

Міністерство освіти і науки України
Національний університет «Львівська політехніка»
Навчально-науковий інститут економіки і менеджменту
Рада молодих вчених ІНЕМ



**ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВИ,
РЕГІОНІВ І ПІДПРИЄМСТВ:
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

**ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY,
REGIONS AND ENTERPRISES:
PROBLEMS AND PROSPECTS**

**Матеріали
II Міжнародної науково-практичної конференції
молодих учених**

18–19 травня 2017 р., Україна, м. Львів

Львів
Видавництво Львівської політехніки
2017

УДК 330.34.01(06)

Е 457

Економічний розвиток держави, регіонів і підприємств: проблеми та перспективи: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених, 18–19 травня 2017 р. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2017. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM).

ISBN 978-966-941-055-9

У збірнику опубліковано матеріали конференції, присвяченої проблемам економічного розвитку держави, регіонів і підприємств та перспективам їх вирішення. Матеріали структуровані в розрізі декількох напрямів досліджень: «Проблеми і перспективи економічного розвитку України в умовах Євроінтеграції»; «Вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на економічний розвиток регіонів»; «Комплексне забезпечення економічного розвитку підприємств»; «Стратегічне управління інноваційним розвитком на макро- і мікрорівні»; «Збалансований розвиток економіки України: соціально-правовий, екологічний та інші аспекти».

Видання призначене для науковців, викладачів, фахівців підприємств та представників органів влади причетних до питань економічного розвитку, студентів.

УДК 330.34.01(06)

Відповідальний за випуск – Кулиняк І. Я.

Матеріали подано у авторській редакції.

Відповідальність за зміст матеріалів, їх відповідність вимогам чинного законодавства і достовірність фактів та статистичних даних несуть автори.

<http://science.inem.lviv.ua>

ISBN 978-966-941-055-9

© Національний університет
“Львівська політехніка”, 2017

ОРГАНІЗАТОРИ КОНФЕРЕНЦІЇ

Національний університет «Львівська політехніка»
Навчально-науковий інститут економіки і менеджменту
Рада молодих вчених ІНЕМ
Лодзький університет (Республіка Польща)
Вроцлавський економічний університет (Республіка Польща)
Університет Бітліс Ерен (Турецька Республіка)
Університет економіки м. Варна (Болгарія)
Університет Матея Бели (Словаччина)
Рада молодих учених при Міністерстві освіти і науки України

За участі таких партнерів Ради молодих вчених ІНЕМ:

Одеська обласна Рада молодих вчених
Рада молодих вчених Дніпропетровської області
Рада молодих вчених ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України» (м. Львів)
Рада молодих вчених Дрогобицького державного університету імені Івана Франка (м. Дрогобич)
Рада молодих учених Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця
Рада молодих вчених Університету державної фіскальної служби України (м. Ірпінь)
Рада молодих вчених Сумського національного аграрного університету
Рада молодих вчених Дніпропетровського національного університету ім. Олеся Гончара
Рада молодих вчених Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України (м. Одеса)
Рада молодих вчених Національного університету водного господарства та природокористування (м. Рівне)
Рада з науково-дослідної роботи студентів, аспірантів і молодих вчених Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника (м. Івано-Франківськ)
Науково-аналітичний журнал «Наша перспектива»

СКЛАД ПРОГРАМНОГО КОМІТЕТУ КОНФЕРЕНЦІЇ

Голова програмного комітету:

Чухрай Н.І. – д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Національного університету «Львівська політехніка».

Заступник голови програмного комітету:

Кузьмін О.Є. – д.е.н., професор, директор НН Інституту економіки і менеджменту Національного університету «Львівська політехніка», академік Академії економічних наук України, Заслужений працівник народної освіти України.

Члени програмного комітету:

Алексєєв І.В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка»;

Безус Р.М. – д.е.н., доцент кафедри фінансів Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету, голова РМВ Дніпропетровської області;

Данько Ю.І. – д.е.н., завідувач науково-дослідної частини, голова РМВ Сумського національного аграрного університету;

Дзюбінська А. – Ph.D., професор кафедри управління підприємством Університету економіки в Катовіце (Республіка Польща);

Ерай Айдін – Ph.D. St., Інститут соціальних наук університету Карабюк, (м. Карабюк, Туреччина);

Захарчин Г.М. – д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту персоналу та адміністрування Національного університету «Львівська політехніка»;

Зелінська А. – Dr hab., професор факультету економіки, менеджменту і туризму Вроцлавського економічного університету (Республіка Польща);

Ільницький В.І. – д.і.н., доцент кафедри нової та новітньої історії України, голова РМВ Дрогобицького державного університету імені Івана Франка;

Карий О.І. – д.е.н., завідувач кафедри менеджменту організацій Національного університету «Львівська політехніка»;

Козик В.В. – к.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства та інвестицій Національного університету «Львівська політехніка»;

Крикавський Є.В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри маркетингу і логістики Національного університету «Львівська політехніка»;

Лайко О.І. – д.е.н., старший науковий співробітник, голова РМВ Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, член президії Одеської обласної РМВ;

Матковський Р.Б. – к.е.н., доцент Реннської Школи Бізнесу (Ренн, Франція);

Махмут Орал Таскі – Ph.D. St., Інститут соціальних наук університету Карабюк, (м. Карабюк, Туреччина);

Мельник О.Г. – д.е.н., професор, завідувач кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності Національного університету «Львівська політехніка»;

Мискін Ю.І. – к.е.н., заступник декана обліково-економічного факультету з наукової роботи та міжнародних зв'язків, голова РМВ Університету державної фіскальної служби України;

Пирог О.В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка»;

Ройко І.М. – к.е.н., голова наглядової ради ПАТ «ЗНКІФ «Симфонія № 2» (м. Київ, Україна)

Тягнибок А.В. – аналітик бізнес-процесів у Nestlé Polska S.A. (м. Варшава, Республіка Польща);

Хатіс Кусак Самансі – Asist. Prof. Dr., Університет Бітліс Ерен (м. Бітліс, Туреччина);

Чубай В.М. – к.е.н., доцент кафедри обліку та аналізу Національного університету «Львівська політехніка», головний редактор журналу «Наша перспектива», член РМУ при МОН України;

Якимчук А.Ю. – д.е.н., доцент кафедри державного управління та місцевого самоврядування Національного університету водного господарства та природокористування;

Яремко І.Й. – д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку та аналізу Національного університету «Львівська політехніка».

СКЛАД ОРГАНІЗАЦІЙНОГО КОМІТЕТУ КОНФЕРЕНЦІЇ

Голова організаційного комітету:

Кулиняк І.Я. – к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій, голова Ради молодих вчених ІНЕМ Національного університету «Львівська політехніка».

Секретар організаційного комітету:

Максимчук Я.С. – к.е.н., асистент кафедри менеджменту і міжнародного підприємства Національного університету «Львівська політехніка».

Члени організаційного комітету:

Бойчук А.Б. – аспірант кафедри обліку та аналізу Національного університету «Львівська політехніка»;

Бондаренко Л.П. – к.е.н., старший викладач кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка»;

Вільгуцька Р.Б. – к.е.н., асистент кафедри менеджменту і міжнародного підприємства Національного університету «Львівська політехніка»;

Головко Л.С. – старший викладач кафедри економіки підприємства, голова РМВ Комунального вищого навчального закладу «Інститут підприємства «Стратегія» Дніпропетровської обласної ради», член РМВ Дніпропетровської області;

Дзюбіна К.О. – старший викладач кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності Національного університету «Львівська політехніка»;

Дорошенко О.О. – к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту, голова РМВ Національного університету водного господарства та природокористування;

Кращенко Ю.П. – к.пед.н., заступник декана з наукової роботи Полтавського національного педагогічного університету ім. В.Г. Короленка, голова РМУ при Міністерстві освіти і науки України;

Кулиняк Ю.І. – асистент кафедри обліку та аналізу Національного університету «Львівська політехніка»;

Лушак Н.С. – асистент кафедри менеджменту організацій Національного університету «Львівська політехніка»;

Маліброда С.Б. – студент, Голова Наукового відділу Колегії та профбюро студентів ІНЕМ Національного університету «Львівська політехніка»;

Мужеляк М.М. – аспірант кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка»;

Панченко А.В. – к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій Національного університету «Львівська політехніка»;

Пелехатий А.О. – к.е.н., н.с. відділу фінансової регіональної політики, голова РМВ ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України», голова Ради молодих вчених ННК «Економосвіта»;

Прийма Л.Р. – аспірант кафедри менеджменту організацій Національного університету «Львівська політехніка»;

Русановська О.А. – к.е.н., асистент кафедри маркетингу і логістики Національного університету «Львівська політехніка»;

Савицька Н.В. – к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки та інвестиційної діяльності Львівського інституту економіки і туризму;

Склярук Т.В. – к.е.н., старший викладач кафедри менеджменту персоналу та адміністрування Національного університету «Львівська політехніка»;

Стефінін В.В. – к.е.н., доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки, голова Ради з НДР студентів, аспірантів і молодих вчених Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;

Чаговець Л.О. – к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики, голова РМУ Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Багнюк С.М., Завербний А.С. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ: ПЕРСПЕКТИВИ ТА НЕДОЛІКИ.....	13
Баранецька М.А., Ливдар М.В. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО РИНКУ.....	14
Білоножко М.М. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	16
Брюховецький Я.С., Іваненко Л.В. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В УКРАЇНІ.....	18
Віблій П.І., Бицька О.В. ВПЛИВ ОПОДАТКУВАННЯ ТА ІНФЛЯЦІЇ НА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ.....	20
Гавдьо Р.О., Ливдар М.В. ОСНОВНІ МЕХАНІЗМИ ФІНАНСУВАННЯ МІЖНАРОДНИМ ВАЛЮТНИМ ФОНДОМ КРАЇН-УЧАСНИЦЬ. ОСОБЛИВОСТІ ПРОГРАМИ МВФ ЯК ОСНОВНОГО ІНСТРУМЕНТА СПІВПРАЦІ З ДЕРЖАВАМИ-ЧЛЕНАМИ НА ПРИКЛАДІ УКРАЇНИ.....	21
Ганас Л.М., Шалавило О.І. АНАЛІЗУВАННЯ СИСТЕМ КОНТРОЛЮ ІМПОРТУ(ICS), ЕКСПОРТУ(ECS) ТА ТРАНЗИТУ(NTCS) В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	23
Гіра В.П., Костюніна А.М., Сита Є.М. ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО.....	25
Дацко М.М., Лемішовська О.С. ЄВРОІНТЕГРАЦІЯ МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	28
Дмитрук М.В., Ливдар М.В. ВИЗНАЧЕННЯ СТРУКТУРИ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ ТА ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	30
Довгунь О.С. АКТУАЛЬНІ РИНКОВІ ЗМІНИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА РОЗВИТОК ЛОГІСТИКИ.....	32
Дьордяй В.П., Сержанов В.В. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ КЛАСИФІКАЦІЇ МЕТОДІВ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД В УКРАЇНІ ТА СВІТІ.....	34
Завербний А.С., Ковальчук Є.В. ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	36
Завербний А.С., Псуй М.С., Олинець О.В. ВІДНОВЛЮВАЛЬНА ЕНЕРГЕТИКА УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	37
Зубрицька М.А., Ливдар М.В. ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ АКЦІЙ.....	38
Ільницький В. С., Завербний А.С. ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА СОЦІАЛЬНУ ПОЛІТИКУ УКРАЇНИ.....	40
Левківський В.В. ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ І КИТАЮ: ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ.....	41
Ливдар М.В., Бренич Л.В. ІНСТРУМЕНТИ РИНКУ ГРОШЕЙ ТА ВЕКСЕЛЬ, ЯК ОДИН ІЗ НЕОБХІДНИХ ІНСТРУМЕНТІВ СЬОГОДНІ.....	43
Максимчук Я.С., Логин В.В. ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ РЕАЛІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	45
Мар'янович М.Е. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА: ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ... ..	46
Мірошник Р.О., Наливайко У.О. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МЕРЕЖІ	

ТУРИСТИЧНИХ АГЕНЦІЙ.....	48
Ожелевська Т.С., Бука С.Г. АГРАРНИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	49
Онищак В.С., Петришин Н.Я. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	52
Паламар Я.Ю., Ливдар М.В. ПОРІВНЯННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ І ПРАКТИЧНИХ АСПЕКТІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ПРИКЛАДІ ЄВРОЗОНИ.....	53
Петришин Н.Я., Логвиненко Р.Л. ПРОБЛЕМИ ВИХОДУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЄВРОПЕЙСЬКІ РИНКИ.....	55
Пирог О.В., Томич М.І. СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	56
Пошивалова О.В., Худякова О., Васильєва О. ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	57
Разумова Г.В., Ринкевич Н.С. МАРКЕТИНГОВА МОДЕЛЬ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ.....	58
Рябоволик Т.Ф., Сігова Х.В. ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ УКРАЇНИ ТА ЄС: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	60
Савка Ю., Сідуняк О.В. РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ... 	63
Савчук Д. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЧИННИКИ ЕКОНОМІЧНОГО І СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ГРОМАД В УМОВАХ АДМІНІСТРАТИВНО - ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ РЕФОРМИ.....	65
Семін І.Є., Черкіс С.Т. РИНОК ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ	66
Струк М.А., Завербний А.С. ПРОБЛЕМА ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В ПРОЦЕСІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД БОРОТЬБИ.....	68
Устіловська А.С. МЕТОДИ ОЦІНКИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ	69
Farion A.I. THE WAY OF UKRAINIAN EINTEGRATION TO THE EUROPEAN UNION.....	71
Ясінський С.М., Ливдар М.В. ВПЛИВ ЗНИЖЕННЯ АКЦИЗУ ДЛЯ ВЖИВАНИХ ІНОМАРОК НА ОБСЯГИ АВТОМОБІЛЬНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	73

СЕКЦІЯ 2

ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ І ВНУТРІШНІХ ЧИННИКІВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ

Бондаренко Ю.Г., Боцман Ю.С. ПЛАТФОРМИ ЯК ДІЄВИЙ ІНСТРУМЕНТ ПОШУКУ ІНВЕТОРІВ У СФЕРІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....	75
Віслапуу С.С., Дзюрах Ю.М. ІНВЕСТИЦІЙНІ РИЗИКИ–УПРАВЛІННЯ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ.....	77
Герасимчук В.А., Дзюрах Ю.М. ВПЛИВ ТА НАСЛІДКИ КОРУПЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНУ СИТУАЦІЮ В УКРАЇНІ.....	79
Герцег В.А. ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ І ВНУТРІШНІХ ЧИННИКІВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	81
Гойко Т.В., Дзюрах Ю.М. ПІДВИЩЕННЯ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРПЛАТИ В РИНКОВИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	84
Головата Л., Сідуняк О.В. ЕКОНОМІЧНИЙ ТА СОЦІАЛЬНИЙ ВПЛИВ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ.....	86
Гришина Н.В., Змельська Д.В., Колодруб Ю.О. ТУРИСТИЧНО-РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ МИКОЛАЇВСЬКОГО РЕГІОНУ.....	88
Гураль М.М., Максимчук Я.С. РОЛЬ ДЕРЖАВИ У СИСТЕМІ СТИМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....	91
Данчак Л.І. КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНЕ	

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ЖИТЛОВОГО ФОНДУ.....	92
Ємелін А.А., Семін І.Є. ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В ЕКОНОМІЦІ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ.....	93
Zielińska A. URBAN ECOLOGISTICS.....	95
Клеп Є.В. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СТАРОПРОМИСЛОВИХ МІСТ УКРАЇНИ.....	96
Колесник О.О., Перонкова Д.С. РЕГІОНАЛЬНІ БАНКИ РЕКОНСТРУКЦІЇ ТА РОЗВИТКУ ЯК ЕЛЕМЕНТ АНТИКРИЗОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ.....	98
Кулиняк І.Я., Черкіс С.Т. ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА УКРАЇНИ.....	100
Ливдар М.В., Ядлош С.І. ПОЗАБІРЖОВИЙ ФОНДОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ.....	102
Маркович І.Б. СКЛАДНОСТРУКТУРОВАНІСТЬ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА СУБ`ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	104
Мірошник Р.О., Лазурко М.І. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ.....	105
Новицька Н.С., Пошивалова О.В. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО АНАЛІЗУ В ТОРГІВЛІ.....	106
Петруха М.О., Дзюрах Ю.М. РИЗИКИ ЛІЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОСНОВНІ ЗАХОДИ ЗМЕНШЕННЯ ЇХ В УКРАЇНІ.....	108
Пістун Х.І., Ливдар М.В. ФОРФЕЙТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ.....	110
Пошивалова О.В., Осипова Є.П., Дюкар К.В. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ У ГОТЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ.....	112
Шоп'як М.В., Завербний А.С. ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ КОНКУРЕНЦІЇ НА РЕГІОНИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	113
Шпак І.М. КЛАСТЕРИ МАШИНОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ, ЯК ОДИН ІЗ ШЛЯХІВ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРАЇНИ В ПЕРІОД ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	114

СЕКЦІЯ 3

КОМПЛЕКСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Ангелко І.В. ОСНОВНІ ШЛЯХИ ТА РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЙОГО РОЗВИТКУ.....	120
Белей О.І., Тріль Г.М. МЕТОДИКА МОДЕЛЮВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА ВИРОБНИЧОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	121
Беспалюк Х. М., Базарко С. В. ОСОБЛИВОСТІ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ В УМОВАХ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ КАТЕГОРІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ.....	122
Віблій П.І., Пендрак З.В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРАУДФАНДИНГУ В УКРАЇНІ.....	124
Вільгуцька Р.Б. СИСТЕМНІСТЬ І РИТМІЧНІСТЬ ЯК ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	126
Гвоздик Н. М., Рудич Л. В. ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....	128
Грушак К.Т., Завербний А.С. ЗАГРОЗИ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРУВАННЯ.....	130
Добровольська К.О., Дернова І.А. ОЦІНКА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	131

Дорошук Г.А., Граціотова Г.О. ПОТЕНЦІАЛ ЗМІН: ВИДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ...	133
Заверуха Т.Ю., Томчук О.Ф. АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА НАПРЯМКИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ.....	135
Коленда Н.В. ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ СОЦІОЕКОЛОГОЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	137
Костюк М.В., Дзюрах Ю.М. КОНКУРЕНТНА РОЗВІДКА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	138
Коць О.О., Шелест М.О. ЧИННИКИ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	140
Коць І.І. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ТОЛІНГОВІ ОПЕРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ.....	141
Кулиняк І.Я., Базарко С.В. УМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	143
Лелюк С.В. МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	144
Ливдар М.В., Куш С. М. ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ НАСЛІДКИ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ.....	146
Лісович Т.Ю., Олексів І.Б. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ ПЛАНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	147
Любківська Г.В., Бондаренко Г.Ю., Савчук Ю.М. БРЕНДИНГ ЯК СУЧАСНА МАРКЕТИНГОВА ТЕХНОЛОГІЯ ДЛЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	148
Максимчук Я.С. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	150
Матусова О.М. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ІННОВАЦІЙНОГО МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ КИТАЮ.....	151
Мацьків Р.Т., Губернюк Л.В. ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	153
Мельник О.Г., Адамів М.Є. ПРОБЛЕМИ ДІАГНОСТУВАННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМ ЗАКОНОДАВСТВОМ.....	156
Новицька І.В. МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ ЯК ЗАСІБ ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ АГРАРНОГО СЕКТОРУ.....	158
Обельницька Х.В. ВИЯВЛЕННЯ СИНЕРГІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	160
Павленко Л.А., Прохорець Т.Б., Стороженко І. А, Міщенко Д.А. ХАРАКТЕРИСТИКА ІНВЕСТИЦІЙНИХ РИЗИКІВ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ НИМИ.....	162
Пенюк В.О., Гудзь Н.О. ПОНЯТТЯ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ.....	163
Політило М.П. СПІВПРАЦЯ ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ ПОДАЛЬШОГО ЇЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	165
Поляк В.В., Радева О.Г. СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ І ЇЇ ФОРМУВАННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ.....	167
Постова В.В., Маслюк Ю. В., Гончарук І.С. ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ МІКРОКЛІМАТУ ВИРОБНИЧИХ ПРИМІЩЕНЬ В ЗРГ.....	168
Пошивалова О.В., Хроленко Н.Л., Прохватило О.О. АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	169
Приз В.Ю., Бала В.В. ВПЛИВ ПЕРСОНАЛУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	171

Приз В.Ю., Бала В.В. ЯКОСТІ (ВЛАСТИВОСТІ) ПЕРСОНАЛУ, ЯКІ ЗАБЕЗПЕЧУЮТЬ РІВЕНЬ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	174
Прокопишин-Рашкевич Л.М. КОМПЕТЕНТНІСТЬ СУЧАСНОГО КЕРІВНИКА...	176
Русановська О.А. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЛОГІСТИЧНИХ РІШЕНЬ.....	178
Самодурова Д.А. ДЕЯКІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	179
Топилко В.І., Ільчук П.Г. ПЕРСПЕКТИВИ ОРГАНІЗУВАННЯ БІЗНЕСУ У ХЛІБОБУЛОЧНОМУ СЕГМЕНТІ НА ПРОЕКТНИХ ЗАСАДАХ.....	181
Чмельова О.С., Кравцова Т.І. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА.....	183
Чмельова О.С., Свічкарь А.А. ДОСЛІДЖЕННЯ ДАУНШИФТИНГУ ЯК ІННОВАЦІЙНОГО ПІДХОДУ ДО ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУЧАСНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	184
Шарко В.В., Гавенко М.С. АЛГОРИТМ АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	186
Щерба А.О. ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	187

СЕКЦІЯ 4 СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ НА МАКРО- І МІКРОРІВНІ

Бойчук А.Б. ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ДОСТАТНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ОБРАНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОГРАМИ.....	191
Васильчук В.В. РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТЕЖІВ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ДЕТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	193
Galka A. INNOVATION CENTRES AS AN ESSENCE OF REGIONS DEVELOPMENT IN POLAND.....	194
Гвоздь М.Я., Закутинська Н.І. СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТІ.....	195
Дзундза Т.І., Вдовічен А.А. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ.....	198
Drozda M. ECO-INNOVATION IN ENTERPRISES PRODUCING ELECTRIC AND ELECTRONIC EQUIPMENT.....	200
Єкель Г.В. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГОБЕЗПЕЧНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ....	202
Іванова А.С. ОСОБЛИВОСТІ ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	203
Карковська В.Я. СУТНІСТЬ СКЛАДОВИХ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВНИХ ОРГАНІВ І ОРГАНІЗАЦІЙ.....	204
Kwiatkowski S. THE IMPACT OF NONVERBAL COMMUNICATION ON CUSTOMER'S PERCEPTIONS OF SERVICE ENCOUNTERS.....	205
Кулиняк І.Я., Русин Ю.В. НАПРЯМИ ПОЖВАВЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	206
Ливдар М.В., Колпак О.А. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ДЕРИВАТИВІВ В УКРАЇНІ.....	207
Mazur A., Baranetska M. THE IMPORTANCE OF IMPLEMENTING FINANCIAL INNOVATIONS FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	209
Міщенко Д.А., Синюк А.О., Підгірний А.Т. ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	211

