. Тому питання про визначення, стан та розвиток спортивної інфраструктури країни зараз набуло неабиякої популярності в розвинених країнах Європи. Щодо України, то на сьогоднішній день в питанні про спортивну інфраструктуру України є підведені узагальнені підсумки тільки на прикладі державного рівня, але не повністю конкретизовано визначені на регіональних, а тем паче на локальних рівнях.

Саме ж поняття спортивна інфраструктура на сьогодні містить в собі не стійке наукове визначення. Кожен автор дає визначення в залежності від своїх пріоритетів та наукової спрямованості, але спільним автори виявляють те, що вона включає в себе сукупність всіх спортивних об'єктів певної території призначених для заняття фізичною культурою включаючи в собі всі види спорту. Спортивна інфраструктура є складовою соціальної інфраструктури. Оскільки соціальна інфраструктура це – сукупність всіх галузей і підприємств, що функціонально забезпечують нормальну життєдіяльність населення, то розвиток та ефективне функціонування об'єктів, що входять в соціальну інфраструктуру, а значить і спортивних також, їх доступність населенню – це важлива умова підвищення рівня і якості життя основної маси населення країни та підвищення престижу країни в цілому. І тому визначення спортивної інфраструктури на локальних та регіональних рівнях є більш ніж актуальним, що дадуть достовірні данні для створення загальної концепції спортивної інфраструктури України, що в майбутньому додасть пріоритетів в створенні престижу країни.

В Україні для забезпечення нинішніх потреб вітчизняного спорту та створення належних умов для його подальшого розвитку катастрофічно не вистачає об'єктів спортивної інфраструктури.

Проте протягом останніх років в державі йдуть потужні процеси з відновлення та розвитку даної інфраструктури.

Проблема зі спортивною інфраструктурою в Україні - це проблема, що накопичувалася навіть не роками, а десятиліттями. "За ці десятиліття стара інфраструктура або вийшла з ладу, зносилася, або морально і фізично застаріла. І за ці десятиліття, за виключенням кількох точкових моментів, нової спортивної інфраструктури в нашій країні не було побудовано чи відновлено", - заявив перший заступник міністра.

За його словами, нинішній процес відновлення спортивної інфраструктури в Україні породжений двома складовими. Одна з них - запровадження спеціальної програми в Державному фонді регіонального розвитку. "Це система надання допомоги областям з Державного бюджету. Так от, ця спеціальна програма передбачає, що 10% від всіх грошей, які надходять (в регіони - ред.), мають спрямовуватися виключно на відновлення чи будівництво спортивної інфраструктури. І завдяки цьому ми побачили дуже серйозний ривок в даному напрямку, і практично за два роки в Україні зроблено більше, ніж за останні щонайменше 20, а то і більше років", - наголосив перший заступник міністра.

Можливість розвивати свою спортивну інфраструктуру за рахунок коштів держбюджету мають зараз всі області України, і більшість з них успішно це робить. Проте, є також і факти, коли ці державні кошти в регіонах витрачаються не на будівництво потужних спортивних об'єктів, а розпилюються на невеликі спортивні майданчики. Адже пріоритети витрачання цих грошей наразі визначають і ухвалюють самі області.

"Ці невеликі спортивні майданчики, невеликі спортивні об'єкти могли б зробити і територіальні органи влади (своїм власним коштом - ред.). Тому що друга складова цих змін (у відновленні і розвитку спортивної інфраструктури - ред.) - це процес децентралізації, який відбувається в країні, і наслідком цього процесу є суттєве збільшення, збільшення в рази, місцевих бюджетів. У першу чергу, виграш отримують міста, і відповідно, вони мають змогу щонайменше невеличкі спортивні об'єкти будувати своїм власним коштом. І тут знову виникає питання наявності чи відсутності волі, наявності чи відсутності таких пріоритетів: є міста, які ухвалюють такі рішення, і є міста, які поки що не ухвалюють цих рішень", - наголосив перший заступник міністра молоді та спорту.

Як він зазначив, наразі держава достатньо багато зробила для того, щоб ситуація із спортивною інфраструктурою докорінно змінилася на краще загалом по всій Україні. "Що ж стосується окремих областей і міст, то це вже, швидше за все, політика, яка реалізується на місцях, і відповідно, по-перше, - це вміння скористатися тими можливостями, які надає держава, і по-друге, - це виділення коштів на те, що дійсно є пріоритетом", - сказав Гоцул.