Мозолевич Г.Я., Гордєєва І.О. ПРОЦЕС СТВОРЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	213
Павленко Л.А., Стороженко І.А., Міщенко Д.А. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	215
Поляк Н.І., Семін І.Є. АКТУАЛЬНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ У ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ.....	217
Товт Т.Й. ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА РЕГІОНУ.....	219
Холостенко А.М., Процак К.В. СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	221
Шарко В.В., Незбутня О.В. ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ.....	223

СЕКЦІЯ 5

ЗБАЛАНСОВАНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: СОЦІАЛЬНО-ПРАВОВИЙ, ЕКОЛОГІЧНИЙ ТА ІНШІ АСПЕКТИ

Becla Agnieszka. THE NEED TO MODIFY THE COST CALCULATION OF OBTAINING INFORMATION DUE TO THE DEVELOPMENT OF INFORMATION SOCIETY AND THE ECONOMY BASED ON KNOWLEDGE.....	225
Близнюк Г.О., Сідуняк О.В. ПОДІЄВИЙ ТУРИЗМ ЯК НАПРЯМОК РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	226
Бойко Т.П. ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ РЕПАТРІАЦІЇ КАПІТАЛУ.....	228
Бондаренко Ю.Г., Страхорчук К.О. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ ТА МОЖЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ НЕПОВНОСПРАВНИХ ДІТЕЙ.....	230
Боцман Ю.С., Кулиняк І.Я. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ “ОПЕРАЦІЙНИЙ РИЗИК”.....	232
Віблій П.І., Пацай Т.Р. СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	233
Гаращук О.В., Куценко В.І. ОСВІТНЯ СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....	235
Головко Л.С. ЗБАЛАНСОВАНИЙ РОЗВИТОК СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	237
Горб Т.В., Пошивалова О.В. СИСТЕМА СОЦІАЛЬНО-ПРАВОВОГО ЗАХИСТУ ДІТЕЙ В УКРАЇНІ.....	239
Карачевцев Я.М. СПРАВЕДЛИВИЙ РОЗПОДІЛ СУСПІЛЬНОГО ПРОДУКТУ – ЗАПОРУКА РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	241
Когут У.І., Садовник С.С. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ: ФІНАНСОВО-ІНСТИТУЦІЙНИЙ АСПЕКТ.....	243
Коць О.О., Масляк М.І. ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН.....	245
Лепех І.Д., Семін І.Є. ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ КРАУДФАНДИНГУ ЯК СПОСОБУ ІНВЕСТУВАННЯ СТАРТАПІВ.....	247
Ливдар М.В., Івахів М.А. ІНФЛЯЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХНІЙ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....	249
Литвинюк К.І., Максимчук Я.С. ЗБАЛАНСОВАНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПРІОРИТЕТНІ ЗАХОДИ.....	251
Мричко Г.А., Ливдар М.В. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ.....	253
Негрій І.Ю., Ливдар М.В. СПІВПРАЦЯ УКРАЇНИ З СВІТОВИМ БАНКОМ. ЗАСАДИ СПІВРОБІТНИЦТВА ТА АКТУАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ.....	255
Оніщенко А.О., Опалько В.В. ЗАРУБІЖНІ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ.....	257
Парфанюк М.Р., Карковська В.Я. СОЦІАЛЬНА СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ	

БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	259
Пелехатий А.О. ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	261
Петраш О.І., Руснак Л.Р. РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА.....	263
Рябченко К.М. ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНИХ ФАКТОРІВ НА ПРОДОВОЛЬЧИЙ РИНОК УКРАЇНИ.....	265
Сенів Л., Линник О. ЩОДО ПРОБЛЕМИ КРИТИЧНОГО РІВНЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ.....	268
Сіренко Н.М., Бурковська А.В., Лункіна Т.І. ОСНОВНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....	270
Слюсаренко А.В., Чуланова В.В. РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ.....	272
Табінський В.А., Арехова М.М., Сметанкіна Н.С. МІЖНАРОДНІ ІНВЕСТИЦІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПРОЦЕС ГЛОБАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	273
Терлецька Л.Т., Ливдар М.В. ОСОБЛИВОСТІ, АНАЛІЗ СИТУАЦІЇ ТА НАСЛІДКИ УКРАЇНСЬКОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ.....	275
Тимуш А.Ю., Котов Д.В., Мазуркевич І.О. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА У ВІННИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	277
Федорів В.М., Ливдар М.В. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКИХ ФОНДОВИХ БІРЖ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ.....	279
Яценко Г.Ю. ФАКТОРИ ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У 2000-2016 РР...	281

СЕКЦІЯ 1. ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Багнюк С.М.
студентка
Завербний А.С.
к.е.н., доц.

Національний університет «Львівська політехніка»

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ: ПЕРСПЕКТИВИ ТА НЕДОЛІКИ

В умовах нестабільної економічної ситуації України особливу увагу слід звернути на економічну безпеку підприємств, оскільки процес оцінювання рівня безпеки та використання механізмів їх забезпечення є одним з найважливіших завдань, виконуваних задля стабільного їх функціонування. За нестійких умов господарювання значно зростає роль управління економічною безпекою підприємства [1]. Економічна безпека – стан, за якого забезпечується високий, стабільний рівень економічного росту; ефективне задоволення потреб; контроль за використанням ресурсів; захист економічних інтересів на національному і міжнародному рівнях. Об'єктом економічної безпеки є економічна система в цілому, її елементи (фінансові ресурси, нерухомість, виробничі, невиробничі фонди, людські ресурси тощо) [2].

Прийнято виділяти наступні складові економічної безпеки підприємств:

— фінансова безпека (захищеність діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також можливість оперативно усувати різні загрози чи пристосуватися до існуючих умов). Ця складова займає визначальне місце у системі економічної безпеки, виражає цілі, узагальнює результати отримані від діяльності [3];

— політико-правова складова включає дотримання чинного законодавства, всебічне правове забезпечення діяльності, вчасна сплата податків, гарантія захисту підприємницької діяльності зі сторони держави. В Україні сильна нормативно-правова база, але досі закони не діють ефективно. Відкоригувавши законодавчу базу, сприявши її дотриманню, можна буде визначити зрозумілі та прозорі «правила гри»;

— інтелектуальна і кадрова частини полягають у розвитку і збереженні інтелектуального потенціалу підприємств, кваліфікованих кадрів, а також ефективному управлінні персоналом організації.

— техніко-технологічна безпека - це ступінь відповідності застосованих на підприємстві технологій сучасним світовим аналогам за умови оптимізування витрат ресурсів, в тому числі, відповідності нормам безпеки охорони здоров'я та екології;

— інформаційна складова – це ефективне інформаційне, аналітичне забезпечення діяльності, добре налагоджені комунікативні (вертикальні, горизонтальні) зв'язки. Сюди ж варто додати захист від несанкціонованого доступу до інформації.

— інформаційні технології та інновації – на даний момент це рушійна сила підприємств. Саме ці важелі впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства.

В Україні, на жаль, зараз доволі не стійка економічна ситуація, що пов'язано з проведенням в країні АТО. Бізнес структури в сучасних умовах Євроінтеграції намагаються розвиватися та якнайбільше відповідати світовим стандартам. В даній роботі висвітлено основні аспекти, на яких слід акцентувати увагу організаціям під час здійснення їх підприємницької діяльності, для максимального захисту бізнесу.

1. *Економічна безпека бізнесу: навч. посіб.* / [Г.О. Швиданенко, В.М. Кузьомко, Н.І. Норіцина та ін.]; за заг. та наук. ред. Г.О. Швиданенко. К.-КНЕУ, 2011.-511 с.

2. Сайт Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>

3. Реверчук Н.Й. *Управління економічною безпекою підприємницьких структур: монографія* / Н.Й. Реверчук. – Львів: ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.

Баранецька М.А.

студентка

Ливдар М.В.

к.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО РИНКУ

Міжнародний валютний ринок являє собою офіційний фінансовий центр, де зосереджена купівля-продаж валют і цінних паперів у валюті на основі попиту і пропозиції на них. Це складова сфери обміну національної та міжнародної економіки, в якій здійснюється торгівля національними та наднаціональними грошовими одиницями і валютними цінностями, що обслуговують міжнародні платіжні операції[1].

Дедалі більшого значення набувають конверсійні валютні операції, адже розвиток сучасних економічних відносин відбувається в умовах глобалізації усіх сфер господарського життя. Сьогодні, необхідність у даних операціях виникає зі зростанням обсягів транскордонних торговельних операцій, також дані операції надають можливість отримати значні прибутки. Враховуючи це постає потреба в оцінці обсягів та структури операцій на міжнародному валютному ринку.

Як свідчать дослідження зовнішньоторговельний обіг валютного ринку у квітні 2016р. порівняно з 2013р. знизився та становить 5,067трлн. доларів США, в той час як у 2013р. – 5,357трлн. доларів США.

Таблиця 1

Середньоденні обороти міжнародного валютного ринку[2]

Показники (млрд. дол. США)	Роки					
	2001	2004	2007	2010	2013	2016
Всього	1239	1934	3324	3973	5357	5067
Спот транзакції	386	631	1005	1489	2047	1652
Форвардні операції	130	209	362	475	679	700
Свопи	656	954	1714	1759	2240	2378
Опціони та інші інструменти	7	21	31	43	54	82
Операції на біржах	60	119	212	207	337	254

Торговельна активність змінювалася нерівномірно по основних категоріях фінансових інструментів. Зокрема, обсяги торгів спот угод і валютних свопів, розвивалися в протилежних напрямках. Торговельна активність спот операцій впала на 19% до \$ 1,7 трлн в день в квітні 2016 р. Це перший раз з 2001 року, що спот-оборот впав у порівнянні з попередніми роками. Частка угод спот в загальному обороті валютного ринку знизилася на 5 процентних пунктів в період з квітня 2013 року по квітень 2016 року до 33%. Це зниження спот-торгів був головним двигуном в цілому падінні глобального обороту в іноземній валюті в порівнянні з 2013 роком. Процентні свопи залишаються найбільш торговельним інструментом, при цьому їх частка в обороті зростає на 5 процентних пунктів до 47%

Торговельна активність нерівномірно змінювалась і в інших частинах ринку позабіржових похідних інструментів. Обсяг торгів з форвардними операціями виріс 1 процентний пункт до 14% так як і обсяг торгів валютних свопів виріс до \$ 96 млрд в 2016 році, збільшення на 79% в порівнянні з \$ 54 млрд в 2013 році. На відміну від цього, обсяг торгів з опціонами в 2016 році знизився 1% порівняно з 2013 р.

Основну частку на міжнародному валютному ринку займають операції не фінансових інституцій, на частку яких доводилося 51% обороту в квітні 2016 р. Проте, частка торгівлі міжбанківських операцій збільшилась вперше з 1995 року та склала в середньому \$ 2,1 трлн

у квітні 2016 року, збільшилася з 39% обороту в іноземній валюті в квітня 2013 року до 42% в квітні 2016 року. Ріст був в основному за рахунок збільшення торгівлі валютних свопів.

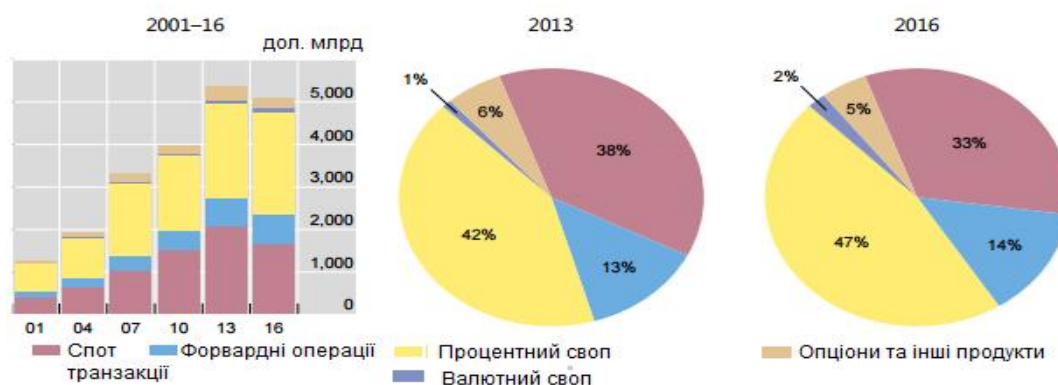


Рис. 2 Динаміка і структура операцій на міжнародному валютному в розрізі фінансових інструментів[2]

Частка торгівлі інших фінансових інституцій знизилася в період між 2013 і 2016 роках. 22% світового обороту припадає на непідзвітні банки - невеликі і регіональні банки, які служать в якості клієнтів великих банків валютного ринку, але не беруть участі в прийнятті рішень.

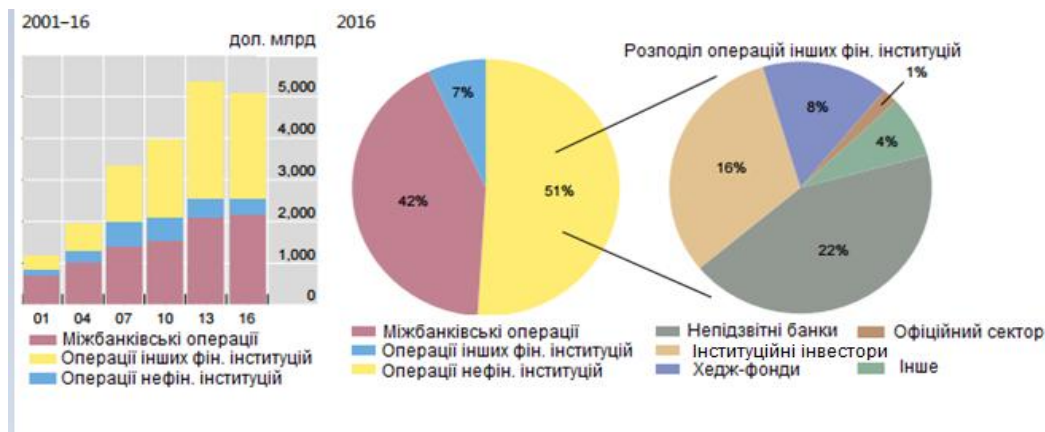


Рис. 3 Динаміка і структура операцій на міжнародному валютному в розрізі фінансових інститутів[2]

Інституційні інвестори, страхові компанії та пенсійні фонди, додатково збільшили свою частку торговельних операцій з валютою по відношенню до хедж-фондів. Інституційні інвестори займали 16% денного обороту в квітні 2016 року, в порівнянні з часткою валютних торгів хедж-фондів 8%. Зростання частки торгівлі інституційних інвесторів відбулось в основному через збільшення їх використання валютних свопів.

Таблиця 2

Середньоденні обороти валютного ринку за видами валют, % [2]						
Валюта	2001	2004	2007	2010	2013	2016
USD	89,86	88,01	85,60	84,86	87,04	87,58
EUR	37,91	37,41	37,04	39,04	33,41	31,39
JPY	23,53	20,83	17,25	18,99	23,05	21,62
GBP	13,05	16,50	14,87	12,88	11,82	12,80
AUD	4,32	6,02	6,62	7,59	8,64	6,87
CAD	4,49	4,20	4,29	5,28	4,56	5,14
CHF	5,98	6,03	6,82	6,30	5,16	4,80
Інші валюти	20,84	20,91	27,07	24,20	24,10	25,80

Обсяги операцій на ринку у доларах США помітно зростають у 2016 р. порівняно зі значним падінням у 2010р. Найбільше зростання обсягів операцій було у співвідношенні євро до японської єни, а найбільший спад до фунтів стерлінгів.

1. Бодрова Н. Е. Валютний ринок: стан, проблеми, перспективи / Н. Е. Бодрова // *Економіка*. – 2012. - № 1. –с. 102 – 114.

2. Офіційний веб-сайт Банку міжнародних розрахунків/*Foreign exchange and derivatives market activity in 1998 – 2017 [Електронний ресурс]*. - Режим доступу: <https://www.bis.org>.

Білоножко М.М.

аспірант

Харківського національного університету будівництва та архітектури

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Сільське господарство є пріоритетною галуззю економічного розвитку України. Україна має потужний аграрний природно-ресурсний потенціал, так на країну припадає 25% чорноземів світу. Аграрний сектор у 2016 році сформував понад 20% ВВП країни. [1] Щороку зростає інвестиційна активність, підвищується рівень динамічності підприємницького середовища в аграрній сфері, що є фактором посилення конкурентної боротьби, де одним з головних інструментів є управління витратами та розробка найбільш ефективного механізму управління витратами саме для конкретного підприємства.

Управління витратами – це процес цілеспрямованого формування усіх видів витрат при постійному контролю їх рівня та стимулювання їх зниження. А механізм управління витратами передбачає застосування певних методів та інструментів, за допомогою яких вивчають витрати та досліджують їх поведінку для ефективного управління ними.

Об'єктом механізму управління витратами являються сукупність витрат підприємства, процес їх формування та зниження, а суб'єктом – керівники та спеціалісти підприємства які беруть участь у виконанні окремих функцій або елементів управління витратами. Метою формування ефективного механізму управління витратами є підвищення ефективності роботи підприємства на основі застосування заходів, спрямованих на економію всіх видів ресурсів та максимізацію віддачі від них, при умові збереження, або підвищення якості продукції (робіт, послуг).[2]

Важливе значення при управлінні витратами має галузева приналежність підприємства і умови функціонування конкретного підприємства, що дозволить в більшій мірі врахувати особливості механізму управління витратами даного господарюючого суб'єкта. Проведений аналіз аграрного сектору економіки і дослідження специфіки сільськогосподарських підприємств, дозволяють охарактеризувати особливості механізму управління витратами на такому підприємстві:

– необхідність управління витратами на всіх рівнях управління: стратегічному, тактичному і оперативному, викликана тривалістю виробничого циклу сільськогосподарської продукції;

– труднощі в плануванні витрат зумовлені тим, що головним засобом виробництва є земля і біологічні фактори – рослини і тварини. Виробничі процеси тісно переплітаються з біологічними, на результати яких великий вплив мають погодно-кліматичні умови. Головний засіб – це земля, тому що вона є незамінним засобом сільськогосподарського виробництва. Використовується і відновлюється лише її родючість, тобто здатність забезпечувати рослини поживними речовинами, необхідними для їх росту. Тому неприйнятний традиційний спосіб планування, заснований на нормативах;

– складність у розподілі витрат по видам і нарахуванні витрат також обумовлена, тим що виробляється багато видів продукції рослинництва і тваринництва з використанням технологічних процесів різної тривалості за часом, варійованими від декількох тижнів до декількох місяців, що негативно відбивається на процесі її відтворення через те, що витрати на виробництво здійснюються зараз, а дохід тільки через кілька місяців, а по озимим культурам навіть через рік. Виробничі ресурси, що використовуються в процесі відтворення продукції та доходу, мають натурально-речову і вартісну форми. У натуральній формі вони цілком беруть участь у виробництві продукції, в вартісній – частково (основний) і повністю (оборотний капітал) в формуванні вартості виробленого продукту і послуг, що надаються;

– труднощі, пов'язані з розподілом накладних витрат, викликані тим, що витрачаються кошти, за винятком робочої і продуктивної худоби і багаторічних насаджень, які не відтворюються в сільському господарстві, а тільки на промислових підприємствах – машини та обладнання, будівлі, споруди та передавальні пристрої, і будівельних організаціях, за винятком зводяться господарським способом. Вони в сільському господарстві використовуються і відшкодовуються за рахунок виручки від реалізації виробленої продукції. Оборотні кошти – вихідна сировина, матеріали, мінеральні добрива, різні отрутохімікати, енергоносії – купуються на відповідних промислових підприємствах, в процесі виробництва вони витрачаються і заповнюються за рахунок виручки. Але поряд з цим оборотні кошти, такі як насіння вирощуваних культур, корми, тварини, птиця, відтворюються в сільському господарстві в обсягах, що забезпечують безперервне відтворення матеріальних благ (кінцевого продукту) для населення та сировини для переробної промисловості.

Таким чином, в сільськогосподарській галузі процес відтворення здійснюється інвестуванням грошового капіталу у виробничі ресурси (продуктивний капітал) і оцінюється кількістю виробленої продукції, отриманої виручки і віддачею вкладеного капіталу. Відтворювальні процеси в сільському господарстві здійснюються за допомогою продуктивного капіталу, оцінка ефективності використання якого визначається показниками: виробництво видів продукції в натуральному вираженні і оцінка як авансованого, так і використаного капіталу через виручку від реалізації виробленої продукції, прибуток і рентабельність виробництва і продуктивного капіталу.

1. *Офіційний сайт Державної служби статистики України (Електронний ресурс). - Режим доступу: <http://www.ukrstat.org.ua>. – 2016.*

2. *Давидович І. Є. Управління витратами: навч. посібн. / І. Є. Давидович. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.*

Брюховецький Я.С.
молодший науковий співробітник
Іваненко Л.В.
молодший науковий співробітник
Інститут економіки промисловості НАН України
м. Київ, Україна

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В УКРАЇНІ

1. В умовах загальної інформатизації суспільства, прискореного поширення передових технологій інтелектуалізація праці стає необхідною умовою ефективного функціонування сучасного підприємства. Аналіз показників впровадження інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах і в промисловості України свідчить про те, що в результаті поступового поширення і насичення суспільства новітніми технологіями інтелектуалізація праці на діючих підприємствах поглиблюється. Незважаючи на масштабне згортання обсягів виробництва, капітальних інвестицій, а також зниження реальної заробітної плати, підвищується рівень комп'ютеризації робочих місць, розширяється використання Internet-технологій в управлінській діяльності підприємств.

2. В Україні стрімко знижується частка доданої вартості (ДВ), створеної в промисловості в структурі валового внутрішнього продукту (ВВП), що свідчить про сировинний розвиток і деіндустріалізацію економіки. З 2006 р. по 2015 р. частка ДВ, створеної в промисловому комплексі України, знизилася на 10 п.п. і склала в 2015 р. в структурі ВВП 25,9%, про що свідчать дані Світового Банку [1]. У I кварталі 2016 р. в промисловості України було створено ДВ на суму 92,5 млрд. грн., що становило в структурі ВВП 20,4%.

3. Продукція підприємств високотехнологічних галузей має високий рівень ДВ за рахунок більш ефективного використання залучених матеріальних, трудових, фінансових та інтелектуальних ресурсів. У кризові періоди динаміка промислового виробництва високотехнологічних секторів промисловості характеризується відносною стійкістю на тлі загального зниження ділової активності. Дані статистики країн Європейського Союзу свідчать, що падіння обсягів виробництва через негативні впливи кризи 2008 р. в високотехнологічних галузях було вдвічі меншим, ніж в промисловості в цілому. У 2005-2012 рр., незважаючи на фінансово-економічну кризу, в країнах об'єднаної Європи виробництво продукції в високотехнологічній промисловості (*high-technology manufacturing*) зросло на 26%, а в помірно високотехнологічній переробній промисловості (*medium-high-technology manufacturing*) – на 7%., тоді як в тих галузях промисловості, які визначені як низькотехнологічні (*low-technology manufacturing*) і помірно низькотехнологічні (*medium-low-technology manufacturing*), в цей період спостерігалось скорочення на 6% і 5% відповідно [2].

4. В Україні стійкість до кризових явищ і зростання в кризові роки спостерігається в високотехнологічній галузі з виробництва основних фармацевтичних продуктів і препаратів через те, що вироблена продукція має високий рівень доданої вартості за рахунок сучасних технологій і більш ефективного використання матеріальних, трудових, фінансових та інтелектуальних ресурсів, автоматизації управління на основі новітніх технологій та інтелектуальних засобів комунікації. Як свідчать дані Державної служби статистики, в Україні обсяги виробництва переробної промисловості за період з 2006 р. по 2012 р. скоротилися на 4,2%, а у вересні 2016 р. скорочення склало вже 37,1% в порівнянні з 2006 р. Високотехнологічна галузь з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів в цей період поступово зростала, і в 2012 р її обсяги становили 137,1% від рівня 2006 р., а у вересні 2016 - 142,4%. Однак в цей же період у

високотехнологічному виробництві комп'ютерів, електронної та оптичної продукції спостерігався глибокий спад: в 2016 р. обсяги виробництва продукції цієї високотехнологічної галузі України склали всього 24,7% від рівня 2006 р. [3].

5. Інтелектуалізація праці – це результат поширення нових технологій в суспільстві та економіці, яке відбувається постійно незалежно від рівня і інтенсивності їх цілеспрямованого впровадження у виробництво в окремих галузях промисловості та підприємствах. Показники впровадження інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах і в промисловості України свідчать про те, що незважаючи на негативні тенденції в динаміці виробництва продукції, зниження інвестиційної та ділової активності підприємств в Україні під впливом системної кризи останніх років, процеси інтелектуалізації праці на діючих підприємствах не згорнуті. Навпаки, в результаті поступового поширення і насичення суспільства інформаційними технологіями роль інтелектуальної творчої роботи на підприємствах продовжує зростати. Офіційні дані Державної служби статистики України свідчать, що частка підприємств, які використовують комп'ютерні та мережеві технології, поступово збільшується. У 2015 р. кількість підприємств, які використовували комп'ютери в своїй діяльності, збільшилася з 87,7% до 95,2% в порівнянні з 2011 р., в переробній промисловості – з 86,2% до 94,8%. Середня кількість працівників, які використовували комп'ютери в Україні, збільшилася в 2015 р. в порівнянні з 2011 р. на 6,3 п.п. (з 28,2% до 34,5%), у переробній промисловості – на 6,8 п.п. (з 17,8% до 24,6%). Частка підприємств, які мали доступ до мережі Інтернет, складала в 2015 р. 98,0% кількості підприємств, які використовували комп'ютери, забезпечивши регулярний доступ до мережі Інтернет 79,7% працівників. У 2011 р. ці показники становили відповідно 86,2% і 60,4%. У переробній промисловості частка підприємств, що мали доступ до мережі Інтернет, складала в 2015 р. 98,2% (для порівняння: 88,4% в 2011 р.) кількості підприємств, які використовували комп'ютери, забезпечивши регулярний доступ до мережі Інтернет 70,0% (для порівняння: 60,4% в 2011 р) працівників [3].

6. Сучасні тенденції інтелектуалізації, використання комп'ютерних технологій істотно змінюють традиційні економічні процеси і явища, характер і зміст праці. Змінюється характер впливу працівника на засоби праці, професійна і кваліфікаційна структура персоналу сучасних підприємств, кваліфікаційні вимоги до персоналу, форми та системи оплати праці працівників нових професій. Досягнення ефективності діяльності промислових підприємств в таких умовах передбачає наявність у працівників не тільки певного обсягу загальноосвітніх і спеціальних знань, умінь, здібностей, досвіду, трудових навичок, а й вимагає постійного навчання та саморозвитку.

1. *World Development Indicators. The World Bank. 10 August, 2016. [Electronic resource]. – URL: <http://datacatalog.worldbank.org/>.*

2. *Jaegers T., Lipp-Lingua C., Amil D. High-technology versus low-technology manufacturing [Electronic resource] \ Statistics in Focus, 2013. – 1. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/High-technology_versus_low-technology_manufacturing#cite_note-2.*

3. *Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. - URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> .*

Віблій П.І.
к.е.н., старший викладач
Бицька О.В.
студент

Національний університет «Львівська політехніка»

ВПЛИВ ОПОДАТКУВАННЯ ТА ІНФЛЯЦІЇ НА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ

На сьогоднішній день, формування інвестиційного клімату України є актуальним, оскільки в даний момент Україна потребує додаткового обсягу інвестиційного капіталу для стабілізації та зростання економіки. Інвестиції відіграють центральну роль в економічному розвитку країни і визначають загальне зростання її економіки.

Інвестиційний клімат в Україні являє собою сукупність економічних, політично-правових, соціальних та інших умов, що створюють умови для здійснення інвестиційної діяльності як вітчизняними, так і зарубіжними суб'єктами [1, с. 366].

Усі інвестиції тією чи іншою мірою схильні до впливу змін політичного та економічного клімату, через що завжди є ризик того, що інвестор не зможе повернути вкладений капітал без втрат. Фактором ризику для інвестицій є інфляція. Падіння курсу валюти може вплинути як на дохід, так і на капітал. Інвестиції вільних коштів та інші інвестиції, які не пов'язані з цінними паперами, особливо схильні до зниження курсу. В той же час високі доходи за ними не можуть слугувати певною компенсацією.

Інвестиції є основою для розвитку підприємств, окремих галузей і економіки в цілому. Під час економічної нестабільності інвестиційна діяльність в Україні значно знизилася. Попит на інвестиції падав значно швидше, ніж виробництво валового продукту. Однією з причин цього було те, що інфляція значно знецінює інвестиційні кошти. В Україні інфляційні процеси характеризуються нестабільними коливаннями.[2]

У 2012 році можна спостерігати найменший рівень інфляції, який становив 99,8 %, найбільший рівень інфляції було зафіксовано в 2015 році, його значення становило 143,3 %. Тривалі нестабільні коливання інфляції негативно впливають на інвестиційний клімат України, знецінюючи інвестиційні кошти, а також перешкоджаючи довгостроковим інвестиціям і економічному зростанню.

Інвестиційний клімат України є несприятливим для заохочення іноземних інвесторів вкладати свої ресурси в національну економіку. Для покращення інвестиційної привабливості України необхідно здійснити заходи щодо покращення податкового клімату, знизивши тиск на податковий сектор, а також продовжити спрощення податкової звітності.

Стратегічні напрямки подальшої активізації інвестиційної діяльності в Україні повинні забезпечити створення привабливого інвестиційного клімату і розвиток інфраструктури, необхідної для забезпечення економічного росту і підвищення життєвого рівня населення.

Отже, інвестиції як основний фактор здійснення перебудови економіки залежать від інвестиційного клімату, що формується сукупністю зовнішніх і внутрішніх факторів, які визначають доцільність і привабливість інвестування в економіку держави. Створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні є однією з найважливіших умов залучення інвестицій, адже інвестиції відіграють центральну роль в економічному розвитку країни і визначають загальне зростання її економіки.

1. Коваленко С. О. *Інвестиційний клімат в Україні та напрями його покращення* / С.О. Коваленко // *Вісник економіки транспорту і промисловості*. – №38. – С. 366–368

2. *Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]* – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

3. *Прогнозування індикаторів, порогових значень та рівня економічної безпеки України у середньостроковій перспективі; аналіт. доп./ Ю.М. Харазішвілі, Є.В. Дронь*. – К.: НІСД, 2014. – 117 с.

ОСНОВНІ МЕХАНІЗМИ ФІНАНСУВАННЯ МІЖНАРОДНИМ ВАЛЮТНИМ ФОНДОМ КРАЇН-УЧАСНИЦЬ. ОСОБЛИВОСТІ ПРОГРАМИ МВФ ЯК ОСНОВНОГО ІНСТРУМЕНТА СПІВПРАЦІ З ДЕРЖАВАМИ-ЧЛЕНАМИ НА ПРИКЛАДІ УКРАЇНИ

Міжнародний валютний фонд — це представницька установа Організації Об'єднаних Націй, створена з метою регулювання валютно-кредитних відносин країн-членів та надання їм фінансової допомоги здебільшого через надання короткострокових і середньострокових кредитів в іноземній валюті. Налічує 189 країн-членів [1].

Одним із найважливіших обов'язків МВФ полягає в наданні кредитів країнам-членам, які зіштовхуються з фактичними чи потенційними труднощами у сфері платіжного балансу. Ця фінансова допомога призначена для країн, які прагнуть поповнити свої міжнародні резерви, стабілізувати свої валюти, поновити умови для активного економічного росту одночасно з прийняттям заходів по виправленню початкових проблем. Для забезпечення цієї діяльності Фонд застосовує різні механізми кредитування, які адаптовані для забезпечення різноманітних економічних потреб, а також реагування на конкретні ситуації інтернаціонального складу держав, його учасників. Основними кредитними механізмами є:

1. Резервна частка. Вона визначається як перевищення величини квоти країни-члена над сумою, яка знаходиться на рахунку Фонду національної валюти даної країни. На суму цього перевищення надається кредит.

2. Кредитна частка. Кошти в іноземній валюті, які країна-член може отримати понад розмір резервної частки (у випадку її повного використання) досягають 100%, поділяються на чотири кредитні частки, які становлять по 25% квоти. Доступ країн-членів до кредитних ресурсів МВФ в межах кредитної частки є обмеженим: сума валюти країни в активах МВФ не може перевищувати 200% її квоти (враховуючи 75% квоти, яка внесена відповідно до підписки). Таким чином, гранична сума кредиту, яку країна може отримати в Фонді завдяки використанню резервної і кредитної частки, становить 125% її квоти.

3. Резервні кредити типу "стенд-бай". Цей кредитний механізм забезпечує країні-члену гарантію того, що в межах визначеної суми і протягом терміну дії угоди вона може за дотримання визначених в угоді умов безперешкодно отримувати від МВФ іноземну валюту в обмін на національну. Така практика надання кредитів являє собою відкриття кредитної лінії. Якщо використання першої кредитної частки може бути здійснено у формі прямого придбання іноземної валюти після схвалення Фондом її запиту, то виділення коштів понад верхню кредитну частку відбувається шляхом домовленості з країнами-членами про резервні кредити. З 50-х і до середини 70-х років угоди про кредити "стенд-бай" уклалися строком до 1 року, з 1977 року — до 18 місяців і навіть до 3 років у зв'язку із збільшенням дефіцитів платіжних балансів.

4. Механізм розширеного кредитування. Призначений для надання кредитів на більш тривалий період і в більших розмірах по відношенню до квот, ніж в рамках звичайних кредитних часток. Підставою надання кредиту є серйозні порушення рівноваги платіжного балансу, які були спричинені несприятливими структурними змінами у виробництві, торгівлі або цінах. Розширені кредити зазвичай надають на 3 роки, визначеними порціями (траншами) через певні проміжки часу — раз на півроку, щоквартально або щомісячно [2].

Отже, існує чотири основні механізми, які застосовує Міжнародний валютний фонд в процесі кредитування своїх країн-учасниць. Вибір конкретного з них залежить від ступеня

порушення рівноваги платіжного балансу, а також від виконання вимог Фонду країною-позичальником.

Кредитні кошти надають в рамках спеціальних програм, які враховують національні особливості кожної держави. Прикладом такої програми для України є комплекс заходів під назвою Механізм Розширеного Фінансування (Extended Fund Facility). Основні характеристики цієї програми наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Факти про програму Механізм Розширеного Фінансування

Ознака	Характеристика
Запланований обсяг залучених коштів	17,5 млрд. \$
Термін дії програми	4 роки
Мета залучення кредиту	<ul style="list-style-type: none">• підвищення рівня резервів НБУ;• запобігання відтоку капіталу;• посилення заходів для стабілізації платіжного балансу країни;• подолання структурних проблем в економіці.
Відсоткова ставка по кредиту	3.05% річних
Періодичність виплат	Щоквартально
Особливості погашення	Кредит надається на 10 років, перші 5,5 року – пільговий період

*Складено автором на основі джерела [3]

Отже, Механізм Розширеного Фінансування – основна складова плану Міністерства фінансів зі стабілізації економіки України та закладання підвалин для відновлення її зростання. За її допомогою уряд України прагне подолати структурні проблеми в економіці [3]. Реалізація цієї програми – це яскравий приклад того, як міжнародні фінансові інституції впливають на економічний розвиток держави.

Висновок. Міжнародний валютний фонд – це фінансова-кредитна установа світового масштабу, яка постійно вдосконалює методи та інструменти свого впливу на економіки держав в напрямку надання більш цілеспрямованої допомоги своїм країнам-членам. Більшість кредитних механізмів функціонує понад п'ятдесят років і за цей час вони зазнали докорінних змін у зв'язку з постійним динамічним розвитком фінансового ринку. Проте політика Міжнародного валютного фонду у сфері кредитування зорієнтована більше на забезпечення підтримки світової макроекономічної рівноваги, аніж має на меті забезпечення подолання економічної кризи конкретним її учасником, а тому кошти цієї установи варто залучати лише тоді, коли немає альтернативних шляхів подолання кризи.

1. *Нестеренко Ж.К. Співробітництво України з МВФ: стан та перспективи / Ж.К. Нестеренко, С.В. Шелемех // Ефективна економіка . – 2015. – № 12. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4644>.*

2. *Офіційний веб-сайт Міжнародного валютного фонду. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/index.htm>.*

3. *Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/mizhnarodne-spivrobitnictvo/mehanizm-rozshirenogo-kredituvannja>.*

Ганас Л.М.
к.е.н., асистент
Національний університет «Львівська політехніка»
Шалавило О.І.
студент
Національний університет «Львівська політехніка»

АНАЛІЗУВАННЯ СИСТЕМ КОНТРОЛЮ ІМПОРТУ(ICS), ЕКСПОРТУ(ECS) ТА ТРАНЗИТУ(NTCS) В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Світові тенденції розвитку митної справи передбачають уніфікацію митного законодавства, направлену на значне скорочення термінів процедур митного оформлення. Аналіз діяльності зарубіжних Митних адміністрацій доводить доцільність використання інструментів митного контролю, що передбачають використання оцінки ризику як інструменту виявлення порушень митного законодавства. Проте, важливою умовою її ефективного застосування є наявність оперативної та об'єктивної інформації щодо зовнішньоекономічних операцій, оскільки важливим моментом є необхідність виділення з усього масиву інформації «сигнальної», що вказує на необхідність проведення контрольних заходів. За таких умов виникає необхідність розробки можливих напрямів удосконалення механізму інформаційної взаємодії митниць і учасників зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) під час здійснення процедур митного контролю, що прискорить та спростить переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон із збереженням належного рівня контролю та безпеки з боку митниць. Особливо важливим у цьому контексті є дослідження європейського досвіду реалізації системи попереднього інформування Митних адміністрацій суб'єктами ЗЕД відповідно до рекомендацій Рамкових стандартів безпеки і полегшення міжнародної торгівлі ВМО [1].

З 2009 р. в ЄС встановлено принципи здійснення контролю безпеки і захищеності щодо товарів, які перетинають митний кордон. З метою підвищення безпеки руху товарів і захищеності міжнародної торгівлі, зростання ефективності митного оформлення, а також зменшення адміністративного впливу держави Комісією ЄС було розроблено взаємозалежні інформаційні системи: Система контролю імпорту (Import Control System- ICS), Система контролю експорту (Export Control System- ECS), Система обміну даних про транзит (New Customs Transit System - NCTS) [2].

Право надавати попередню інформацію мають економічні оператори, яким надано номер EORI, що присвоєно відповідними органами ЄС. Система EORI – це база даних декларантів в межах ЄС, а номер EORI вказується при поданні електронної копії книжки МДП. Реєстрація в системі EORI відбувається як резидентами, так і нерезидентами. Крім того, попереднє інформування в країнах ЄС здійснюється по відношенню до товарів, що переміщуються усіма видами транспорту.

Система контролю імпорту (ICS) передбачає подання суб'єктами господарювання спрощеної ввізної декларації (entry summary declarations- ENS) на товар, який ввозиться на митну територію Співтовариства безпосередньо з третіх країн (за винятком Норвегії та Швейцарії). Слід зазначити, що ENS має бути надіслана в електронному вигляді до ввезення товару на митну територію Співтовариства. Обсяг інформації ENS встановлено у додатку 30А прикладних положень Митного кодексу ЄС [3]. ENS повинен надсилати перевізник або уповноважена ним особа, яка транспортує товари на митну територію Співтовариства (торговий агент – freight forwarder). Обов'язковою умовою здійснення інформаційного обміну між Митною адміністрацією в процесі імпорту є наявність номеру EORI у всіх суб'єктів зовнішньоекономічної операції, які приймають в ній участь.

Система контролю експорту (ECS) передбачає подання до митної адміністрації спрощеної вивізної декларації (exit summary declarations- EXS), що містить відповідні дані про безпеку і захищеність. Якщо товари, що вивозяться безпосередньо з митної території

Співтовариства, не включені до митної декларації, то необхідно представити EXS. Відповідно до ст. 592b/842d Митного кодексу ЄС, митна декларація та спрощена вивізніа декларація надаються до вивезення товару. Обсяг даних митної декларацій та спрощеної вивізної декларації встановлено додатком 30А прикладних положень Митного кодексу ЄС [3]. Митна декларація та спрощена вивізніа декларація подаються в електронному вигляді. Обов'язок падання EXS покладено на особу, яка вивозить товари або особу, яка прийняла відповідальність за транспортування товарів з митної території ЄС. Для подання EXS в електронному вигляді підприємець може використовувати розроблену ECS, вносячи відповідні дані підприємства безпосередньо до інформаційної системи. Слід зауважити, що паралельно з розвитком ECS в ЄС набуває подальшого розвитку електронна система обробки маніфестів. Електронний маніфест необхідно подавати до митниці у разі відбуття морських і повітряних видів транспорту з портів і аеропортів на територію ЄС. З початком застосування ECS збільшуються можливості митниць, що забезпечує більш ефективний нагляд. Крім того, у суб'єктів ЗЕД з'являється можливість самостійно відправляти електронні повідомлення про прибуття товарів в митницю призначення чи виїзд транспортних засобів з митниці вибуття.

Система обміну даних про транзит (New Customs Transit System - NCTS) передбачає обов'язкове подання інформації про процедуру транзиту і даних книжки TIR до системи обміну даних про транзит. Відмітимо, до NCTS входять усі країни ЄС, оскільки це є умовою приєднання країн-претендентів. Служба NCTS кожної країни з'єднується через центральний сервер у Брюсселі із системами всіх країн-членів NCTS. Це забезпечує зв'язок між понад 3000 європейських митних пунктів і в майбутньому замінить систему паперового документообігу. На відміну від ICS та ECS, учасник ЗЕД не може прямо звернутися до NCTS. Для цього використовуються повідомлення особливого формату, що створюються за допомогою програмного забезпечення. Таке програмне забезпечення дозволяє не тільки створювати електронні декларації, а й розшифровувати повідомлення від NCTS про ключові події в ході процедури транзиту. Також у розпорядженні учасника ЗЕД, який хоче використати NCTS, мають бути засоби для приймання/відправлення повідомлень у службу NCTS своєї країни.

В умовах активної Євроінтеграції Україна має враховувати досвід функціонування системи митного адміністрування та контролю в країнах ЄС з метою його вивчення і імплементації у вітчизняну практику. Розвиток системи аналізу та управління ризиків, який активно реалізується в Україні з прийняттям Митного кодексу України в 2012 р. є лише першим кроком формування ефективної системи безпеки національної економіки. Наступним важливим кроком є розробка та впровадження «усіх елементів» системи безпеки держави в сфері ЗЕД.

1. *Рамочные стандарты безопасности и облегчения мировой торговли [Всемирная таможенная организация, июнь 2012г.]*. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/976_003.;

2. *Бережнюк І. Г. Європейський досвід імплементації інформаційних систем ICS, ECS, NCTS в контексті забезпечення національної безпеки співтовариства / І. Г. Бережнюк, І. В. Несторишен, С. М. Рудніченко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2015. - № 4(1). - С. 117-121.* – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2015_4\(1\)__22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2015_4(1)__22).;

3. *Митний кодекс Європейського Союзу.* – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R0952&rid=1>

Гіра В.П.
студентка
Костюніна А.М.
студентка
Сита Є.М.
старший викладач

Херсонський національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

Проблема інтеграції України у світове господарство є актуальною, тому що розвиток відносин обов'язково призводить до інтеграційних процесів, а сприйняття України як надійного зовнішнього партнера об'єктивно потребує її входження у світове співробітництво на принципах рівноправності та взаємної вигоди.

Проблеми інтеграції України у світове господарство висвітлено в працях багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених: Ликтян Д. Т., Дахно І. І., Пахомова Ю. М., Лук'яненко Т. Г., Губцького П. В. та ін.

Метою статті є обґрунтування особливостей інтеграції України у світову господарську систему та виявлення практичного значення інтеграційних процесів для економіки країни.

Розвиток цивілізації неминує призводити до інтеграційних процесів між державами. Найбільш поширеним проявом цих процесів стала глобалізація. Сучасне світове господарство є розгалуженою, складною мегаекономічною системою, цілісність якої забезпечується розвинутим міжнародним поділом і кооперацією праці, взаємодією сукупності інтенсивних міжнародних ринків, валютно-фінансовими та кредитними відносинами [1].

Таким чином, нині жодна країна світу не може не визнавати важливість міжнародних економічних зв'язків, за допомогою яких національна економіка взаємодіє із господарствами інших країн світу. Міжнародні економічні відносини виступають рушієм виробництва як окремих країн, так і світового господарства у цілому, забезпечують раціональне використання матеріальних та людських ресурсів на всіх рівнях господарства.

Сьогодні Україна знаходиться на початковому етапі інтеграції національної економіки до світових структур, оскільки бере незначну участь в економічній діяльності інших країн, знаходиться поза межами міжнародних потоків капіталовкладень і міжнародних валютних відносин. Тому стратегічні орієнтири національного розвитку повинні враховувати реалії сучасного інтеграційного процесу, неможливість самоізоляції від масштабної та динамічної інтернаціоналізації. Для цього необхідно проаналізувати нинішню ситуацію в Україні, її положення у світі, перспективи отримання іноземних інвестицій в економіку тощо [2].

Серед основних політико-правових передумов інтеграції України можна назвати такі: політичне визначення України, забезпечення територіальної цілісності та створення адекватної системи національної безпеки, безумовне виконання міжнародних зобов'язань, особливо в сфері прав людини, запровадження прийнятної форми громадянства, перегляд існуючої практики політичних зв'язків з державами колишнього СРСР, пряма участь у регіональних і глобальних політичних процесах, формування відповідного законодавства і вироблення ефективних механізмів та інструментів його виконання.

Особливо важливими в цьому контексті є економічні передумови інтеграції. Вони формуються на основі економічного та інституційного забезпечення суверенітету, оцінці економічного потенціалу і напрямів структурної перебудови, розробленню та реалізації обґрунтованої програми переходу до ринкових відносин з пріоритетом роздержавлення і приватизації, соціального захисту населення, оцінці експортного потенціалу, виробленню експортно-імпоротної стратегії та адекватного механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності та багатьох інших економічних аспектів.