Література:

1. Гасюк І.Л. Механізми державного управління фізичною культурою та спортом в Україні: автореф. дис. докт. наук з держ. упр.: спец. 25.00.02. Київ, 2013. 39 с.
2. Черба В.М., Герасимова Є.В. Стан та перспективи розвитку сфери фізичної культури в Україні. *Економіка та держава*. 2017. № 7. С. 70–75.

ОСОБЛИВОСТІ РИНКА ПРАЦІ ПРОФЕСІЙНИХ СПОРТСМЕНІВ

*Плотніков Є.К., ст. викладач
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Ринок праці – є одним з динамічніших елементів економіки кожної країни. Він має особливі характеристики та складності у своєму врегулюванні, тому що товаром на ньому є робоча сила живою людини. Ще більш специфічним є ринок праці професіональних спортсменів, тому що вимоги до кандидатів є дуже і дуже жорсткими.

Ринок праці є найбільш точним детектором соціального стану населення тієї чи іншої країни, що відображається в географії та кількості проведених турнірів. Розглядаючи економічні відносини у сфері професійного спорту, необхідно відзначити особливу систему трудових відносин, існуючих на ринках праці спортсменів-професіоналів. Подібна система відносин «роботодавець–спортсмен» не має близьких аналогів для інших професій і ринків.

Структуру ринку характеризує число організацій, контролюючих проведення турнірів у гольфі – PGA; тенісі – ITF, ATP, WTA і організатори чотирьох турнірів «Великого шолома»; у легкій атлетиці – IAAF, Асоціація міжнародних марафонів і пробігів по шосе (AIMS), Європейська легкоатлетична асоціація (ЕАА), Легкоатлетична конфедерація Центральної Америки і Карибських островів (AthleCAC), Міжнародна асоціація понад марафону (IAU), Міжнародний легкоатлетичний фонд (IAF), Легкоатлетична асоціація Північної Америки, Центральної Америки і Карибських островів (NACAC) і Всесвітня асоціація ветеранської легкої атлетики (WMA). [1] Деякі з них ведуть свою діяльність на території України.

Для характеристики ринку праці спортсменів-професіоналів можна виділити кілька особливостей:

1. Особливий вид товару, вибраного на ринках – спортсмени: підписуючи контракт, роботодавець отримує контроль не тільки над спортивними вміннями та знанням, але і над значною мірою над особистим життям спортсмена: право на свободу пересування, вибору розпорядку дня, раціону харчування, напоїв і багато чого іншого. Разом з укладенням контракту спортсмен-професіонал одержує цілий набір приписів та обмежень. На цей набір накладається система самообмежень з метою досягнення високого результату. Таким чином, ринок праці професійних спортсменів – особлива

система відносин, при якій звичайний спектр громадянських прав індивіда обмежується.

2. Особлива система відбору і найму професійних спортсменів: ринки праці професійних спортсменів мало схожі на традиційні – на них не функціонують служби зайнятості (біржі праці), не публікуються інформаційні бюлетені з переліку відкритих вакансій і кваліфікаційних вимог. Тут все інакше. Спеціальні тренери-селекціонери з спортивних організацій різного рівня «просіюють» ринок, відстежуючи успіхи і невдачі окремих спортсменів. Помічених перспективних спортсменів беруть на замітку, дають їм грошову оцінку і потім запрошують на роботу. У той же час спортсменів, не демонструють обнадійливих результатів, переводять у резерв або дублюючий склад.

3. Спеціальна система ціноутворення: питання про ціну того чи іншого спортсмена на професійно-орієнтованих ринках праці дуже важливий з кількох причин. По-перше, ціни на професійних спортсменів, як правило, досить високі, по-друге, потенційні таланти спортсмена і його можливості невизначені, по-третє, професійний спорт вельми ризикований в плані отримання травм та ушкоджень.

Література:

1. Борисова О. В. Теннис как вид спортивно-коммерческой деятельности. Педагогика, психология та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту. *Науковий журнал*. Харків: ХОВНОКУ, ХДАДМ, 2011, № 3, С. 20–25.

ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗМАГАНЬ У ПРОФЕСІЙНОМУ СПОРТІ

*Романенко О.Ю., ст.викладач,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

У сучасному спорті існує два різні види підходу до змагань вищого рівня. З одного боку це Олімпійський рух мета якого спрямована на чесне визначення сильнішого спортсмена чи команди, та встановлення спортивних рекордів. З іншого професійний спорт – як окрім спорту, є видом досить вдалої комерційної. З відповідними законами спрямованими на максимальний прибуток, для усіх учасників цього процесу.