На сьогодні ефективна інтеграція України до світового економічного простору є нагальним завданням розбудови державності та економіки, але для того, щоб цей процес дійсно приніс очікувані результати, необхідно усвідомити деякі особливості інтеграції України [2].

На сучасному етапі для розвитку міжнародних інтеграційних процесів та вироблення інтеграційних стратегій необхідна наявність ряду об'єктивних і суб'єктивних передумов, ступінь розвитку яких суттєво відрізняється в окремих регіонах світового господарства, а це, у свою чергу, впливає на їхній рівень та характер.

Щодо Світової організації торгівлі, то приєднання до неї України було результатом концентрації величезних політичних зусиль і глибокого усвідомлення можливостей, які випливають з інтеграції у світову торговельну систему.

Без членства в СОТ Україна не змогла б розпочати переговори щодо ЗВТ з Європейським Союзом та іншими міжнародними організаціями. Членство в СОТ, як передумова інтеграції до ЄС, виходить з того, що сьогодні лівова частка співробітництва між країнами відбувається на торговельно-економічному рівні. Крім того, для європейської сторони статус України як члена СОТ є базовим критерієм відповідності її економіки міжнародним стандартам бізнесу, торгівлі та інвестицій, що є, так би мовити, фільтром, через який необхідно пройти, щоб довести свою готовність підтримувати ділові відносини з європейськими партнерами за зрозумілими їм правилами.

Вступ до СОТ є вкрай суттєвим фактором формування привабливого іміджу України на міжнародній арені, що насамперед впливає на становлення ділового середовища як для національних, так й іноземних компаній, а також на її економічний розвиток.

Україна бере також участь у багатьох підрозділах ООН: МОП – Міжнародній організації праці; ВООЗ – Всесвітній організації охорони здоров'я; ФАО – продовольчій та сільськогосподарській організації; МАГАТЕ – міжнародній комісії з атомної енергетики та ін. Україна є активним учасником у роботі європейських політичних організацій: Раді Європи та Парламентській Асамблеї Ради Європи [3]. Не один рік в Україні тривали дискусії щодо її цивілізаційного та інтеграційного вибору. Цю проблему наша країна, на відміну від інших постсоціалістичних держав, розв'язує поособливу. Після створення СНД (1991 р.) та набуття в ній асоційованого членства Україна в 1994 р. підписала угоду про партнерство та співробітництво з Європейським Союзом. Такий полярний рух України – «з поглядом на Захід і з оглядкою на Схід» – триває вже близько 20 років. Наразі ситуація дещо прояснилася: вже підписано Угоду про асоціацію з ЄС, хоча дуже великий проміжок часу Україна вела переговори про співпрацю з Митним союзом.

Інтеграційний вибір будь-якої країни має щонайменше три аспекти: правовий, економічний, політичний. Для України, яка порівняно недавно здобула незалежність, ці три аспекти мають особливе значення. Правовий аспект – це збереження суверенітету і державності. Економічний – розвиток країни і добробут народу. Політичний аспект – це забезпечення цивілізаційного майбутнього українського суспільства.

Різні політичні сили в Україні та за її межами роблять свої акценти на тих чи інших аспектах інтеграційного процесу. Одні віддають пріоритет європейському вектору, інші – євразійському. Одні наголошують на економічних перевагах інтеграції, інші – на політичних. Одні недооцінюють правові аспекти, другі – політичні, треті – економічні [4].

Говорячи про інтеграційний досвід України, перше на що варто звернути увагу – європейський вибір України, який був зумовлений усвідомленням можливості інтеграції як фактора створення державної незалежності, безпеки, політичної стабільності і багатьох інших елементів політичного, економічного і соціального добробуту, з якими часто асоціюють ЄС. Пояснити зацікавленість в орієнтації України на членство в ЄС можна тим що, серед прихильників такого напрямку зовнішньої політики поширилась думка про те, що вступ України в Європейський союз надасть можливість насамперед підвищити політичний авторитет держави на міжнародній арені і перебувати в центрі подій світової політики

Пріоритетність наших взаємин з ЄС рівною мірою обумовлена як прагматичними, так і ціннісними факторами. Європейський союз є найбільшим сусідом України: поєднує 28 країн-членів з населенням понад 550 млн чоловік. На ЄС доводиться 32% зовнішньоторговельного обігу України. Звертаючись до ключових ідей, на яких тримається ЄС – демократія, ринкова економіка й ефективне державне керування – варто відзначити, що в українських умовах впровадження цих цінностей викликало й негативні тенденції. Ці тенденції пов'язані з недостатньою ефективністю державного керування, недієздатністю парламенту, нездатністю уряду вирішувати невідкладні питання поточної політики, не говорячи вже про відсутність 100 стратегічного планування розвитку країни.

Слід зауважити, що входження України у світову систему господарювання вимагає визначення пріоритетних напрямів реалізації національних інтересів, які пов'язані з перспективами всебічного розширення коопераційних, інтеграційних контактів з країнами насамперед, ЄС. А це засвідчує, що: країни-члени ЄС являють собою надзвичайно великий та потужний ринок, причому прив'язка до нього та скасування взаємних обмежень у процесі торгівлі з ним здатні допомогти вирішити основні проблеми збуту продукції, яка виготовляється в Україні; присутність в європейському ринковому просторі, а також міждержавне, міжурядове та міжвідомче співробітництво дадуть змогу Україні брати активну участь у програмах галузевого, технологічного, науково-технічного, освітньо-гуманітарного розвитку Євросоюзу; лібералізація та взаємне відкриття економічних режимів є гарантією капіталовкладень, що зумовить приплив іноземних інвестицій до країни; офіційний європейський статус автоматично означав би поширення на Україну всіх вигідних для її економіки особливостей режиму діяльності в торговельно-інвестиційній сфері, які поширюються і на інших членів Євросоюзу.

На основі нашого дослідження можна зробити висновок, що для подальшої інтеграції у світовий економічний простір в Україні слід проводити внутрішні реформи, які сприятимуть покращенню її іміджу на міжнародній арені. Наша країна стане рівноправним членом міжнародних економічних відносин і посяде належне місце у глобальній економіці тільки за умови реалізації ряду заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності національних підприємств на світовому ринку. З огляду на це зовнішня та регіональна політика держави, а також стратегія зовнішньоекономічної діяльності українських суб'єктів господарювання мають бути спрямовані на посилення позицій України в системі міжнародного поділу праці; підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств та розширення ринків збуту; покращення структури експорту; досягнення стійкого економічного зростання, а відтак підвищення добробуту населення.

1. *Економічний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://abc.informbureau.com/>.*

2. Дяченко О. О. *Особливості входу України до системи світового господарства / О. О. Дяченко, О. П. Прис- тайко // Формування ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць . – 2011. – Вип. 5. – С. 10–14.*

3. *Про затвердження стратегії інтеграції України до ЄС : Указ Президента України // Урядовий кур'єр. – 1998. – С. 6–10.*

4. *Віннік В.В. Участь України в європейських інтеграційних процесах: тенденції та перспективи. / [Електронний ресурс] / В.В. Віннік. – Ефективна економіка. – Режим доступу: <http://www.economy.3.nauka.com.ua/?op=1&z=1164>. Назва з екрану.*

ЄВРОІНТЕГРАЦІЯ МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Розвиток молокопереробної галузі України в наш час є актуальною темою наукових досліджень. Оскільки, ратифікація угоди з ЄС дає Україні можливості економічної стабільності в країні, підняття рівня соціально-економічного розвитку регіонів нашої держави, розвитку молокопереробної галузі в Україні, підвищення її якості та відповідності міжнародним нормам та стандартам тощо. З 1 січня 2016 року почала діяти зона вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та ЄС. Яка відкриває перспективи для української молочної галузі і харчової промисловості загалом.

Харчова промисловість є важливою складовою в аграрно-промисловому комплексі (АПК). Харчова промисловість включає в свою чергу молокопереробну галузь, до якої входять підприємства з виробництва молока і молочних продуктів.

У період 2014-2016 років рівень експорт та імпорту молока та молочних продуктів, яєць птиці; натурального меду зменшився. Так у 2015 році обсяг експорту дорівнював 386477,3 тис. дол. США, а обсяг імпорту 79777,4 тис. дол. США, що у процентному відношенні до 2014 року становить 67,2% та 42,9% відповідно. У 2016 році експорт молока та молочних продуктів, яєць птиці; натурального меду, становив 330640,5 тис. дол. США, що у відношенні до 2015 року становить 85,6%. Обсяг імпорту у 2016 році становив 59489,3 тис. дол. США, що у процентному відношенні до 2015 року становить 74,6% [1, 2]. Дане зменшення обсягу експорту та імпорту зумовлено такими негативними причинами, як: нестабільне економічне та політичне становище України, зменшення доходу на душу населення, інфляційні процеси в державі, анексія Криму, військова агресія Росії на сході нашої країни, закриття російських ринків збуту для українського молока та молочних продуктів, неможливість продажу їх на європейському ринку через невідповідність європейським стандартам та низьку якість товару.

ЄС та Україна домовилися між собою про ЗВТ, яка вступила в дію з 1 січня 2016 року. Для того, щоб покращити економічне становище промисловості України, зокрема, молокопереробної галузі та збільшити обсяги її експорту на європейський ринок. ЗВТ, являє собою тип міжнародної інтеграції, за якої країни-учасники підписують міжнародний договір, згідно з яким скасовують митні збори і податки, кількісні обмеження у взаємній торгівлі.

Відповідно з угодою про ЗВТ українські товари повинні відповідати правилам внутрішнього ринку ЄС, які стосуються стандартів якості, санітарних правил, державних закупівель, конкуренції, інтелектуальної власності тощо.

Власне з 1 січня 2016 року розпочався новий етап угоди ЗВТ України з ЄС. Дана угода означає, що Україна відкриє свої ринки збуту для європейських товарів, так як ЄС відкрив свої кордони для українських товарів ще у 2014 році [3]. Стосовно європейського молока та молочних продуктів, Україна на протязі 5-7 років, встановлює безквотну ставку ввізного мита розмір, якої становить 10 % [4].

ЄС дозволив Україні в продовж певного періоду знижувати мита на імпортовані європейські товари. Для того, щоб зменшити ризик втрати вітчизняними виробниками своїх внутрішніх споживачів. Адже більшість українських виробників не можуть забезпечити високий «європейський» рівень якості молока та молочної продукції.

ЄС, відповідно до угоди про зону вільної торгівлі, дозволяє нашій державі ввозити на свою територію молочну продукцію, не сплачуючи мита, але враховуючи при цьому квотування.

ЄС прийняв для України щорічну квоту на ввезення на митну його територію в розмірі 8 тис. тонн (із збільшенням протягом 5 років до 10 тис. тонн) молока, вершків, згущеного молока та йогуртів, 1,5 тис. тонн (із збільшенням протягом 5 років до 5 тис. тонн) сухого

молока, 1,5 тис. тонн (із збільшенням протягом 5 років до 3 тис. тонн) вершкового масла, 250 тис. тонн перероблених масляних продуктів, 5 тис. тонн (із збільшенням протягом 5 років до 6 тис. тонн) меду. Проте, не передбачено квоти для сиру, що дозволяє завозити необмежену його кількість до ЄС [4].

Тобто, щорічно, українські молокопереробні підприємства мають право ввозити не сплачуючи при цьому мита: молоко, вершки, згущеного молоко та йогурти, сухе молоко, вершкове масло, але в розмірі встановлених квот. Молочна продукція, яка перевищуватиме розмір встановленої квоти, буде оподатковуватися митом.

Європейська комісія з 10 січня 2016 р. включила 10 українських компаній із виробництва молока і переробки молочних продуктів до офіційного списку затверджених експортерів у ЄС, серед яких є: ТОВ «Люстдорф», ТОВ «Молочний дім», філія ПАТ «Яготинський маслозавод», «Яготинське для дітей», ПрАТ «Лакталіс-Миколаїв», ТОВ «Гадячсир» та інші [5].

Вихід на європейський ринок, свідчить про отримання європейських сертифікатів якості, які підтверджують відповідність молочної продукції України міжнародним нормам та стандартам. Тим самим Україна доводить, що може виготовляти конкурентоспроможну продукцію. Доступ до європейського ринку відкриває і інші світові ринки збуту молочної продукції, тому що ЄС-івський ринок вважається одним із найбільш якісних.

Також 24-ри українських молокопереробних фірм отримали ветеринарні сертифікати на експорт молока та молочної продукції до Китаю. В основному експорт складає сухе молоко, молочна сироватка та сир [6].

Отже, Європейський союз всіма шляхами сприяє розвитку та вдосконалення молокопереробної галузі України. Євроінтеграція в свою чергу відкриває, зокрема, для української молокопереробної галузі такі перспективи, як: стабільність молокопереробної галузі та її розвиток, відповідність одним із найкращих стандартів якості у світі, модернізації технологій виробництв, що допоможе підвищити рівень якості продукції та зменшити її собівартість виробництва. Відкриття європейських ринків збуту молочної продукції та її визнання на світовому ринку, допоможуть покрити збитки українських виробників молочної продукції від впроваджених Росією санкцій щодо них.

1. *Товарна структура зовнішньої торгівлі у 2015 році [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>;*

2. *Товарна структура зовнішньої торгівлі у 2016 році [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>;*

3. *Зона вільної торгівлі з ЄС. Що це означає? [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. – Електронні дані. – zaxid.net. – Режим доступу: <http://zaxid.net/news>;*

4. *«Оцінка перспектив та можливостей для агропромислового комплексу України внаслідок підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом». Аналітична записка [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/1633/#_ftnref11;*

5. *Павленко: 10 підприємств отримали дозвіл на експорт молочної продукції до ЄС [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Прес-служба Мінагрополітики. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/uk/node/19947>;*

6. *Українські підприємства почали експортувати молочну продукцію до Китаю [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Електронні дані. - [Тиждень.ua](http://tyzhden.ua). – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/News/157439>.*

Дмитрук М.В.

студентка

Ливдар М.В.

к.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

ВИЗНАЧЕННЯ СТРУКТУРИ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ ТА ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Міжнародний фінансовий ринок посідає одне з провідних місць у сучасних економічних умовах. Як центр мобілізації та перерозподілу фінансових ресурсів він забезпечує розвиток та функціонування системи суспільно-економічних відносин, оскільки є джерелом вільних грошових ресурсів, необхідних для фінансування інвестицій.

За економічною суттю міжнародний фінансовий ринок – це система ринкових відносин і особливий механізм збирання та перерозподілу на конкурентній основі кредитних ресурсів між країнами, регіонами, галузями та інституціями.

Варто виділити специфічні відмінності міжнародного фінансового ринку від національних фінансових ринків. Основна відмінність полягає у тому, що міжнародний фінансовий ринок має величезні масштаби, оскільки щодня операції на світовому фінансовому ринку у рази перевищують операції світової торгівлі товарами. Також варто відмітити такі відмінності, як цілодобове проведення операцій, першокласні учасники (банки, фінансово-кредитні інституції з високим рейтингом) такого ринку.

На даний час не має єдиного методу структурування міжнародного фінансового ринку. Однак у більшості країн світу прийнято поділяти фінансові ринки за такими ознаками, як за терміном дії фінансових інструментів та за групами фінансових інструментів.

За групами фінансових інструментів виділяють такі види ринків, як кредитний ринок, валютний ринок, фондовий ринок, грошовий ринок, страховий ринок, ринок нерухомості.

За терміном дії фінансових інструментів виділяють ринок грошей та ринок капіталів.

Ринок грошей – це частина фінансового ринку, де формується попит і пропозиція на короткострокові фінансові інструменти [3, с. 12].

Ринок капіталів – це частина фінансового ринку, де формується попит і пропозиція на середньострокові та довгострокові фінансові інструменти [3, с. 12].

У свою чергу ринок грошей поділяється на ринок короткострокових позик, ринок короткострокових фінансових ресурсів та валютний ринок, а ринок капіталів – ринок цінних паперів та ринок середньострокових та довгострокових позик.

Основними інструментами на ринку грошей є векселі, банківські акцепти, депозитні сертифікати та міжбанківські вклади і депозити. Дані фінансові інструменти є надійними та високоліквідними, оскільки зазнають незначного коливання цін. Також існує низький рівень непогашення боргу тому, що більшість інструментів ринку грошей – це короткострокові боргові зобов'язання позичальників з високим рейтингом кредитоспроможності.

Ринок цінних паперів об'єднує як кредитні відносини, так і відносини співволодіння, які оформляються стандартними документами. На фондовому ринку здійснюється емісія, купівля-продаж цінних паперів, формується ціна, врівноважується попит і пропозиція [2, с. 163].

Фінансові ресурси на ринку капіталів можуть виступати у формі банківських кредитів, акцій, облігацій, фінансових деривативів, ноти та закладні.

Фінансові активи, що обертаються на ринку капіталів, як правило, менш ліквідні, оскільки для них характерною є більша амплітуда коливання цін ніж на ринку грошей, тому ці інструменти мають найбільший рівень фінансового ризику і відповідно більш високий рівень доходності [1, с. 26].

Функціонування ринку капіталу дає змогу компаніям розв'язати питання формування фінансових ресурсів для реалізації реальних інвестиційних проектів та ефективного фінансового інвестування.

На ринку капіталів фінансові ресурси можуть виступати у формі банківських кредитів, акцій, облігацій, фінансових деривативів.

Світові фінансові центри найбільш активно здійснюють переливання фінансових активів. Найбільшими світовими фінансовими центрами є Нью-Йорк, Лондон та Токіо.

Виділимо Лондонський міжнародний фінансовий центр. Лондонський фінансовий центр включає в себе банки, фондову біржу, ринок грошей, страхові компанії, пенсійні фонди, будівельні кооперативи, довірчі пайові фонди, інвестиційні установи.

Варто зазначити, що 70% світової торгівлі міжнародними облігаціями та 31% обороту світового валютного ринку припадає на Лондонський міжнародний фінансовий центр. Також на даний фінансовий центр припадає 56% світової торгівлі акціями, 20% ринку міжнародного банківського кредитування і 90% світової торгівлі основними металами [4, с. 66].

Слід відмітити, що фінансовий ринок в Україні можна поділити на 4 сектори: товарний ринок, грошовий ринок, валютний ринок та фондовий ринок.

Розглянемо детальніше фондовий ринок України. Упродовж 2012 – 2016 рр. відбувається швидке падіння частки капіталу, яка спрямована у корпоративні цінні папери (акції, облігації). Частка коштів, яка інвестується у акції зменшилася більше, ніж у 10 разів, а в облігації – більше, ніж у 3 рази. Це пов'язано з тим, що зменшується зацікавленість інвесторів, збільшуються кредитно-інвестиційні ризики, а також з тим, що державні облігації витісняють з ринку корпоративні цінні папери, так як державні облігації є більш привабливими для інвесторів, оскільки вони є менш ризиковими та приносять більші прибутки. Найбільші інституційні інвестори – банківські установи – вкладають кошти у державні облігації тому, що вони можуть слугувати забезпеченням у разі рефінансування НБУ.

Це впливає на те, що Україні складно інтегруватися до глобальної фінансової системи та стати її повноправним учасником. Тому необхідно забезпечити залучення довгострокових фінансових інвестицій в економіку України, підвищити ліквідність фінансового ринку, створити єдину потужну біржову систему, провести цільову підготовку фінансової системи до глобальних правил функціонування, забезпечити захист економіки від можливих криз та ризиків та стабільного економічного зростання.

Отже, міжнародний фінансовий ринок поділяється на ринок грошей та ринок капіталів. До ринку грошей відносять ринок короткострокових позик, ринок короткострокових фінансових ресурсів та валютний ринок. Ринок капіталів поділяється на ринок середньо- та довгострокових позик і на ринок цінних паперів.

1. Галицька Ю.М. *Міжнародні ринки грошей і капіталів: навч. посібник* / Ю.М. Галицька. – Тернопіль: Вектор, 2013. – 219 с.

2. Сьомченков О.А. *Сучасна концепція сутності та структури фінансового ринку* / О.А. Сьомченков // *Науковий вісник Херсонського державного університету*. – 2014. – Вип. 9. Частина 2. – с. 160-165.

3. Шкварчук Л.О. *Фінансовий ринок: навч. посібник* / Л.О. Шкварчук. – К.: Знання, 2013. – 382 с. 10.

4. Щербань О.Д. *Визначення структури сучасного міжнародного фінансового ринку* / О.Д. Щербань // *Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції*. – 2013. - №2. – с. 64-68.

АКТУАЛЬНІ РИНКОВІ ЗМІНИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА РОЗВИТОК ЛОГІСТИКИ

У багатьох країнах світу логістика є дуже перспективною сферою, окремі напрямки якої можуть сприяти розвитку країни в цілому. Зміни, які пов'язані з логістикою, на сьогодні відбуваються швидкими темпами, і кожна з них уможливує розвиток окремих галузей або ж створює певні перешкоди для вдосконалення роботи суб'єктів логістичного ринку. Дослідження, яке дає змогу розрахувати Індекс ефективності логістики (LPI) охоплює понад 160 країн світу. Перші місця рейтингу в 2016 р. серед країн посіли Німеччина, Люксембург, Швеція та Нідерланди. В десятку лідерів також входять Сінгапур, Бельгія, Австрія, Великобританія, Гонконг і США. Китай опинився на 27-му місці. Загалом за п'ятибальною системою Україна отримала 2,74 бала – 80-те місце (у 2010 році Україна посідала 102 місце, у 2014 р. - 61 місце). Найгірше показник України оцінено за окремою характеристикою в загальній бальній оцінці - з митного оброблення вантажів (116-те місце). Найкраще Україну оцінили за своєчасністю доставки вантажів до пунктів призначення (54-те місце). За твердженнями експертів World Economic Forum (WEF), зниження показників багатьох країн залежить від двох основних причин: транспортної інфраструктури і якості логістичних послуг (враховуючи транспортних операторів і митних брокерів) [1].

У 2017 р. на 7-му Logistics Innovation Forum «Передова логістика! Рішення та інновації для ефективного управління логістикою і складом. Мінімізація витрат і ефективність» збиралося більше 250 логістів. Факторами, які стримують розвиток ринку, в результаті опитування і дослідження виявились: законодавство (70%), корупція (67%), митниця (60%), інфраструктура (56%), кадри (ринку потребує професійних кадрів) (26%), монополізація ринку (19%). Факторами, які мали б сприяти розвитку ринку, визначені наступні: 79% - залучення інвестицій в транспортну інфраструктуру, 74% - іноземний досвід, 51% - спрощення процедур торгівлі за рекомендаціями ООН, 32% - розвиток освіти. На думку опитаних, секторами логістики, які мають потенціал зростання, є: управлінська логістика - 53%, транспортування - 53%, експрес-доставка - 44%, крос-докінг - 37%, складські послуги - 30%, фулфілмент - 26%, митно-брокерські послуги - 21%. З-поміж компаній, які представляють показники розвитку та практичного досвіду оптимізації бізнес-процесів в логістиці, зокрема, є: DelTruck, що надає послугу вантажоперевезень по території України; Oracle - американська корпорація, що є міжнародним виробником систем управління компанією, баз даних, спеціального програмного забезпечення і бізнес-додатків для корпоративного сектору; Konica Minolta Ukraine - провайдер інноваційних рішень; «Стрімлайн Юкрейн» пропонує програмні рішення для автоматизації планування продажів і запасів; Rightway.run пропонує багатофункціональний, зручний і безкоштовний сервіс для учасників ринку; Manuli Ukraine обґрунтовує, як компаніям можна оптимізувати свої витрати на пакування товарів із застосуванням сучасного пакувального обладнання та скретч-плівок [2].

Тезово окреслимо основні тенденції ринку логістичних послуг за останній рік, що впливають на перспективи їх розвитку [2,3]:

- 14 січня 2016 р. в Баку відбулося підписання договору про співпрацю між залізничними компаніями Казахстану, Азербайджану, Грузії та України. «Укрзалізниця» вже запустила мультимодальний маршрут між ЄС і Китаєм (на близько 3,1 тис. км.). За словами представників Міністерства інфраструктури України, у країні є можливості для створення економічного коридору від берегів Австралії до Північної Європи. В планах «Укрзалізниці» на рік: закупівля нових піввагонів та будівництво піввагонів власними силами (на кінець січня 2017 року вже випущено 54 піввагона); розробка довгострокової стратегії з

розвитку потужностей і підвищенню рівня самодостатності щодо рухомого складу. Поряд з цим, великою проблемою є вищі тарифи на залізничні перевезення в Україні, ніж в інших країнах, що має негативний вплив на імпорт, експорт продукції, темпи розвитку промисловості України, обсяги інвестицій та й на «Укрзалізницю» [3];

- Одеський порт відіграє найважливішу роль в сфері морських вантажоперевезень України. Якщо керівництво порту буде вдало використовувати його потенціал, доставка морем в Україні значно збільшиться в обсягах (наприклад, власну перевалку вантажів; стафіровку; модернізацію судноремонтної галузі; розвиток навчального центру для моряків; оновлення флоту; перегляд договорів оренди та ін.); Міністр інфраструктури В. Омелян повідомляє, що два найбільших портових оператора почнуть роботу в порту «Чорноморськ» - DP World (ОАЕ) і Hutchinson Ports (найбільша компанія Гонконгу) (також в порту «Південний»); у Маріупольському порту розпочинається інвестиційний проект компанії «ССТ», що планує інвестувати близько 100 мільйонів гривень протягом трьох років. Також буде реалізовано великий інвестиційний проект, інвестором якого є держава, - зі створення зерноперевалочного комплексу, проектною потужністю 2,5 мільйона тонн зернових на рік (з бюджетом у 800 мільйонів грн.); в умовах зменшення обсягів імпорту доставка вантажів за допомогою збірного контейнера стає достатньо актуальною. LCL сервіс (Less than Container Load) – це економічний спосіб доставки консолідованих вантажів морем малогабаритними партіями в одному контейнері. Гуд Логістик – це передова компанія, що пропонує, з-поміж інших послуг, LCL сервіс [3];

- хоча і відбулося підписання договору про зону вільної торгівлі між Україною та країнами ЄС, імпорт і експорт в 2016 р. зросли на приблизно однакові частки. За підсумками 2016 року аграрна продукція випередила метал і стала основним товаром для імпорту з України (загальний обсяг експорту в країни ЄС: 30% - продукція аграрних підприємств і харчової промисловості, 23,5% - товари металургії, 16,1% - продукція машинобудування); об'єм торгівлі між Україною та Угорщиною можуть істотно покращитися після того, як на кордоні між ними був відкритий новий контрольно-пропускний пункт Велика Паладь; 14 лютого 2017 р. український парламент ратифікував Угоду про зону вільної торгівлі між Україною та Канадою. Багато експертів вважають, що висока конкурентність зовнішніх ринків буде сприяти підвищенню якості української продукції; завдяки захисту внутрішнього ринку (заборону на постачання російських товарів на свою територію до кінця 2017 року), навесні планується запуск вітчизняного виробництва полівінілхлориду і каустичної соди на базі підприємства «Карпатнафтохім» [3];

- у зв'язку з необхідністю створення Єдиного стандарту компетентності персоналу, що працює в логістиці, асоціація «Український Логістичний Альянс» (УЛА) пропонує взяти за основу «Стандарт компетенцій Європейської логістичної асоціації» (European Logistics Association, ELA) та адаптувати його до національних умов [2].

Логістичним компаніям нелегко спрогнозувати ситуації, проте, для прикладу, у компанії «Гуд Логістик» [3], твердо переконані, що надзвичайно важливим є аналізування інформації та відповідно стратегічне планування з метою прийняття максимально ефективних рішень. Логістична інфраструктура потребує для розвитку і державної підтримки, адже цей розвиток буде створювати синергетичний ефект на інші галузі та сприяти руху країни у напрямку Євроінтеграції.

1. *Всемирный банк назвал главную проблему Украины в логистике. Центр транспортных стратегий.* – Режим доступу: http://cfts.org.ua/news/2016/07/13/vsemirnyu_bank_nazval_glavnyu_problemu_u_ukrainy_v_logistike_35103

2. *7-й Logistics Innovation Forum 2017 зібрав разом понад 250 логістів з усієї України. Компанія «Бизнес Саммит».* - Режим доступу: <http://www.pereviznyk.ua/eng/newsnews/143/0/183/>

3. *Сайт компанії «Гуд логістик».* - Режим доступу: <http://goodlogistics.com.ua/uk/>

Дьордяй В.П.
магістр
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Сержанов В.В.
к.е.н., доцент
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ КЛАСИФІКАЦІЇ МЕТОДІВ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Світова торгівля товарами та послугами дедалі більше впливає на платіжний баланс країн, і, відповідно, її розвиток. Для ефективнішої зовнішньоекономічної діяльності уряди намагаються встановити свої «правила гри» на міжнародній арені шляхом використання нетарифних методів регулювання ЗЕД. Саме тому важливим є їх класифікація.

Згідно Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ 1947), країни можуть встановлювати певні обмеження на торгівлю (експорт/імпорт), проте будь-які обмеження, не згадані у законодавстві, визнаються незаконними. В ході Уругвайського раунду переговорів в рамках СОТ був встановлений перелік пільг щодо нетарифних методів регулювання ЗЕД, який пізніше доповнювався країнами-учасницями організації, при чому виходити за межі вищевказаного переліку забороняється [1].

На сьогоднішній день у світі відсутня єдина класифікація методів нетарифного регулювання ЗЕД, проте найбільш відомими такими системами є класифікація згідно СОТ та ЮНКТАД. Так, на конференції ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД) в 2015 році було затверджено Міжнародну класифікацію нетарифних заходів версії 2012 року, згідно якої всі нетарифні методи регулювання ЗЕД поділяються на 3 групи: технічні заходи, нетехнічні заходи та заходи по відношенню до експорту.

Світова організація торгівлі (СОТ) надає власну систему заходів з 5 груп, яка включає технічні заходи, заходи, пов'язані із захистом торгівлі, заходи у сфері сільського господарства та інші заходи (див. Таблиця 1):

Таблиця 1

Порівняльна таблиця методів нетарифного регулювання ЗЕД згідно ЮНКТАД та СОТ [3; 4]

№ п/п	Назва організації	Класифікаційна група	Заходи регулювання
1.	ЮНКТАД	1.1. Технічні заходи	1.1.1. Санітарні і фітосанітарні заходи (СФЗ) 1.1.2. Технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ) 1.1.3. Передвідвантажувальна інспекція та інші формальності
		1.2. Нетехнічні заходи	1.2.1. Зумовлені заходи торгового захисту 1.2.2. Неавтоматичне ліцензування, квоти, заборони і заходи кількісного контролю, окрім тих, що застосовуються з причин СФЗ та ТБТ 1.2.3. Заходи контролю над цінами, включаючи додаткові податки та збори 1.2.4. Фінансові заходи 1.2.5. Заходи, які впливають на конкуренцію 1.2.6. Інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею 1.2.7. Обмеження відносно збуту

Продовження табл. 1

			1.2.8. Обмеження відносно післяпродажного збуту
			1.2.9. Субсидії (за винятком експортних субсидій)
			1.2.10. Обмеження державних закупівель
			1.2.11. Інтелектуальна власність
			1.2.12. Правила походження
		1.3. Заходи по відношенню до експорту	1.3.1. Заходи, що стосуються експорту
2.	COT	2.1. Технічні заходи	2.1.1. Санітарні і фітосанітарні заходи
			2.1.2. Технічні бар'єри в торгівлі
		2.2. Заходи, пов'язані із захистом торгівлі	2.2.1. Антидемпінгові заходи
			2.2.2. Компенсаційні заходи
			2.2.3. Захисні заходи
		2.3. Заходи у сфері сільського господарства	2.3.1. Спеціальні захисні заходи
			2.3.2. Квоти за тарифними ставками
			2.3.3. Експортні субсидії
		2.4. Інші заходи	2.4.1. Кількісні обмеження
			2.4.2. Державні закупівлі

Аналізуючи дані таблиці, можемо зробити висновок, що між цими двома класифікаційними системами є як спільне, так і відмінне: класифікація згідно ЮНКТАД передбачає поділ виключно на технічні та нетехнічні заходи, в межах яких вони деталізовані; класифікація згідно COT, в свою чергу, поділяє методи нетарифного регулювання ЗЕД на 5 груп, окремо при цьому виділяючи заходи, пов'язані із сільськогосподарською діяльністю та заходи, пов'язані із захистом торгівлі. Різницею між ними виступають критерії поділу: в першому випадку це технічні характеристики, а в другому – сфера діяльності, в якій вони застосовуються.

Класифікація методів нетарифного регулювання ЗЕД в Україні відрізняється від методів, які використовують країни-учасниці COT, членом якої Україна є з 2008р. Перелік таких заходів міститься у Податковому кодексі України і включає наступне:

- ліцензування і квотування зовнішньоекономічних операцій;
- застосування спеціальних заходів щодо імпорту товарів в Україну;
- процедура реєстрації зовнішньоекономічних контрактів;
- процедура видачі ліцензій на право імпорту, експорту - спирту, алкогольних напоїв та тютюнових виробів;
- дозвільна система служби експортного контролю;
- сертифікація товарів, що ввозяться в Україну;
- дозвільна система органів державної влади, що здійснюють санітарно-епідеміологічний, ветеринарний, фітосанітарний, екологічний та інші види контролю;
- реєстрація лікарських засобів, виробів медичного призначення, імунобіологічних препаратів, харчових добавок;
- застосування державного пробірного контролю [2].

Порівнюючи вищенаведену класифікацію із світовими, можна побачити, що в Україні поділ методів нетарифного регулювання ЗЕД подібний до класифікації згідно COT, який здійснюється за окремими видами діяльності, передбачаючи при цьому як технічні заходи (сертифікація, дозвільна система тощо), так і окремі товари.

Таким чином, можна зробити висновок, що кожна країна в межах її повноважень та міжнародних зобов'язань може обирати свої методи нетарифного регулювання ЗЕД, які будуть сприяти розвитку торгівлі з іншими учасниками світового ринку та захищати права національного виробника.

1. Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ 1947). - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_264.

2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI зі змінами та доповненнями. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

3. *Classification of Non-Tariff Measures. February 2012 Version / Division on International Trade in Goods and Services, and Commodities. United Nations Conference on Trade and Development.* – Geneva, 2015. – [Electronic resource]. - Access mode: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20122_uk.pdf.

4. *The official site of World Trade Organization (WTO).* – [Electronic resource]. - Access mode: <http://www.wto.org>.

Завербний А.С.

к.е.н., доцент

Ковальчук Є.В.

студентка

Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

В умовах євроінтеграції важливе місце має місце розвиток середнього і малого бізнесу. Структурну перебудову економіки доцільно здійснити за допомогою розвитку малого та середнього підприємництва, а формування середнього класу дає змогу заповнити ринок різноманітними товарами та послугами. Малий бізнес сприяє формуванню і розвитку конкурентного середовища, є одним з основних секторів, що визначають темпи економічного росту, зайнятості, структуру, і, головне, якість валового національного продукту. Для того, щоб підприємство змогло адаптуватись у зовнішньому середовищі, керівникам необхідно швидко приймати різноманітного характеру управлінські рішення. Впродовж всіх років незалежності українські підприємства слабо брали участь у міжнародному поділі праці. Тому для України європейська інтеграція - це шлях модернізування економіки, подолання її технологічної відсталості, підвищення рівня іноземного інвестування, отримання інновацій, створення нових робочих місць, підвищення рівня конкурентоспроможності, вихід на світові ринки, насамперед ринок ЄС. Підвищення рівня задоволення потреб національних споживачів залежить від ефективних дій на міжнародних ринках. В Україні відбулись суттєві зміни у розвитку малого бізнесу, зокрема урядом запроваджені державне реєстрування суб'єктів господарювання за принципом „єдиного вікна” (постановка на облік за допомогою електронного передавання даних відповідним держорганам); спрощена система оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва [1]. Але залишаються фактори, що гальмують потенційний розвиток малого бізнесу, зокрема: зниження реальних доходів населення, брак вільних фінансових коштів (обмеженість внутрішнього попиту, криза внутрішнього ринку тощо); низький рівень інвестиційної активності, відсутність переливу коштів з фінансового в реальний сектор економіки, обмеженість кредитів; низький управлінський рівень, нестача знань, нестача досвіду та культури ринкових відносин.

Протягом наступних декількох років, основними напрямками розвитку малого та середнього бізнесу в умовах євроінтеграції має стати виробництво товарів щоденного попиту, серед яких: якісні ліки та продукти харчування, нові матеріали для будівництва

житла, а також запозичення сучасних технологій для переробки продукції сільськогосподарського виробництва. Вигідніше торгувати готовою продукцією ніж сировиною або напівфабрикатами (що сьогодні, на жаль, притаманне Україні). Ключовим завданням держави є розроблення і впровадження даної стратегії. Що дозволить залучити необхідні інвестиції, підвищити рівень продуктивності праці, створити робочі місця, використовувати технології менш шкідливі для екології. Україна сама має шукати можливості для нового розвитку в умовах євроінтеграції. Дослідження показує, що малий і середній бізнес на даний час ще володіє нерозтраченим потенціалом, що має здатність подолати відставання в технологіях, дати імпульс економіці, вийти на нові ринки (зокрема ЄС) тощо.

1. Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» зі змінами N 4731-VI від 17.05.2012 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main/2157-14>.

Завербний А.С.

к.е.н., доцент

Псуй М.С.

к.е.н., асистент

Олинець О.В.

студентка

Національний університет «Львівська політехніка»

ВІДНОВЛЮВАЛЬНА ЕНЕРГЕТИКА УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Як показує дослідження останнім часом саме відновлювальна енергетика набуває широкої популярності в країнах світу. Проблема полягає лишень в тому коли та чи інша країна почала задумуватися над питаннями використання альтернативних енергетичних джерел. Від цього залежить рівень розвитку альтернативної енергетики країни.

На жаль, Україна стикнулася з енергетичною проблемою відносно нещодавно. Оскільки за часів союзу вартість енергоносіїв була мізерною (абсолютно економічно не обґрунтованою). І тому ніхто не задумувався над заміною традиційних енергетичних ресурсів нетрадиційними (альтернативними). Однак, за часів незалежності і особливо за останні роки (2013-2017 рр.) проблема постачання традиційних енергетичних ресурсів (газ, нафта тощо) стала однією з основних.

Україна, належачи до найбільш енергодефіцитних країн (а також маючи одну із найбільш енергозатратних економік світу), просто вимушена диверсифікувати енергетичні ресурси, зокрема активно залучаючи відновлювальні (альтернативні джерела).

За визначенням Міжнародного Енергетичного Агентства (International Energy Agency), під відновлювальною енергією розуміють енергію «отриману від сонця, вітру, біомаси, геотермальних, гідроенергетичних та океанських ресурсів, біогазу, рідких біопалив» [1]. Тобто, Україна володіє значним потенціалом саме відновлювальної енергії. Зокрема це стосується низькопотенційного тепла землі, «вторинних» джерел енергії (побутові й промислові відходи, тиск газу тощо). Згідно із проведеними дослідженнями Міжнародного Енергетичного Агентства «левова частка» в структурі альтернативних джерел належить саме біомасі [2]. В Україні ж паралельно із енергетичною постала суттєва проблема щодо утилізуванню побутових, промислових відходів. Зокрема, події у Львові доводять, що потрібно швидко вирішувати дану проблему. Тобто, можна не лишень частково вирішити проблему енергопостачання в країні, але й паралельно зменшити рівень негативного техногенного впливу на оточуюче середовище (покращити екологічну ситуацію, знизити

рівень викидів парникових газів тощо). Доцільно скористатися досвідом європейських країн, які активно використовують альтернативні джерела енергії.

Перехід України на альтернативні енергетичні джерела виступає одним із надзвичайно важливих напрямків розвитку економіки, країни в цілому. Це також сприятиме суттєвому підвищенню рівня енергетичної (а отже і економічної, а з огляду на події на Сході України і політичної) безпеки нашої держави.

1. *International Energy Agency [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.iea.org/topics/renewables/>*

2. *New bioenergy roadmap guide released jointly by IEA and FAO 30 January 2017 [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.iea.org/newsroom/news/2017/january/new-bioenergy-roadmap-guide-released-jointly-by-iea-and-fao.html>*

Зубрицька М.А.

студент-магістр

Ливдар М.В.

к.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ АКЦІЙ

Акції — фінансові активи, які засвідчують майнові права на частку власного капіталу компанії-емітента.

Міжнародний ринок акцій охоплює три типи фінансових інструментів:

- іноземні акції;
- євроакції;
- депозитарні розписки.

Іноземні акції (Foreign Equity) являють собою акції, випущені корпорацією-нерезидентом на фінансовий ринок іншої країни.

Під євроакціями (Euroequity) розуміються акції, які пропонуються для продажу одночасно на кількох національних фондових ринках.

Нині вихід емітентів акцій на міжнародний ринок відбувається переважно у формі такого інструменту, як депозитарні розписки. Депозитарна розписка (Depository Receipt — DR) — це обіговий цінний папір, який є субститутутом акцій іноземних компаній.

Усі ці інструменти є титулами власності, які підтверджують участь інвестора в капіталі компанії. Відмінності між ними пов'язані з різними механізмами розміщення і торгівлі акціями [1].

Провідну роль на міжнародному ринку акцій відіграють розвинуті країни, національні фондові ринки яких належать до так званих зрілих ринків (mature markets). Це США, Японія, країни ЄС, Австралія, Канада та ін. Найбільшими національними ринками акцій є ринки США та Японії, за ними йде ринок Великої Британії. Два з цих ринків — Великої Британії і США — являють собою провідні міжнародні ринки акцій та пов'язаних з ними цінних паперів. США є найбільшим ринком депозитарних розписок, а в Лондоні зосереджена більш пряма торгівля іноземними акціями.

Десятка лідерів за рівнем капіталізації бірж світу залишається незмінною протягом останніх років. Рейтинг найбільш популярних світових фондових бірж, а також рівень їх капіталізації у 2015-2016 роках, наведений у таблиці 1 [2].

10 найбільших за капіталізацією ринку акцій бірж світу

№	Назва біржі	Капіталізація ринку акцій біржі на кінець 2015 року		Капіталізація ринку акцій біржі на кінець 2016 року		Приріст капіталізації ринку акцій, %
		трлн. дол. США	Частка у світовій капіталізації, %	трлн. дол. США	Частка у світовій капіталізації, %	
1	NYSE Euronext (США)	11796	24,9	14086	25,8	19,4
2	NASDAQ OMX (США)	3845	8,1	4582	8,4	19,2
3	Токійська фондова біржа (Японія)	4325	7,0	4479	6,4	4,6
4	Лондонська фондова біржа (Великобританія)	4266	6,9	4397	6,2	4
5	NYSE (США)	2447	5,2	2832	5,2	15,7
7	Гонконгська фондова біржа (Гонконг)	2258	4,8	2832	5,2	25,4
6	Фондова біржа Шанхаю (Китай)	2357	5,0	2547	4,7	8,1
8	TSX Group (Канада)	1912	4,0	2059	3,8	7,7
9	Deutsche Borse (Німеччина)	1185	2,5	1486	2,7	25,4
10	Australian SE	1198	2,5	1387	2,5	15,8
	Усього по світу	67401	100	64570	100	15,1

Чітко видно, що найбільшу частку у світовій капіталізації займають фондові біржі США (3 біржі складають майже 40 % обсягу світової капіталізації), характерною ознакою яких є високі темпи зростання (19 %), завдяки всесвітній привабливості. Також досить значну частку у структурі світової капіталізації займають Лондонська біржа (6,2 %), японська (6,4 %) і китайські фондові біржі (приблизно по 5 %). Найбільші темпи зростання у 2016 році порівняно з 2015 спостерігались на гонконгській (25 %), німецькій (25 %) і австралійській фондових біржах (16 %).

Особливостями сучасного розвитку міжнародного ринку акцій є:

- постійне зростання випусків міжнародних акцій, що пояснюється як приватизацією компаній державного сектора в розвинутих країнах і країнах, що розвиваються, так і розвитком процесу злиттів і поглинань у розвинутих країнах;
- міжкраїнний рух корпоративного акціонерного капіталу відбувається переважно через механізм депозитарних розписок, а не у формі іноземних акцій чи євроакцій;
- переважання прямої купівлі цінних паперів на зовнішніх фондових ринках над інвестуванням у іноземні акції на власному національному ринку;
- інтеграція боргового та акціонерного сегментів міжнародного ринку цінних паперів: з появою єврооблігацій, які конвертуються в акції, зростає взаємозв'язок ринків єврооблігацій і міжнародних акцій;
- посилення інтеграції найбільших національних ринків акцій, яке виявляється у взаємодії та консолідації їхніх торговельних і розрахунково-клірингових систем і, як наслідок, зростанні між країн них потоків капіталу [3].

Висновок. Одна з визначальних рис нинішнього світового фінансового ринку — інтенсивний розвиток міжнародного ринку акцій. За останні десять років щорічний обсяг міжнародних емісій звичайних акцій збільшився майже у 20 разів. Але сукупний обсяг міжнародного ринку акцій залишається значно меншим за розмір міжнародного ринку облігацій.

1. Войтенко О.М. *Актуальність питання сучасного розвитку міжнародного ринку фінансових послуг [Електронний ресурс] / О.М. Войтенко // Економічний простір: збірник наукових праць – 2011. – № 46. – С. 5.*

2. *Офіційний сайт НКЦПФР. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua/fund/analytics>*

3. Домбровський В.С. *Гіпотеза ефективного ринку як сучасна концепція фондового ринку/ В.С. Домбровський, А.Л. Пластун, В.Л. Пластун // Актуальні проблеми економіки. – № 1 (139). – 2016. – С. 14–19.*

Льницький В.С.

студент

Завербний А.С.

к.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА СОЦІАЛЬНУ ПОЛІТИКУ УКРАЇНИ

Угода про асоціацію закликає Україну наблизити законодавство до Директив ЄС. Асоціація передбачає орієнтацію усіх гілок влади на європейські цінності. Європейський Союз заохочує держави членів та кандидатів на вступ до організації вдосконалювати умови праці та проживання для населення. Останнім часом, якщо характеризувати ринок праці та соціальну політику країн-членів Європейського Союзу, спостерігається зростання рівня безробіття. Основною метою соціальної політики є забезпечення високого рівня зайнятості. Це можливо забезпечити, якщо дотримуватись таких принципів [2]:

- можливість підвищення професіоналізму та працевлаштування. Головним завданням даного принципу є запобігання тривалому безробіттю молоді. Держава надає можливості навчання та перенавчання.