Найбільшу цікавість, з фінансової точки зору, викликають такі види професійного спорту, як автоперегони, футбол, баскетбол, бокс, змішані одноборства, скачки, великий теніс, хокей та багато інших.

Так в сучасних федераціях професійного спорту працюють цілі команди спеціалістів, головним завданням яких, є робота над збільшення прибутку, шляхом заохоченням якомога більшої кількості глядачів до своїх спортивних заходів.

Аналізуючи наукову літературу можемо зробити висновок про те що, успішні, з фінансової точки зору, федерації професійного спорту мають ряд спільних ознак. Серед найголовніших слід відмітити:

- високу конкуренцію під час усього спортивного сезону, з певною інтригою до останніх матчів;
- незмінний, навіть традиційний календар змагань, який є постійними вже багато років;
- створення «легенд» та історій навколо матчів чи гравців, що викликає додатковий інтерес і залучає нових глядачів;
- рівномірний розподіл напружених та найбільш цікавих для глядачів матчів впродовж усього року;
- ефективний територіальний розподіл, що дозволяє суттєво заощадити час та гроші . Та допомагає з попереднім пунктом з розподілом цікавих матчів;
- завдяки рейтинговому розподілу прибутків серед команд, виникає жорстка конкуренція на усіх рівнях , що дозволяє «підігрівати» публіку на кожний матч.

Роблячи висновок підсумовуємо що професійний спорт, в першу чергу, керується фінансовими інтересами та його слід детально розглядати саме як комерційну діяльність. Так є цілий ряд факторів , які дозволяють професійним федераціям збільшувати свої прибутки. Нажаль в Україні професійний спорт ще не досить розвинутий тому цю інформацію необхідно використовувати для підготовки економістів, менеджерів, тренерів та ін.. діячів у спортивної галузі.

Література:

1. Борисова О. В. Науково-теоретичні та методичні основи формування розвитку професійного тенісу. Теорія і методика фіз.виховання. 2010. №3. с. 17 – 21.
2. Бріскін Ю. Характеристика комерційних змагань у фехтуванні. Фізична культура, спорт та здоров'я нації : зб. наук. пр. Вінницьк. держ. пед. ун-ту імені Михайла Коцюбинського. Вінниця, 2014. Вип. 18, т. 1. с.356–361.
3. Платонов В. Н. Система подготовки спортсменов в олимпийском спорте. Общая теория и ее практические приложения : учеб. [для тренеров]. Киев : Олимпийская литература, 2015. Кн. 2. 2015. 752 с.
4. Сухов В. І., Линець М. М. Стан проблеми відбору баскетболістів до команд провідних професійних ліг. Матеріали І Всеукраїнської з міжнародною участю науково-практичної Інтернет-конференції (20-21 грудня 2016 р.) «Баскетбол: історія, сучасність і перспективи» (з нагоди святкування 125-річчя існування баскетболу в світі. Дніпро, ДДІФКіС, 2016. С.176-178.

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ І СПОРТУ В УКРАЇНІ

*Семенов А.І., старший викладач
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

З моменту здобуття незалежності Україна є ареною історичних змін, що пов'язано з переходом від централізованої планової економіки до соціального ринкового господарювання. Досвід показує, що ці зміни є набагато важчими та триватимуть набагато довше, ніж це вважалося раніше.

Економіка фізичної культури та спорту являє собою прикладну дисципліну, що входить до комплексу економічних наук, що вивчають господарську діяльність окремих економічних суб'єктів та суспільства в цілому з метою пізнання та пояснення природи цієї діяльності, прогнозування економічних процесів та їх регулювання.

Сучасний світ базується на новітніх поняттях, які проникають з однієї сфери життя в іншу. У наш час можливі комбінації, котрі раніше не могли прийти на думку, адже світ рухається та змінюється стрімкими темпами. Економічні аспекти у спорті завжди відігравали суттєву роль. В Україні спорт завжди був на головному місці, але його не завжди підтримували з економічної точки зору. Щоб зробити як можна точний аналіз економічних аспектів розвитку підприємств у сфері фізичної культури та спорту України, треба звернути увагу на те, що є наявність низки розбіжностей, головними серед таких, як:

- активне проникнення у сферу фізичної культури та спорту ринкових відносин;
- зміну ролі держави у забезпеченні життєдіяльності фізкультурно-спортивних організацій [1].

Треба впровадити в країні механізм фінансування спорту завдяки прибуткам від спортивного бізнесу, як це робиться у багатьох країнах світу. В Україні відсутня система фінансування фізичної культури та спорту через реалізацію спортивних лотерей, які роблять людей багатими обходячи закон, а спортсмени у той час отримують низькі заробітні плати та тренуються в дуже жахливих умовах, які залишилися ще із 20-го століття. Ці проблеми відображені в указі Президента України «Про національний план дій щодо реалізації державної політики у сфері фізичної культури та спорту». На цей час, розробляється акт на врегулювання цієї проблеми. Наступним кроком треба, з'ясувати, яку роль відіграє економіка у сфері фізичної культури та спорту. Необхідно дізнатися, сучасні аспекти економіки та підприємств, які впливають на розвиток фізичної культури. Зрозуміти та порівняти тенденції впливу закордонного впровадження економіки підприємств у спорт, у порівнянні з нашими. Зрозуміти, як відіграє економіка підприємств у розвиток фізичної культури та спорту. Знайти вдалі шляхи розвитку для економіки підприємств та спорту. Одним із визначальних протиріч сучасного етапу розвитку економіки

фізичної культури та спорту в Україні є гостра невідповідність між намаганням держави зберегти провідну функцію в забезпеченні життєдіяльності сектори і її обмеженими ресурсними можливостями [2].

Ще на етапі формування про те, що саме становлення ринкових відносин в нашій країні у сфері фізичної культури поки що не вдалося забезпечити саме використання можливостей ринку в інтересах суспільства, які згодом пішли на користь нашій Україні, її економіці й підприємству, котрі почали б швидко розвиватися із часом удосконалюватися. Яскравим прикладом є саме стан речей у професійному спорті. Роль держави відповідно виду фізкультурно-спортивної діяльності мала б полягати в тому, аби за допомогою вдалих рішень наша влада все-таки зорієнтується, а саме на структурі професійного спорту ще до моменту їхнього започаткування на застосування найбільш залучений з точки зору суспільства моделей функціонування, які із часу перейдуть до наступних поколінь. Джерелами їхнього фінансування були б саме цільові кошти галузевих профспілок та членські внески. Сьогодні із ряду явних причин вони фактично позбавлені вказаних джерел існування протиріччя малого бізнесу та великого. Великі підприємства намагаються позбутися усіх, їх примушують, та прагнуть вижити. У нашій країні йде своїх конкурентів, як умова швидше й zostалися лише із такими, як вони. Намагаючись повернути з усіх сил свої втрачені позиції, керівництво товариств звертається до держави за фінансовою підтримкою не вважаючи на те, що державі не вигідно допомогати їм, щоб адаптуватись до вимог ринку.

Україна, завжди була спортивною країною, наших видатних спортсменів знають по всьому світу, але час минає й на зміну старих, приходить нове покоління, їм треба дати усі умови для тренувань та відпочинку, щоб вони досягали не менших висот чим їх попередники [3]. Для здійснення цього треба, створити систему, котра буде вигідна обом сторонам, та узяти під жорсткий контроль, щоб її обидві сторони виконували, то ми зможемо побачити не тільки нові досягнення у спорті, але й розвинену економіку в Україні.

Література:

1. Гадайчук, Д.Л. Результати досліджень з питань використання фінансових ресурсів організаційноуправлінськими структурами у спорті вищих досягнень. *Педагогіка, психологія та медикобіологічні проблеми фізичного виховання і спорту*. 2004. № 13. С.29 – 39
2. Імас Є. В. Протиріччя економіки фізичної культури і спорту у перехідних суспільних системах. *Економіка і держава*. 2006. № 2. С. 40–43.
3. Мічуда Ю.П. Сфера фізичної культури і спорту в умовах ринку: Закономірності функціонування та розвитку Київ: Олімпійська література, 2007. 215 с.

ДЛЯ НОТАТОК

МАТЕРІАЛИ
XVI Міжнародної науково-практичної
конференції
«ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМНИЦТВА»

25 листопада 2022 р.

Відповідальний за випуск

В.Ю. Нестеренко

Підписано до друку _____ Формат _____ Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman Суг. Віддруковано на ризографії Ум.друк. арк. _____ Обл.-вид. арк.

ВИДАВНИЦТВО
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету
Видавництво ХНАДУ, 61002, Харків-МСП, вул. Ярослава Мудрого, 25.
Тел. /факс: (057)700-38-64; 707-37-03, e-mail: rio@khadi.kharkov.ua

Свідоцтво Державного комітету інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України про внесення суб'єкта
видавничої справи до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції, серія ДК № 897
від 17.04 2002 р.