- підприємництво. Бізнес середовище потребує сприятливих обставин, щоб мати змогу наймати люди та збільшувати кількість працюючих. Цей принцип заохочує співпраці між органами державної влади та представниками бізнесу.

- адаптація підприємств та працівників до змін, які спостерігаються у світі. Даний принцип передбачає використання стимулів для внутрішнього навчання, зменшення бар'єрів та адаптацію підприємств до змін в економіці.

- рівність можливостей. Передбачається, що ставлення буде однаковим для чоловіків і жінок. Усім повинні надаватись рівні можливості, з метою уникнення дискримінації, що сприятиме ефективному використанню трудового потенціалу.

У процесі євроінтеграції, Україна повинна здійснювати цілеспрямовану соціальну політику. Ця політика повинна передбачати критерії, що будуть основними при оцінці економічного росту. Держава не може відокремлюватись від виконання соціальних функцій. В пріоритеті залишаються формування ринку соціальних послуг та створення систем страхування, що супроводжуватиметься зростанням доходів зайнятого населення. Соціальна політика повинна реалізовуватись з урахуванням інтересів усіх груп суспільства та базуватись на реальних можливостях, а не на закликах, що використовують популісти [1]. Євроінтеграція вимагає від України відповідних заходів щодо адаптації європейського

законодавства та наявності задовільних економічних показників, що дозволить залучати іноземні інвестиції. Проте, все це є неможливим за умови незмінності соціальної політики.

1. Ярова Л.В. Соціальна політика як чинник забезпечення європейської інтеграції України / Л.В. Ярова // [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe

2. Близнюк В.В. Соціальна політика України в контексті інтеграції до Європейського Союзу / В.В. Близнюк // [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://eip.org.ua/docs/EP_02_3_58_uk.pdf

Левківський В.В.

аспірант

Чернігівський національний технологічний університет

ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ І КИТАЮ: ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

Наразі питання щодо розширення торговельно-економічного співробітництва України з КНР є в центрі уваги обох сторін. Розуміючи стратегічне значення українсько-китайських відносин, кожна сторона намагається активізувати співпрацю між країнами. Для України Китай є новим напрямом, який здатний компенсувати кількісні і якісні втрати у зовнішній торгівлі нашої держави. Сьогодні ми маємо різке скорочення торгівлі з країнами СНД. Експорт до них у 2016 р. порівняно з 2015 р. скоротився на 23%, імпорт – на 18% [1]. Особливо послабилась торгівля з Російською Федерацією в результаті триваючої збройної та економічної агресії, запровадження обмежувальних заходів. Тільки в 2016 р. втрати українського експорту склали близько 900 млн дол. США. Тому входження на китайський ринок є стратегічно важливим завданням для зовнішньоторговельної політики України.

Китайська сторона розглядає український ринок як частину загальноєвропейського, особливо після підписання нашою державою Угоди про асоціацію з Європейським Союзом. У цьому контексті Україна виступає сполучною ланкою між КНР та ЄС, що значно прискорить доступ китайських товарів до європейського ринку. А отже, позитивна динаміка взаємовідносин двох країн відкриває нові можливості як для китайських виробників, так і для українських.

Зовнішньоторговельна співпраця між двома країнами за останні роки характеризується позитивним трендом. Так, зовнішньоторговельний оборот між країнами зріс з 0,9 млрд дол. США у 2005 р. до 6,7 млрд дол. США у 2016 р. [1]. Проте слід зазначити, що збільшення товарообігу відбувається переважно за рахунок зростання імпорту китайських товарів і послуг в Україну. На сьогоднішній день частка торгівлі між Україною та КНР становить 6,2% по експорту і 11,6% по імпорту [1].

Основні позиції українського експорту в КНР у 2016 р. продовжували займати мінеральні продукти (в основному залізні руди, шлаки і зола), питома вага яких склала 34,7% від загального обсягу експорту; жири та олії тваринного або рослинного походження – 28,8%; продукти рослинного походження (переважно зернові) – 25,3%; деревина та вироби з неї – 2,6% [1]. Це свідчить про сировинну орієнтованість українського експорту, що не сприяє створенню доданої вартості. Крім того, експорт цієї групи товарів в значній мірі залежить від коливання цін на світових ринках.

Головною ознакою китайського імпорту в Україну є збут продукції машинобудування, електроніки, пластмаси, полімерних матеріалів, взуття та іншої продукції з низькою доданою вартістю.

Що стосується інноваційного співробітництва, то необхідно зазначити, що питома частка у двосторонній торгівлі наукомісткими та високотехнологічними товарами залишається низькою. Потенціал інноваційного співробітництва за своєю сутністю втілює взаємодоповнюючу багаторівневу взаємодію національних інноваційних систем. При інтеграції цих систем мають бути визначені конкретні результати спільної інноваційної діяльності. У нашому дослідженні це може бути розширення ринків збуту, мінімізація затрат на проведення науково-дослідних робіт, концентрація інвестиційних ресурсів.

У контексті розвитку українсько-китайського інноваційного співробітництва актуалізується проблема аналізу наявного інноваційного потенціалу. Це допоможе зрозуміти, які реальні можливості має механізм інноваційного співробітництва України та Китаю. Наразі розвиток інновацій у Китаї здійснюється при широкій державній підтримці: пільгове оподаткування, надання пільгових кредитів для впровадження нових технологій у виробництво, державно-приватне партнерство в інвестуванні інноваційної діяльності тощо. Сучасна економічна стратегія Китаю – стати державою інноваційного типу. За даними Міністерства науки і техніки КНР, частка витрат на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи у ВВП має становити у 2020 р. 2,5%, що значно збільшить випуск високотехнологічної продукції та її експорт [2].

Зазначимо, що інноваційна діяльність в Україні має тенденцію до сповільнення. Одним із недоліків національної інноваційної системи є відносно відставання компаній у втіленні результатів наукових і технологічних розробок у конкурентні переваги. Основними факторами, що стримують винахідників від впровадження нових технологій, є неспроможність національної промисловості впроваджувати нововведення у виробництво та відсутність інформації у винахідників щодо можливості продажу своїх технологій [3]. Вирішення цієї проблеми можливо через китайський ринок, який має великий попит на нові технології.

Слід наголосити, що Україна на сьогодні має відповідний науковий потенціал для приєднання до китайського інноваційного простору. Україна є привабливою для проведення складних науково-дослідних робіт, має відповідну базу для здійснення експериментальних робіт. Це означає, що наша країна може створити потенціал, необхідний для інтеграції двох інноваційних систем, що сприятиме не тільки передачі технологій, а й їх розробці. Як свідчить світова практика, недостатньо повне використання інноваційних факторів інтеграції здатне поглибити розрив між окремими країнами з низьким рівнем розвитку і країнами – технологічними лідерами.

Важливим чинником у сприянні інноваційному співробітництву України та Китаю є розвиток технопарків, в яких має місце інтеграція науки і виробництва, створення спільних підприємств з реалізації наукоємної і високотехнологічної продукції. Відмінності технопарків Китаю від технопарків інших країн стосуються привабливості іноземних інвесторів: низькі податки, дешева робоча сила, преференції в оподаткуванні доходів, пільги при реалізації продукції на зовнішніх ринках. Також в структурі технопарків діють консультаційні центри, які надають адміністративну, інформаційну та комунікаційну підтримку компаніям.

На сьогоднішній день технопарки в Китаї є важливими центрами розвитку нових та високих технологій. Зважаючи на це, участь України в такій формі науково-технічного співробітництва як технопарки є важливим кроком у реалізації національної інноваційної політики. Наразі функціонують чотири українсько-китайські технопарки в таких містах як Цзінань, Шанхай, Харбін і Чженьцзян. Вони являють собою платформу для наукового співробітництва за окремими напрямками, зокрема співпраці у біомедицині, нових матеріалів, аерокосмонавтики, нових джерел енергії та ін.

Реалізація такого співробітництва дасть змогу наблизити інноваційні процеси, що відбуваються у двох країнах, ефективно використати значний потенціал в таких сферах

української економіки як машинобудування, енергетика, літакобудування, космічна галузь та інші. Китайська сторона буде мати можливість у значному зростанні інвестицій.

1. *Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>*

2. *Science & Technology Statistics Data Book 2007. [Електронний ресурс] Міністерство науки і техніки КНР. – 2007. – Режим доступу: <http://www.most.gov.cn/eng/statistics/2007/index.htm>*

3. *Медведкина Е.А. Научно-техническое сотрудничество Украины и КНР: Инновационный аспект / Е.А.Медведкина, М.И.Обухова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: збірник наукових праць / ПДТУ. – Маріуполь, 2010. – Т. 2. – С. 101-106.*

Ливдар М.В.

к.е.н., доцент

Бренич Л. В.

студент-магістр

Національний університет «Львівська політехніка»

ІНСТРУМЕНТИ РИНКУ ГРОШЕЙ ТА ВЕКСЕЛЬ, ЯК ОДИН ІЗ НЕОБХІДНИХ ІНСТРУМЕНТІВ СЬОГОДНІ

Грошовий ринок вчені трактують, як певний сектор ринку, на якому здійснюється купівля і продаж грошей як специфічного товару, на якому формуються пропозиція, попит а також ціна на такий товар.

Інструментами грошового ринку являються певні носії зобов'язань покупців грошей перед їх продавцями, а також одночасно носії права-вимоги продавців грошей до їх покупців. Основними інструментами на ринку грошей є: векселі, депозитні сертифікати, банківські акцепти та міжбанківські вклади і депозити. Ці фінансові інструменти є надійними і високоліквідними, та повинні забезпечити на цьому ринку рух визначального об'єкта – грошей. Тому роль таких інструментів є аналогічною ролі грошей на товарному ринку. Інструменти ринку грошей, опосередковуючи рух грошей, набувають певної вартості та стають об'єктом купівлі-продажу у формі цінних паперів або валютних цінностей. [5].

Сьогодні вексель знову знаходиться в центрі уваги. Така тенденція пов'язана з функціональними можливостями векселя, котрі дають можливість застосовувати його в багатьох господарських операціях: кредитуванні, інвестиціях із метою одержання доходу, наданні в якості застави, придбанні продукції і послуг із відстрочкою платежу, дисконтуванні, погашенні кредитної заборгованості тощо. Також вексель є фінансовим інструментом, який забезпечує поєднання інтересів виробників, держави та фінансових інститутів [1, с. 298].

Законодавством України вексель трактується як цінний папір, котрий засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця або його наказ третій особі сплатити після настання строку платежу визначену суму власнику двекселя (векселедержателю) [3].

Векселі, які застосовуються як в міжнародних розрахунках, так і в господарському обороті в Україні є досить різноманітними. Векселі різняться за порядком оплати, емітентом, угодами, які вони обслуговують, наявністю застави, суб'єктом, що здійснює оплату, формою пред'явлення, можливістю передавання іншій особі, місцем платежу та іншими ознаками.

Законодавством багатьох країн визнається багатофункціональність векселя. Так у Німеччині, вексель вважається цінним папером, платіжним та кредитним інструментом; у Франції – платіжним інструментом; у Литві – цінним папером; у Чехії вексель визначений як спеціальний цінний папір і його може виставляти та використовувати будь-який підприємець, а також громадянин; в Угорській Республіці вексель є невизначеним як цінний папір (проте має всі атрибути цінного паперу та обертається на ринку цінних паперів), а є платіжним інструментом [1, с. 300-301].

Згідно зі змінами, внесеними Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законів України щодо фінансових векселів» від 04.07.2013 № 407-VII у законодавство, що регулює обіг цінних паперів, в обіг введено принципово новий вид векселів – фінансовий. До фінансових векселів належать: фінансовий казначейський вексель та фінансовий банківський вексель [4].

Отже, різниця між фінансовими і звичайними вексями в основному полягає у особі векселедавця, адже для фінансових векселів – це виключно банківські установи та центральний орган виконавчої влади. Також ведення реєстру фінансових векселів, які видані як електронний документ, а також облік прав за ними, та їх погашення забезпечується лише адміністратором системи електронного обігу фінансових векселів.

Запровадження фінансового казначейського та фінансового банківського векселів в Україні має на меті вирішення проблем з оздоровлення бюджетної системи країни, збільшення обігових коштів у сфері малого та великого бізнесу та економічного зростання в цілому. Оцінка практичної реалізації цього нововведення є важливою з точки зору оцінки його результативності, а також можливостей оперативного реагування зі сторони держави у разі, якщо події розвиватимуться за незапланованим сценарієм із метою запобігання загостренню імовірних проблем у майбутньому [2].

Як свідчить міжнародна практика, завдяки багатофункціональності векселів, їх використання в кризових умовах є найбільш корисним, адже: вони дозволяють замінити банківське короткострокове кредитування комерційним, сприяють зниженню рівня неплатежів і сприяють погашенню дебіторсько-кредиторської заборгованості. Міжнародне вексельне право максимально захищає всіх учасників вексельного обігу, і це забезпечує довіру до цього інструменту в світі. Яскравим прикладом цього є те, що в кризових умовах, країни-учасниці ЄС виходили на ринок зовнішніх запозичень саме з вексями [1, с. 309].

Важко стверджувати, що вексель, як фінансовий інструмент міцно увійшов та широко використовується і розвивається в Україні. В Україні існують перспективи широкого застосування векселів, адже в умовах сучасної фінансової нестабільності, в період коли спостерігається скорочення інвестицій та кредитування, то вексель можна було б використовувати як один із засобів відстрочки платежу, це б допомогло збереженню договірних зв'язків між суб'єктами господарювання. Використовуючи вексельні форми розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності забезпечується утриманню валюти в Україні.

Отже, використання векселя на вітчизняних підприємствах дозволить прискорити розрахунки між суб'єктами ринку, не виймаючи з поточного обороту готівкових чи безготівкових коштів, сприятиме збільшенню рентабельності діяльності підприємств, а також фінансовому оздоровленню, а значить поступовому виходу України з кризи.

1. Галушка Н., Стецюк Н. *Європейський досвід та вітчизняна практика обліку вексельних операцій*/ Журнал Європейської економіки 14 (№3) – Тернопіль:ТНЕУ, 2015 С. 298-311.

2. Гудзинська Л.Ю. *Економіко-правові аспекти запровадження фінансових векселів* / Матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції «Світові тенденції та перспективи розвитку фінансової системи України», 24 жовтня 2013 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://econot.univ.kiev.ua/conference/finance/wtpdfsu_2013.

3. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» Закон від 23.02.2006 № 3480-IV, Редакція від 01.05.2016 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.

4. Закону України «Про обіг векселів в Україні» від 05.04.2001 № 2374-III – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2374-14>.

5. Савченко Т. Г. *Структура та інструменти грошово-кредитного ринку* / Т. Г. Савченко, Я. О. Піонтовська // *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. - 2013. - Вип. 37. - С. 169-180. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/10395/1>

Максимчук Я.С.

к.е.н., асистент

Логин В.В.

студентка

Національний університет «Львівська політехніка»

ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ РЕАЛІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Україна – держава, яка перебуває на новому етапі формування та розвитку своєї подальшої діяльності та становлення позиції на міжнародній арені. Для України євроінтеграція є невід’ємною та ключовою подією у сьогоденні. Вступ у Євросоюз є стратегічною тактикою та метою України, – це важливий крок для побудови розвинутої країни, реалізації встановлених цілей а також для знаходження свого місця на розвинутому глобальному ринку.

Інтеграційні процеси є важливим наслідком еволюційного, належного та закономірного взаємозв’язку систем світу [1]. Інтеграція України у Євросоюз характеризується низкою особливостей та переваг. Розглядаючи політичний аспект, можна проаналізувати, що даний захід дозволить досягнути політичної стабільності, демократії та покращення специфіки законодавства у країні. Вступ у Європейський простір гарантуватиме Україні ефективну координацію дій з учасниками союзу в межах державної безпеки, контролю використання та розповсюдження зброї, контрабандою та наркобізнесом. У сфері економіки інтеграція допоможе нарощувати потужність і темпи зростання діяльності. Україна матиме стимул для покращення свого функціонування у європейському просторі, а також для неї буде спрощено доступ до новітніх технологій, необхідної інформації та інвестиційного капіталу. Євроінтеграція виступає головним шляхом для модернізації економіки, розвитку технологічного аспекту, залучення нових інвестицій, забезпечення населення робочими місцями, покращення конкурентоспроможності українських товарів тощо [2]. Вона відкриває нові можливості та перспективи для співпраці з країнами, які характеризуються високим рівнем розвитку. Соціальними привілеєм членства для України слугуватиме високий та належний рівень соціальних стандартів, захист прав громадян а також покращення розвитку системи охорони довкілля. Українці матимуть змогу вільно влаштуватися на роботу з належною заробітною платнею в сприятливих умовах, а також отримуватимуть гарантії соціального забезпечення, страхування, охорони здоров’я та освітньо-культурної програми, які відповідатимуть встановленим умовам Європейського зразка. Буде спрощений режим перетину кордону. Розглядаючи торговельно-економічний аспект, можливими є такі переваги: Україна відкриє для себе нові ринки збуту продукції, будуть спрощеними умови виходу та праці на них (передбачатиметься зниження ставки тарифного мита та інших бар’єрів). Україна матиме можливість для реалізації вітчизняної продукції на міжнародному ринку, що сприятиме нарощенню експорту та поповнення державного бюджету, долаючи присутні тіньові операції.

У Євроінтеграції для України також є низка негативних особливостей. Однією із них є залежність України від Європейських лідерів (часткова втрата суверенітету), небезпека щодо залучення у військові конфлікти, загострення демографічного спаду та наявність переміщення кваліфікаційних працівників. Значною негативною особливістю є можливий занепад традицій та культурних цінностей, які формувались в розрізі історії держави. Євроінтеграція може бути причиною погіршення взаємовідносин із країнами, які є членами СНД. Для України є можливим занепад дрібного та середнього бізнесу, а також неспроможність конкуренції деяких нерозвинутих галузей та вітчизняних продуктів на міжнародному ринку, які не відповідають стандартам.

Аналізуючи усі особливості входження України у ЄС, варто відзначити, що цей етап є вирішальним та логічним значенням щодо прагнення України здійснити новий крок на зустріч майбутньому та прогресивному розвитку.

1. Матюшенко І. Ю. *Євроінтеграція України в системі міжнародної економічної інтеграції: навч. посібн./ І. Ю. Матюшенко, С. В. Беренда, В. В. Резніков.* – Х.: ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2015. – 504 с.

2. *Європейська інтеграція: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів І.А.Грицяка та Д. І.Дзвінчука.* — Івано-Франківськ: Місто НВ, 2013. – 264 с.

Мар'янович М.Е.

аспірант

Національний університет «Києво-Могилянська академія»

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА: ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

У сучасних умовах державно-приватне партнерство (далі – ДПП) визнано одним з найбільш ефективних механізмів залучення інвестицій приватного сектору в інфраструктурні проєкти. Існує багато підходів до визначення ДПП. Проте найбільш вдалим, на нашу думку, є підхід Світового банку, який дає таке визначення ДПП – «це угоди між публічною та приватною сторонами з приводу виробництва і надання інфраструктурних послуг, які укладаються з метою залучення додаткових інвестицій і, що ще більш важливо, як засіб підвищення ефективності бюджетного фінансування» [1].

ДПП може мати різні форми реалізації. Найбільш розповсюдженою формою є концесія. Водночас, в рамках ДПП застосовуються й угоди про спільну діяльність, оренди з інвестиційними зобов'язання, а також змішані угоди.

Сфери діяльності, в яких може бути використане ДПП, є досить різноманітними. Механізми реалізації проєктів ДПП, а також форми взаємодії публічного та приватного секторів щодо розбудови сучасної інфраструктури різняться за регіонами та країнами.

Застосування цього механізму широко розповсюджено у країнах Європейського Союзу (далі – ЄС). За даними Європейського Експертного Центру ДПП [2] у 2016 році в країнах ЄС фінансового закриття досягли 69 проєктів державно-приватного партнерства загальною вартістю 12 млрд. євро.

Більш за все проєктів ДПП реалізовано у таких країнах як Туреччина, Німеччина, Словачія, Франція, Велика Британія, Італія, Австрія. За останні п'ять років країнами - лідерами у вартісному та кількісному вираженні щодо реалізованих проєктів ДПП стали Велика Британія та Франція. Так, у 2016 році Велика Британія уклала 28 угод ДПП сукупною вартістю 3,8 млрд. євро, а Франція – 16 угод ДПП сукупною вартістю 2,4 млрд. євро. Загальна доля проєктів ДПП у Великій Британії та Франції, які досягли фінансового закриття у 2016 році, склала 64 %.

В країнах ЄС проєкти ДПП переважно реалізуються у таких сферах, як: освіта, транспортна інфраструктура, охорона здоров'я, оборона, природоохоронна, телекомунікаційна.

Нещодавно, державно-приватне партнерство стало розглядатися й як один з фінансових механізмів забезпечення сталого розвитку у світі, що є надзвичайно актуальним в контексті досягнення Цілей Сталого Розвитку ООН до 2030 року.

У 2016 році сферами, у яких фінансового закриття досягли найбільше проєктів ДПП, стали: транспортна, охорона здоров'я та освітня. Найбільшим у вартісному вираженні є транспортний сектор: загальна кількість укладених договорів – 11 на суму 3,7 млрд. євро.

Проте найбільша кількість договорів укладена у сфері освіти: загальна кількість – 27 на суму 1,6 млрд. євро. Зазначене повністю корелюється з Цілями Сталого Розвитку, які спрямовані на підвищення якості життя населення, створення умов для його мобільності та працевлаштування.

На сьогодні ДПП почало активно розвиватися й в Україні. Правда поки що здебільше на рівні розвитку правового та інституційного середовища: схвалена нова редакція Закону України «Про державно-приватне партнерство» [3] та низка нормативно-правових актів на його виконання, на завершальній стадії знаходиться підготовка нового проекту закону про концесії. За даними Міністерства економічного розвитку в Україні [4] станом на 1 січня 2017 року на засадах ДПП реалізується 186 проектів (укладено 154 договорів концесії, 32 договір про спільну діяльність, 1 договір ДПП). Водночас, за оцінкою Світового банку переважна частка цих проектів не відповідає сутності ДПП та кращим світовим практикам.

Світовий досвід демонструє, що ДПП є дійсно дієвим та ефективним механізмом розбудови інфраструктури. Залучення приватного сектору з усім його досвідом, фінансовими та технічними ресурсами, які так необхідні для досягнення стійкого розвитку, є ключовим елементом у досягненні Цілей Сталого Розвитку.

В світі існує достатня кількість реалізованих проектів ДПП; опрацьовані різні механізми фінансування таких проектів залежно від економічної ситуації в країнах та інфраструктурної сфери. Наявний досвід є доброю основою для аналізу та запозичення.

Україна потребує значних фінансових ресурсів для відновлення та модернізації інфраструктури, зокрема, тієї, що була зруйнована внаслідок конфлікту на сході країни. Ані державний бюджет, ані кошти міжнародної допомоги не в змозі покрити потреби країни у фінансових ресурсах для розбудови інфраструктури. За таких умов державно-приватне партнерство могло б стати ефективним фінансовим механізмом прискорення інфраструктурного розвитку. Проте, без розбудови механізмів державної підтримки ДПП, залучення приватного бізнесу в інфраструктурні проекти в нашій країні, особливо в соціальній та житлово-комунальній сфері, вважається проблематичним. Доходи населення знаходяться на низькому рівні, платоспроможний попит на більшість суспільно важливих послуг відсутній.

Проекти ДПП вимагають кропіткої роботи, тісної співпраці приватного та державного секторів, якісного законодавчого підґрунтя, стабільної економічної ситуації, високої кваліфікації публічної влади та повного розуміння процедури реалізації таких проектів всіма учасниками цього процесу. А для таких країн, як Україна, ще й дієвих механізмів державної підтримки. Всі ці питання потребують проведення поглиблених наукових досліджень.

1. *The World Bank Group. Retrieved from <http://www.worldbank.org>.*

2. *Market Update, Review of the European PPP Market in 2016. (2017). Retrieved from http://www.eib.org/epcc/resources/publications/epcc_market_update_2016_en_*

3. *Закон України «Про державно-приватне партнерство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.*

4. *Міністерство економічного розвитку в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=ed00a2ba-480a-4979-84eb-d610a0827a8c&title=ZagalniiOgliad>.*

Мірошник Р.О.

к.е.н., доцент

Наливайко У.О.

студент

Національний університет «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МЕРЕЖІ ТУРИСТИЧНИХ АГЕНЦІЙ

Одним із способів розширення та розвитку мережі турагенцій та просування послуг туроператора на ринку є створення відокремленої філії чи представництва у формі фізичної особи підприємця або юридичної особи. Це відбувається шляхом франчайзингу через заключення договору концесії між франчайзером (власником) та франчайзі (правонабувачем). Договір концесії регулює правові відносини між власником торгової марки (туроператором) і правонабувачем торгової марки (представником туроператора) [1].

Для правонабувача торгової марки, який входить в мережу туроператора, є дуже багато переваг. Зокрема можна до них віднести: право використання відомої торгової марки, доступ до налагоджених бізнес-процесів, ексклюзивна дохідність бізнесу, навчання персоналу та підвищення його кваліфікації, забезпечення рекламною продукцією і просування туристичного агентства в регіоні, незначні капіталовкладення при входженні в галузь, широкі повноваження при прийнятті рішень тощо.

Проте туроператори для потенційних франчайзі ставлять вимоги, які відповідають корпоративній культурі та філософії франчайзера. Зокрема, це місце розташування офісу (офісний центр, торговий центр чи точка продажу на першому поверсі з окремим входом), площа приміщення, можливість розміщення зовнішньої реклами, можливість розміщення банерної реклами та штендерів, наявність горизонтальної чи вертикальної вивіски, стрілок-вказівників, оформлення внутрішнього дизайну офісу відповідно до бренд-буку туроператора. Також має значення технічне оснащення офісу, що забезпечує операційну діяльність туристичного агентства: робочі місця, що оснащені за сучасними технологічними стандартами, постійне підключення до інтернету по виділеному каналу, наявність статичного IP-адресу, наявність сканера, ксерокса, факса, принтера чи багатофункціонального пристрою, встановлення та використання необхідного програмного забезпечення, яке надане туроператором.

Для франчайзі вступ у мережу турагенцій дає певні привілеї. Мова йде про знижки по роялті при виконанні обов'язкового плану продаж, при перевиконанні плану продаж, компенсація зовнішньої реклами (виробництво вивіски, штендерів, банерних конструкцій для оформлення фасаду), можливість компенсації вартості меблів, аксесуарів і рекламної продукції для офісу.

Загрозами для франчайзі при вступі у мережу турагенцій є: жорстка конкуренція, боротьба на ринку, де можуть діяти кілька відомих брендів, труднощі у формуванні клієнтської бази, ймовірність помилок при підборі пропозицій для клієнтів, можливість банкрутства, неефективна рекламна кампанія, високе податкове навантаження, висока оренда плата за користування офісом тощо.

Для франчайзера при розширенні власної мережі туристичних агенцій перевагами є: розширення ринку збуту власних туристичних продуктів без значних капіталовкладень, щомісячні надходження роялті, можливість просування власного бренду та торгової марки тощо. Проте є й загрози, зокрема ймовірність недобросовісних франчайзі, які можуть погіршити імідж та ділову репутацію туроператора.

1. Організування туристичної діяльності: навч. посібник / О.Є. Кузьмін, А.В. Дубодєлова, І.Я. Кулиняк, Х.Ю. Малкуш. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2015. – 355 с.

Ожелевська Т.С.

к.е.н., доцент

Бука С.Г.

студентка

Київський національний торговельно-економічний університет

АГРАРНИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Український аграрний сектор економіки на сучасному етапі державотворення перебуває на переломному етапі розвитку, коли сільськогосподарське виробництво, незважаючи на низький рівень техніко-технологічного оснащення, є для держави однією з пріоритетних галузей. Це негативно впливає на конкурентоспроможність продукції аграрного сектору та продовольчу безпеку країни в цілому. Водночас глобалізація економічних відносин зумовлює необхідність пошуку шляхів збільшення експортного потенціалу аграрного сектору та захисту національного споживчого ринку від продовольчих інтервенцій імпортерів [1, с. 5].

Україна як потужний виробник багатьох видів агропродовольчої продукції впродовж багатьох років займає вагомі позиції в світовій структурі експорту сільськогосподарськими та продовольчими товарами. Відтак, посилення інтеграційних процесів, у тому числі в рамках Угоди про асоціацію між Україною та країнами ЄС, в світову економіку викликано не лише необхідністю подальшого розвитку та розширення присутності вітчизняних виробників агропродовольчої продукції на світових ринках, а й є сучасною ознакою прогресивних змін у сільському господарстві. Адже таким чином для вітчизняних агровиробників відкриваються як перспективи поступового освоєння ринків країн ЄС, так і підвищення рівня якості, безпечності, екологічних характеристик української продукції АПК, покращення стану продовольчої безпеки держави [2, с. 16-17]. Євроінтеграція сприятиме зростанню продуктивності економіки та темпів технологічної модернізації під впливом конкуренції на єдиному європейському ринку та забезпеченню вільного доступу до новітніх технологій, капіталу, інформації; підвищенню кваліфікації робочої сили за умов їх вільного руху в межах єдиного ринку; створенню більш сприятливого інвестиційного середовища; істотному зростанню обсягів торгівлі на ринку ЄС; створенню передумов для прискореного зростання взаємообміну в галузях з підвищеним рівнем науки; підвищенню якості регулятивних інститутів у бюджетній, банківській, фінансовій сферах та корпоративному управлінні. Також вступ України до ЄС прискорить розробку та реалізацію нової аграрної політики, активізує контроль за її виконанням у системі управління розвитком агросфери, сприятиме залученню внутрішніх і зовнішніх інвестицій, забезпечить участь держави у розробці положень Спільної аграрної політики та правил міжнародної торгівлі продукцією сільського господарства [3].

Для успішного розв'язання завдань євроінтеграції аграрний сектор економіки України має достатньо передумов: багатий природно-ресурсний та експортний потенціал, вагомий людський капітал, поступово зростаючу інвестиційну привабливість, збережений уклад сільського життя та багатовікові традиції ведення сільського господарства [4, с. 23]. Проте нерациональне та хижацьке використання природно-ресурсного потенціалу вітчизняними агрохолдингами у гонитві за надприбутками на світовому ринку створюють загрозу для національного багатства країни - плодючих чорноземів, а також знищення сільських територій.

Поряд з великими новими можливостями, що відкриває євроінтеграційний вектор розвитку аграрного сектору України, він також створює й низку загроз, а саме:

— поширення експансії європейських товарів на український ринок та вимивання вітчизняного товару через вищі ціни та нижчу якість, що може призвести до банкрутств суб'єктів малого та середнього підприємництва;

— поступове знищення земельних ресурсів сільськогосподарського призначення, втрати екологічних функцій і зниження родючості українських чорноземів через монокультурний експортоорієнтований розвиток рослинництва та інтенсивне використання ґрунтів, що спричиняє розвиток деградаційних процесів, погіршує структуру, склад і властивості ґрунту, порушує потоки енергії;

— перетворення України на сировинний агропридаток розвинених країн світу.

Виходу на європейський ринок вітчизняній продукції АПК значною мірою перешкоджає низка чинників. Першою об'єктивною проблемою для українського села стає низька конкурентоспроможність товарів та послуг порівняно з аналогічною продукцією європейських країн. Конкурентоспроможність товарів ЄС підтримується завдяки таким механізмам: технічні стандарти, санітарні та фітосанітарні норми, а також фінансова підтримка аграрного сектора з бюджету ЄС та окремих країн. Серйозною проблемою є і нерівномірність розподілу благ між країнами та регіонами. Ще одна, не менш важлива, проблема – продаж землі іноземцям у майбутньому [5, с.71]. У малого та середнього агробізнесу існують проблеми з фінансуванням модернізації, переоснащення виробничих потужностей господарств, а також відсутність необхідної фінансової підтримки з боку держави. Якщо у 2008 р. аграрний сектор забезпечував 21,3% ВВП, то за підсумками 2015 р. аграрна галузь сформувала лише 12,1% сукупного українського ВВП [6, с.181]. Нерозвинута інфраструктура в аграрному секторі значно збільшує витрати виробника на зберігання продукції, її транспортування та реалізацію, що відповідно підвищує її собівартість і робить неконкурентоспроможною порівняно з європейською.

Таким чином, успішна інтеграція України до внутрішнього ринку ЄС, яка може дати потужний економічний ефект для вітчизняної економіки, потребує:

— гармонізації національного законодавства та нормативно-правової бази з нормами та законодавством Європейського Союзу, зокрема в частині безпечності та якості продукції, державної підтримки, оподаткування тощо;

— нормативно-правового забезпечення агрохарчового виробництва, що охоплює національну систему технічного регулювання, яка має бути наближена до базової моделі технічного регулювання що запроваджена в країнах ЄС, а також санітарні й фітосанітарні заходи у сфері сільського господарства, які необхідно привести у відповідність до SPS (sanitary and phytosanitary steps), що запропоновані в країнах-членах Співтовариства [7, с.68];

— здійснення політики екологізації аграрного виробництва, що передбачає запровадження та реалізацію принципів раціонального природокористування і мінімізацію негативного впливу на об'єкти довкілля при здійсненні антропогенної діяльності. Така політика має охоплювати зміну законодавчого поля щодо сприяння екологізації економіки, структурну еколого-орієнтовану перебудову національної економіки в цілому та аграрної сфери зокрема, зміну інвестиційної політики з урахуванням екологічних пріоритетів, запровадження ресурсо- та енергозбереження, формування екологічної свідомості і культури в суспільстві [8, с. 30];

— створення ефективної системи управління безпечністю та якістю продуктів харчування на всіх рівнях та на всьому ланцюгу виробництва та переробки продукції - від якості кормів для худоби та насіння для рослинництва до якості готової продукції для споживача;

— запровадження державою в певних випадках, як і в країнах ЄС, квотування виробництва, експортних субсидій, імпорتنних тарифних квот й інтенсивного тарифного і нетарифного захисту внутрішнього ринку;

— активізації механізму фінансового регулювання аграрного сектору економіки в частині адресних дотацій та субсидій з подальшим моніторингом їх ефективності;

— створення ефективного механізму розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, яка б дала можливість виходу на внутрішній ринок ЄС суб'єктам малого та середнього бізнесу та створення необхідної інфраструктури по забезпеченню

самоконтролю сільгоспвиробників щодо якості їх продукції та відповідності європейським стандартам;

— формування сприятливих інституційних та інвестиційних умов для розвитку органічного сільського господарства;

— формування механізму стимулювання експорту готових продуктів з великою часткою доданої вартості та зниження частки сировинної продукції у експорті;

— жорсткого контролю за ціноутворенням у монополізованих галузях, які постачають сільському господарству засоби виробництва, що дозволить значно знизити собівартість сільгосппродукції;

— створення високорозвиненої інфраструктури в аграрному секторі;

— впровадження ефективної політики імпортозаміщення.

1. Паламарчук Т. П. *Механізми розвитку державного управління аграрним сектором економіки України в умовах впровадження європейських стандартів [Текст]: автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 / Паламарчук Тетяна Петрівна; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. - Київ, 2016. - 20 с.*

2. Чан-хі О. С. *Зовнішньоторговельні перспективи агропромислового комплексу України в контексті євроінтеграції [Електронний ресурс] / О. С. Чан-хі // Агросвіт. - 2016. - № 11. - С. 16-21. - Режим доступу: <http://www.agrosvit.info/?op=1&z=2194&i=3>*

3. Кузьміна-Воронець Я. *Як вивести аграрний сектор України на міжнародний ринок? [Електронний ресурс] / Я. Кузьміна-Воронець // Юридична газета. - 24 лютого 2015 року. - Режим доступу: <http://www.pressreader.com/ukraine/yurydychna-gazeta/20150224/281569469175200/TextView>*

4. П'ясецька-Устич С.В. *Генезис спільної аграрної політики ЄС: перспективи та ризики для України [Електронний ресурс] / С. В. П'ясецька-Устич // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. - 2016. - Вип. 16. - С. 23-28. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmtgu_eim_2016_16_7*

5. Алексеєва Т.І. *Формування економічного потенціалу сільського господарства України в умовах євроінтеграції [Електронний ресурс] / Т.І. Алексеєва, Ю.К.Баканова // Причорноморські економічні студії. - 2016. - Випуск 11. - С. 70-73. Режим доступу: <http://bses.in.ua/journals/2016/11-2016/17.pdf>*

6. Зеленський А.В. *Фінансове регулювання аграрного сектору економіки України [Електронний ресурс]: дис. ...канд. екон. наук: 08.00.08/ Андрій Вікторович Зеленський; Державний вищий навчальний заклад "Київський національний економічний університет імені вадима Гетьмана". - Київ, 2016. - 224.*

7. Крисанов Д. Ф. *Інтеграція аграрного сектору України до внутрішнього ринку Європейського Союзу / Д. Ф. Крисанов // Економіка АПК. - 2016. - № 9. - С. 68-78. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2016_9_12*

8. Сотник І.М. *Формування конкурентного середовища аграрного сектора України в умовах євроінтеграції [Текст] / І.М. Сотник, Г.С. Пономарьова // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції імені проф. Балацького О.Ф., м. Суми, 11-12 травня 2016 р.: у 2-х т. / За заг. ред. О.В. Прокопенко. – Суми: СумДУ, 2016. – Т.2. – С. 28-31.*

Онищак В.С.
студентка
Петришин Н.Я.
к.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄРОІНТЕГРАЦІЇ

На сучасному етапі європеїзації малому бізнесу в Україні вдається розвиватись і, що не менш важливо, в цьому допомагає держава, так як саме такому масштабу бізнесу визначена роль елемента динамічності національного господарства. Оскільки вагома частка приділена малому підприємництву в національній економіці держави, то і показники економічного розвитку, якісну характеристику ВВП, визначає цей вид діяльності.

Безперечно, в Україні як і в інших державах не все в цій сфері є досконалим, адже прагнення до вершин є клопіткою та довготривалою працею. Наша держава, у непростий час, приділяє значну увагу розвитку малого бізнесу. До прикладу, це реалізація закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців щодо спрощення реєстрації осіб як платників податків» [1]. Щодо реєстрації бізнесу, Україна здійснила реформу, ввівши в дію нові правила, адже на етапі започаткування бізнесу зіштовхуються із низкою довготривалих процедур із одержання адміністративних послуг та ін. Ми перейняли невелику частку досвіду у держави-сусіда Польщі, хоча система розвитку реєстрації не є завершеною і на сьогодні.

За даними рейтингу по складності ведення бізнесу, який щорічно формується Всесвітнім банком «Doing Business-2017», Україна піднялась за період 2015-2017 рр. на 16 позицій, раніше - 96, а тепер займаємо 80 позицію у рейтингу, що безумовно, не може втішати. Саме завдяки впровадженню методологічних змін, розширенню показників в сфері оподаткування Україна показує такі результати [2].

Малий бізнес доволі часто займає роль «рушійної сили» та «виживання» в Україні, адже в ньому задіяно майже 50% населення, що становить лише 10% ВВП нашої країни, коли у Європі це майже 50%. Саме для європеїзації такого виду діяльності, потрібно переорієнтувати малий бізнес із сфери торгівлі у виробничу, адже це допоможе великому бізнесу створювати інновації [3].

Із щорічного дослідження USAID «Annual Business Climate Assessment», де беруть участь понад дві тисячі підприємців із всіх секторів економіки України, перше місце серед перешкод діяльності посідає проблема низького попиту та платоспроможності населення. Друге місце у рейтингу відводиться несприятливій політичній ситуації в державі.

Отже, можна зробити узагальнюючий висновок, що держава ставить ціль до 2020 року переорієнтувати в іншу сферу діяльності малий бізнес, а також здійснює всі можливі заходи сприяння такій діяльності. Для цього буде слугувати спрощений доступ малого бізнесу до фінансування, послаблення податкового адміністрування, залучення малого бізнесу до зовнішньоекономічної діяльності та одержання відповідної інформації й інновацій.

1. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців щодо спрощення реєстрації осіб як платників податків». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/755-15/ed20160219>

2. *Starting a Business*. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/starting-a-business>

3. Кубів: 80% українців зайнято в малому і середньому бізнесі, але його частка у ВВП лише 15%. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.unian.ua/business/1629737>

ПОРІВНЯННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ І ПРАКТИЧНИХ АСПЕКТІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ПРИКЛАДІ ЄВРОЗОНИ

Глобалізація як процес несе у собі як позитивні, так і негативні аспекти. З позитивних аспектів можна назвати:

- 1) Зменшення штучних кордонів, які запобігають вільній торгівлі;
- 2) Прискорення обміну інтелектуальної власності, інноваційний розвиток перспективних галузей;
- 3) Збільшення фінансових ресурсів;
- 4) Збільшення конкуренції.[1]

До негативних аспектів глобалізації можна віднести:

- 1) Асиміляція культури, мови, традицій різних народів, з загрозою втрати етнічної автентичності;
- 2) Зменшення політичного і владного впливів на регулювання внутрішньої економіки;
- 3) небезпека світових фінансових криз; [2]

Отже, як можна побачити вигоди від глобалізації пов'язані із фінансовим і технологічними розвитками, а загрози проявляються у соціальному і політичному аспектах. У сучасному світі найяскравішим прикладом глобалізації є Єврозона, яка об'єднує країни як економічно так і політично. Однією з особливостей Євроринків є євровалюта та ринок єврокредитів. Розглянемо детальніше які тенденції єврокредитів на сьогоднішній день.



Рис.1. Динаміка зміни обсягу євровалюти у Єврозоні за період з 1997 по 2017 роки. [3]

Проаналізуємо рис. 1. З нього чітко видно, що обсяг валюти на європейському ринку невинно зростає і має стабільну тенденцію до збільшення. Розглянемо інфляційні процеси у Єврозоні.

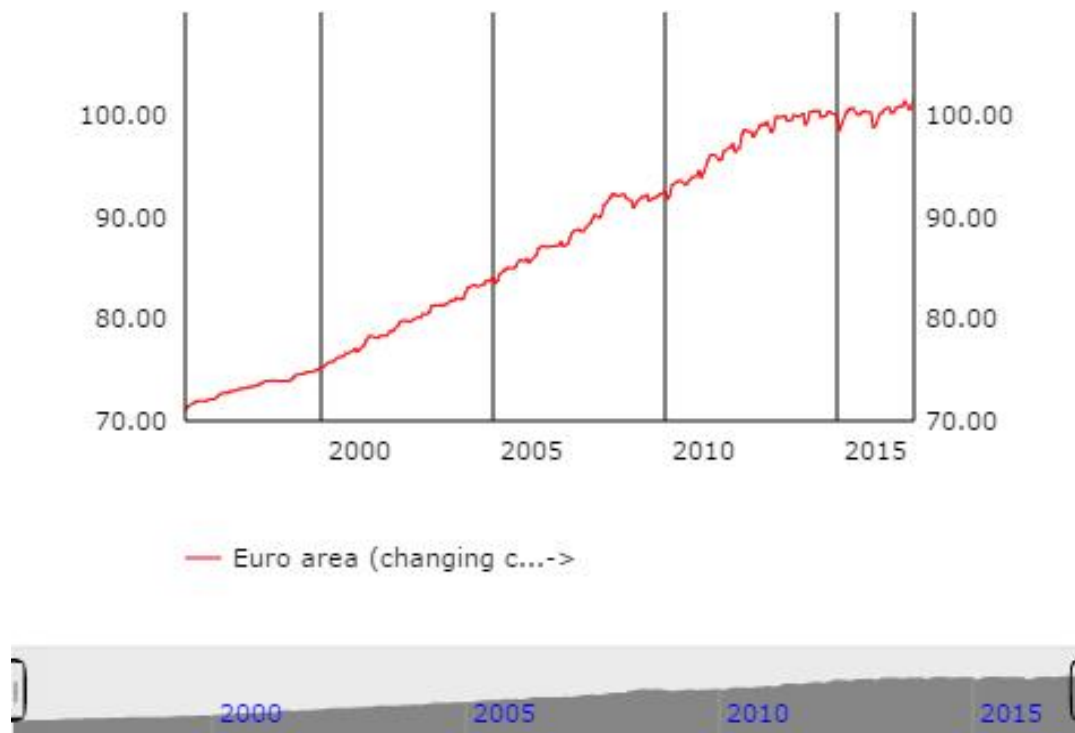


Рис.2. Динаміка зміни індекс ціни на споживчий кошик у Євросоні за період з 1997 по 2017 роки [3]

Отже, як ми бачимо за аналізований період ціна споживчого кошика зросла майже на 30% за 20 років, що відображає нормальний рівень інфляції. Отже, при значних рівнях обсягу емісії валюти в середині Євросоні, і з відсутніми інфляційними процесами, ми бачимо, що глобалізація призвела до зростання обсягів виробництва і ділової активності, яка вимагає значних обсягів додаткового капіталу, який залучається, або створюється в межах Євросоні, але не спричиняє інфляційних процесів, а значить забезпечується реальним виробництвом і споживанням.

В Україні спостерігаються тенденції до зменшення купівельної спроможності населення і погіршення економіки в цілому. Для того щоб перезапустити економіку ми можемо використати кредитні ресурси надані МВФ, а для погашення їх використовувати економічну підтримку Європейського союзу, як гаранта наших зобов'язань.

Висновок. З економічної точки зору, теоретичні аспекти глобалізації і практична реалізація їх на прикладі Євросоні справджуються, а значить євроінтеграція України і інтеграція Української економіки в глобальну світову разом з Європейським Союзом має перспективу до розвитку як внутрішньої національної економіки, так і економіки кожної з країн членів.

1. Фінансова глобалізація: сутність, етапи та наслідки [Електронний ресурс] / І. Ю. Стукан // Європейські перспективи. - 2015. - № 1. - С. 18-24. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evpe_2015_1_5

2. Загрози та виклики національним інтересам України в інформаційній сфері в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / В. К. Конач, О. А. Лазоренко // Стратегічні пріоритети. - 2014. - № 2. - С. 73-78. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/spa_2014_2_13

3. Статистична інформація Європейської служби статистики Європейського центрального банку. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://www.ecb.europa.eu/stats/ecb_statistics/key_euro_area_indicators/html/index.en.html

Петришин Н.Я.

к.е.н., доцент

Логвиненко Р.Л.

студентка

Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ ВИХОДУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЄВРОПЕЙСЬКІ РИНКИ

На сучасному етапі розвитку української економіки та вітчизняного підприємництва європейський вектор є одним із пріоритетних. Після підписання угоди про асоціацію з Європейським Союзом для вітчизняних підприємств стали більш доступними європейські ринки збуту. Зокрема, повною мірою використовуються квоти на ряд агропромислової продукції. В той же час квоти на інші товари не були використані навіть на половину. Це спричинено тим, що окрім перспектив підприємці зустрілися з цілим рядом проблем, котрі стали бар'єром інтенсивної євроінтеграції.

Серед основних проблем, які постають перед українськими експортерами, на думку експертів Всесвітнього економічного форуму, можна виділити такі:

- відсутність доступу до торговельного фінансування;
- недостатній рівень технологічного оснащення виробництв та кваліфікації персоналу;
- складнощі при визначенні потенційних ринків збуту;
- невідповідність міжнародним стандартам якості [1].

Окрім того підприємцям необхідно впоратися з викликами європейських ринків. Зокрема, необхідно зруйнувати недовіру до українського бізнесу, що викликана іміджем ненадійного партнера, який не дотримується термінів та зриває поставки, якість продукції якого є нижчою за заявлену. Такий спосіб ведення бізнесу в Європі неприпустимий, тому формування хорошої репутації – це один з основних аспектів при виході на ринки ЄС [2]. Для підприємств важливо розуміти специфіку європейського конкурентного ринку. Відповідно успішність того чи іншого експортера буде залежати від того, наскільки ретельно він вивчить майбутніх конкурентів, споживачів, законодавчі особливості функціонування ринку тощо. Однією із вагомих перешкод євроінтеграції експортерів є невідповідність міжнародним вимогам якості та безпеки продукції. При запровадженні цих стандартів підприємства понесуть значні витрати, які зможуть дозволити собі лише великі та потужні організації. Для решти – ця планка якості, на жаль, сьогодні недоступна. Значною проблемою є складність залучення іноземних інвестицій, що можуть бути спрямовані на модернізацію виробництв та виведення їх на європейський рівень. Проте інвестори все меншекладають в український бізнес, що в основному викликано високим рівнем корупції в державі та загостреною військовою ситуацією на сході країни. Для українських підприємств стає викликом перехід на європейський стиль ведення бізнесу. Це пов'язано з низьким рівнем володіння іноземними мовами серед персоналу, низьким рівнем обслуговування та неналагодженими комунікаціями як всередині організацій, так і з зовнішнім середовищем. Підписана Асоціація з Європейським Союзом відкриває для вітчизняного бізнесу широкі горизонти, але для того щоб їх досягти, підприємцям разом із державою необхідно визначити свої слабкі сторони та активно працювати над їх усуненням.

1. Давиденко Є. *Що стопорить український експорт? [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://gazeta.dt.ua/macrolevel/scho-stoporit-ukrayinskiy-eksport-_.html.*

2. Холод І., Сизоненко Ю. *Вихід на ринок ЄС після підписання угоди про асоціацію: топ-5 перспектив та викликів для українських експортерів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://averlex.com.ua/ua/kravchenko-artem/ygoda-pro-asociaciu-top-5-perspektiv-ta-viklikiv>.*

Пирог О.В.
д.е.н., професор
Томич М.І.
аспірант

Національний університет «Львівська політехніка»

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Як відомо, одним із дієвих засобів підвищення ефективного функціонування підприємств різних форм власності є розвиток партнерських відносин держави та бізнесу, що дозволяє залучити додаткові ресурси, насамперед інвестиції. У такій системі відносин також відбувається об'єднання ресурсів і потенціалів держави та бізнесу, що сприяє підвищенню ефективності використання наявних ресурсів, розподілу ризиків між державним і приватним сектором та їх мінімізації [1].

Сьогодні в Україні партнерство між державою та приватним сектором не набуло значного розвитку, відсутній чіткий механізм взаємодії у межах такої системи взаємозв'язків. У законодавчому аспекті державно-приватне партнерство (ДПП) значно поступається світовим стандартам, а недостатньо розвинене інформаційне забезпечення остаточно не дає можливості отримати усі його переваги. Тому виникає необхідність розроблення науково-методологічних положень та практичних рекомендації щодо розвитку ДПП, для чого слід спершу закласти наукове підґрунтя та здійснити обґрунтування сутності державно-приватного партнерства. Його можна окреслити через відносини держави та бізнесу, що широко використовується як інструмент економічного і соціального розвитку на регіональному, національному та міжнародному рівні.

Платформа щодо розвитку ДПП, яка вже існує в багатьох країнах довела свою результативність. Оскільки цей вид взаємодії держави та підприємницьких структур носить характер системної кооперації, діяльність якої залежить як від держави, так і від приватних господарств, то за умов змішаної економіки відбувається залучення приватного сектору до усіх без виключень етапів реалізації економічних проектів. Як наслідок, ДПП забезпечує можливість ефективно вирішувати актуальні питання, пов'язані із розвитком економічних систем та розв'язувати вагомі економічні та соціальні проблеми. У даному контексті ДПП може стати також і фундаментом для розв'язання вагомих проблем в Україні. Мова іде про відбудову та реконструкцію територій, що були зруйновані через збройний конфлікт.

Для розвитку багатьох країн, та України зокрема, важливість та значимість такого роду зв'язків, як ДПП, постійно зростає. Окрім окреслених вище аспектів позитивного впливу ДПП на державу, слід навести наступне. Не менш важливим і позитивним є й те, що країни беруть участь у різноманітних формах та видах міжнародного співробітництва, у міжнародному поділі праці чи наприклад, державно-приватному партнерстві. Оскільки цей вид системної взаємодії розвивається та може відбуватися не лише в межах однієї країни, слід приділити увагу державно-приватному партнерстві у зовнішньоекономічній діяльності.

Відповідно до закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [2]. Вона дає можливість країнам, і Україні в тому числі, шукати нові перспективні ринки для збуту своїх товарів та послуг, розвивати інноваційні технології, підвищувати рівень виробництва, задовольняти потреби споживачів у імпортних товарах тощо. Саме завдяки зовнішньоекономічній діяльності Україна вирішує проблеми нестачі власних енергоносіїв, нових технологій та устаткування, новітніх машин та техніки, певних споживчих товарів тощо.

Визначивши сутність і особливості ДПП та зовнішньоекономічної діяльності можна стверджувати, що ці два поняття прямо та безпосередньо пов'язані. Державно-приватне

партнерство спрямоване на вирішення економічних та соціальних проблем, трансформацію економіки України та її залучення до міжнародних інтеграційних процесів тощо. У сфері міжнародних економічних відносин ДПП забезпечить доступ до додаткових інвестиційних ресурсів, розподіл ризиків підприємницької діяльності, підвищить рівень інноваційної взаємодії тощо.

Зважаючи на це, державно-приватне партнерство у зовнішньоекономічній діяльності можна уважати взаємодією держави та бізнесових структур (суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності також суб'єктів господарської діяльності України із іноземними державами), що є однією з умов для залучення необхідних інвестиційних ресурсів, підвищення інноваційної активності в економіці, розвитку економічної та соціальної інфраструктури, вирішення економічних та соціальних проблем тощо.

1. Дубок І.П. *Сутність та особливості державно-приватного партнерства* / І.П. Дубок // *Збірник наукових праць Національної академії державного управління при Президентові України*. - 2014. - Вип. 2. - С. 139-149. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnadu_2014_2_14.

2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ. [Електронний ресурс]: - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12/>.

Пошивалова О.В.

к.ф.м.-н., доцент

Худякова О.

Васильєва О.

студентки

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Стосовно інтеграційного руху України до Європейського Союзу, то таке становище, на жаль, досить не втішне. Свій вибір щодо Європейського союзу, Україна зробила одразу після того, як стала незалежною державою. Одразу після перших кроків України бути в складі Європи, стало зрозуміло, що інтеграційний процес не буде таким простим, яким він до цього представлявся на думку українських політиків. Серйозну увагу треба проявити на інтереси країн, що є членами ЄС, та України, підвести підсумки, щодо позитивних та негативних наслідків та перешкод на шляху до інтеграції [1].

Українські вчені вважають досить актуальною тему інтеграції, яка неодноразово друкується майже в усіх виданнях.

Незважаючи на економічну та політичну ситуацію в країні, Україна все ж таки намагається втілити в життя свої плани, щодо європейського вибору, а також поліпшити розвиток двосторонніх економічних відносин із Францією, Італією, Німеччиною. Усі плани і перспективи щодо вступу України в ЄС прописані «Концептуальними основами стратегії економічного і соціального розвитку України» у 2008 році, але вони потребують вдосконалення. Наша держава здійснює неабияку участь у Поліцейських місіях ЄС в Боснії та Герцеговині та Республіці Македонія. Активну участь Україна приймає з ЄС у сфері боротьби з нелегальною міграцією та організаційною злочинністю.

До головних невирішених проблем нашої країни, які заважають потрапити їй до Європи, можна віднести:

- ü слабкі позиції України у сфері високих технологій;
- ü недостатньо платоспроможний внутрішній ринок;

• низький рівень розвитку сучасної інфраструктури;
• незначна конкурентоспроможність вітчизняних виробників, вироблених ними товарів, наданих послуг та економічного стану взагалі;
• відсутність масштабних інвестицій в економіку України з боку провідних європейських ТНК;

• складнощі створення й удосконалення фондового ринку;

Європейська інтеграція є найбільш визначальним фактором, як міжнародної діяльності України, так і її внутрішньої політики на тривалу перспективу, закріплює безпеку та позитивно впливає на відносини України з усіма країнами світу [2].

Отже, для того, щоб стати Україні повноправним членом Європейського Союзу, потрібно дотримуватись усіх прописаних стратегічних умов та слід здійснити такі першочергові заходи:

- 1) зупинення подальшого соціального розшарування;
- 2) забезпечення справжнього, а не декларованого розвитку підприємництва;
- 3) виведення економіки з кризи;
- 4) вільний доступ до кредитних, матеріальних та інформаційних ресурсів;
- 5) боротьбу з корупцією;
- 6) посилення фінансового контролю;
- 8) розробка нової зовнішньоекономічної стратегії з урахуванням позитивних та негативних факторів від інтеграції України в Європу.

Україні час зробити перелік та аналіз усіх досягнень останнього періоду і вивести найкращий для неї шлях підвищення властного конкурентного потенціалу і здатності бути повноцінним членом міжнародних відносин. Головне не те, як скоріше потрапити до Європи, а прагнення та покладені зусилля до найкращого результату, з врахування всіх реальних обставин та подій. Саме така політика притаманна справжнім європейським традиціям [3].

1. Філоненко Р. Україна – ЄС: остаточний вибір засад розвитку держави // Віче. – 2007. №9 – 10. - С. 45.

2. Чебаненко О. Основні результати і проблеми виконання плану дій Україна – ЄС // Політика і час – 2007. - №3. – С. 24.

3. Шпек Р. Україна – ЄС: крок до членства // Політика і час. – 2007. - №5. – С. 8.

Разумова Г.В.

к.е.н., доцент

Ринкевич Н.С.

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

МАРКЕТИНГОВА МОДЕЛЬ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ

В даний час виникає все більше і більше стартапів в усьому світі. Перевагами стартапів є, перш за все, створення нових робочих місць та розширення межі продуктивності компаній і суспільства за рахунок прориву технологічних інновацій. Крім того, вони створюють можливості для підвищення ефективності інвестицій, тобто свого роду економічним двигуном, що штовхає суспільство до подальшого розвитку.

У 2016 році ринок стартапів в Україні продемонстрував зростання на 20-30% [6]. Протягом 2016 року завдяки стартапам вдалося залучити близько 100 млн. доларів [7]. Український уряд обіцяє, що в 2017 році, будуть відбуватися регулярні зустрічі з підприємцями і потенційними інвесторами для обговорення та залучення ресурсів для підтримки стартапів в Україні. Таким чином, питання про підтримку ринку стартапів

надзвичайно важливе на сьогоднішній день, і ми пропонуємо розглянути моделі маркетингу, які могли б допомогти українським стартапам успішно реалізовуватись.

Серед причин невдач у реалізації стартапів фахівці виділяють наступні: неправильне визначення потреб та цільового ринку; невідповідна модель доходів; невідповідні методи просування і модель маркетингу [5]. Таким чином, необхідно з'ясувати, яка модель маркетингу є оптимальною:

1. Прямі продажі – це модель організації продажів і просування товарів і послуг виробника, здійснювані агентом з продажу поза стаціонарних точок роздрібною торгівлі. Рознос є найстарішою формою прямих продажів. Сучасні прямі продажі включають в себе продажі, зроблені в рамках презентацій, один на один, демонстрації та інші особисті контактні механізми, а також інтернет-продаж.

2. Багаторівневий маркетинг, також називається пірамідою продажу, де прибуток отримується з двох джерел доходу: від прямих продажів і від комісії з продажу членів команди, також відомих як нижчестоящі дистриб'ютори. Багаторівневий маркетинг на сьогодні поширюється через різні соціальні мережі (Mary Kay, Oriflame, Am Way і т.д.).

3. Посередницька модель. Посередник купує товари або послуги з метою їх продажу. Ця форма є однією з найбільш поширених і зрозумілих моделей.

4. Дистриб'юторна модель. Дистриб'ютор купує неконкуруючі продукти або виробничі лінії, зберігає їх на своїх складах і перепродає їх роздрібним торговцям або безпосередньо кінцевим користувачам або клієнтам. Більшість дистриб'юторів забезпечують надійну робочу силу і підтримку готівкою постачальника або рекламні зусилля виробника. Як правило, вони також надають широкий спектр послуг (наприклад, інформація про продукцію, оцінки, технічна підтримка, післяпродажне обслуговування, кредит) для своїх клієнтів.

5. Приватне маркування (лейбл) товарів або послуг, також відоме як «фантомні бренди», як правило, ті, які виробляються або надаються однією компанією для просування під маркою іншої компанії. Приватне маркування товарів або послуг доступне в широкому спектрі галузей промисловості від продуктів харчування до косметики чи веб-хостингу. Вони часто позиціонуються як більш дешеві альтернативи регіональних, національних або міжнародних брендів, хоча останнім часом деякі приватні марки позиціонуються як бренди «преміум», щоб конкурувати з існуючими «іменитими» брендами [8]. Так, наприклад, Придніпровська молочний завод виробляє молочні вироби як під своїм ім'ям, так і для супермаркетів АТБ (марка «Вигідна ціна», «Розумний Вибір», марка «Премія» Сільпо і т.д.).

6. Виробництво оригінального обладнання. Ці виробники не є насправді «оригінальними виробниками» обладнання, але є компанією, яка має зв'язок з оригінальним виробником та перепродає продукт виробника під своїм власним ім'ям і брендом. Такі компанії роблять ребрендинг продукту і пропонують свою власну гарантійну підтримку і ліцензування продукту [9]. Одним із прикладів є компанія Dell, яка продає комп'ютери з процесорами Intel всередині.

7. Модель франчайзингу. Франчайзинг – це передача права на використання бізнес-моделі фірми і бренду протягом визначеного періоду часу. Франчайзинг дає змогу отримати ліцензію франшизи на використання товарних знаків, систем, вивісок, програмного забезпечення та інших патентованих засобів і систем франшизи компанії у відповідності з головними принципами в договорі франшизи. Прикладами є McDonalds, KFC, ресторани Mafia і т.д.

8. Перепродаж зі створенням доданої вартості – діяльність, що спрямована на створення додаткових функцій або якостей у існуючого продукту, а потім його перепродаж (зазвичай для кінцевих користувачів) в якості інтегрованого або кінцевого продукту «під ключ». Ця практика часто використовується в ІТ-індустрії (наприклад, створення пакета програмного додатка за допомогою доданого обладнання).

9. Продаж через партнерів. Партнерські канали – це стратегія впливу для зростання компанії завдяки співпраці, спрямована на забезпечення доступу до нових клієнтів і вихід на

нові ринки. Компанії продає свою продукцію через канали збуту третьої сторони. Наприклад, AppExchange на Salesforce, AppStore для Apple та інші. Класичним прикладом є GILT Groupe, яка співпрацює з такими брендами, як Calvin Klein та Quicksilver, забезпечуючи розподіл шляхом просування знижок на продукцію.

Таким чином, запуск стартапу захоплюючи перспектива, але, у той же час, перспектива, що може бути пов'язана із серйозними проблемами. Просування нової ідеї на ринок вимагає значних зусиль, міркувань і виважених рішень, які необхідно прийняти, щоб переконатися, що новий бізнес буде мати успішний старт і розвиток в довгостроковій перспективі. Маркетингові моделі завжди мали провідну роль в маркетингових стратегіях. Для розвитку ринку стартапів потрібно зробити дуже ретельне дослідження, щоб з'ясувати, які моделі маркетингу є кращим для цього бізнесу. На нашу думку, для цього необхідно модифікувати існуючі та створювати нові форми на основі поєднання різних маркетингових моделей.

1. *Bradberry J. 6 Secrets to startup success: how to turn your entrepreneurial passion into a thriving business / J. Bradberry.- USA: AMACOM.-2011.*

2. *Ries E. "The Five Whys for Start-Ups." Harvard Business Review [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://hbr.org/2010/04/the-five-whys-for-startups>*

3. *Kawasaki G. The Art of the Start./- New York: Portfolio.- 2004.*

4. *Osher J. 17 Mistakes Startups Make [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cpd.ogi.edu/MST/capstone/17Mistakes.htm>.*

5. *Avnimelech G., Teubal M. Venture Capital-Startup Co-Evolution and the Emergence and Deelopment of Israel New High Tech Cluster/ G.Avnimelech, M. Teubal // Economics of Innovation and New technology, 13(1), (2004), pp. 33-60.*

6. *Український ринок стартапов за прошлый год вырос на 20-30% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://delo.ua/tech/ukrainskij-rynok-startapov-za-proshlyj-god-vyros-na-20-30-316167/>*

7. *Итоги-2016: самые активные инвесторы года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ain.ua/2016/12/28/itogi-2016-samye-aktivnye-investory-goda>*

8. *Private label [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://en.wikipedia.org/wiki/Private_label*

9. *What is an OEM company? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.webopedia.com/quick_ref/what-is-an-oem-company.html*

Рябоволик Т.Ф.

к.е.н., викладач

Сігова Х.В.

студентка

Центральноукраїнський національний технічний університет

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ УКРАЇНИ ТА ЄС: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Мінімальна заробітна плата- це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може здійснюватися оплата за виконану працівником місячну, а також погодинну норму праці.

Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств, установ, організацій усіх форм власності і господарювання та фізичних осіб, які використовують працю найманих працівників. Встановлюється мінімальна заробітна плата, згідно Закону "Про держбюджет" на відповідний рік, за поданням Кабміну (Мінфіну).

Розглядаючи економічну природу заробітної плати, слід мати на увазі, що вона є трудовим доходом, тобто доходом одержаним робітником від праці. Трудові доходи є переважно основним джерелом доходів для більшості людей. Сьогодні заробітна плата та інші різновиди заробітку становлять в розвинутих країнах світу до 80% національного доходу.

Основним мотивом, який спонукає і спонукає українців до інтеграції у Європейське співтовариство є намагання покращити своє життя, насамперед у економічному сенсі.

Показник мінімальної заробітної плати є одним із найголовніших видів соціальних гарантій, які діють у світі.

Впродовж багатьох років заробітна плата в Україні підтримується на соціально низькому рівні. Вихід з цієї ситуації потребує нових методологічних підходів до проблеми диференціації рівня оплати праці серед найманих працівників різних видів економічної діяльності та регіонів. Штучне стримування заробітної плати призвело до того, що нині витрати на заробітну плату в Україні в розрахунку на одиницю валового національного продукту майже вдвічі нижчі, ніж у країнах з розвинутою ринковою економікою.

Взагалі середньомісячна (номінальна) заробітна плата працівників визначається шляхом ділення нарахованого фонду оплати праці за відповідний період на середньооблікову кількість працівників та на кількість місяців у періоді [1].

Порівняння мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму в Україні у період з 2012 по 2017 роки [2].

Таблиця 1

Порівняння мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму в Україні

Період	Мінімальна зарплата	Прожитковий мінімум
з 01.12.2012 по 31.12.2012	1134,00 грн.	1095,00 грн.
з 01.12.2013 по 31.12.2013	1218,00 грн.	1176,00 грн.
з 01.01.2014 по 31.12.2014	1218,00 грн.	1176,00 грн.
з 01.09.2015 по 31.12.2015	1378,00 грн.	1330,00 грн.
з 01.12.2016 по 31.12.2016	1600,00 грн.	1544,00 грн.
з 01.01.2017	3200,00 грн.	1700,00 грн.

Індекс реальної заробітної плати в Україні в лютому 2017 року склав 102,3%.

Номінальна заробітна плата являє собою суму грошей, яку отримує працівник за виконану роботу.

Реальна заробітна плата - це кількість товарів і послуг, яку можна придбати на номінальну заробітну плату; по суті це купівельна спроможність номінальної заробітної плати. Реальна зарплата залежить від номінальної зарплати і цін на товари і послуги (тобто, від індексу споживчих цін та індексу інфляції).

Таблиця 2

Середньомісячна мінімальна заробітна плата в Україні та країнах Євросоюзу

Середньомісячна мінімальна заробітна плата в Україні та країнах Євросоюзу у I півріччі 2016 року	Євро на місяць
Люксембург	1923
Великобританія	1510
Нідерланди	1508
Бельгія	1502
Німеччина	1473
Ірландія	1462
Франція	1458
Словенія	791
Іспанія	757
Мальта	720

Середньомісячна мінімальна заробітна плата в Україні та країнах Євросоюзу у I півріччі 2016 року	Євро на місяць
Греція	684
Португалія	589
Польща	418
Хорватія	399
Естонія	390
Словаччина	380
Латвія	360
Чехія	338
Угорщина	333
Литва	325
Румунія	235
Болгарія	194
Україна	57

Україна в разі відстає від найбідніших країн ЄС за рівнем мінімальної зарплати. Україні, щоб наздогнати найбіднішу країну ЄС за рівнем мінімальної зарплати- Болгарію, необхідно збільшити ВВП мінімум в 2,5 рази. До такого висновку прийшли економісти з громадської ініціативи "Економічний дискусійний клуб".

Як відзначають експерти, підвищення рівня оплати праці "до європейського" є для українців одним з основних мотивів інтеграції з Євросоюзом.

Показник мінімальної заробітної плати є одним з головних видів соціальних гарантій, які діють у світі. На сьогодні серед країн Євросоюзу найвищий рівень мінімальної заробітної плати - 1923 євро в місяць встановлено в Люксембурзі. Ще шість країн ЄС середньомісячну мінімальну зарплату в межах 1,5 тис. євро (Великобританія, Нідерланди, Бельгія, Німеччина, Ірландія, Франція). Разом з тим, рівень мінімальної зарплати в країнах, які нещодавно приєдналися до ЄС значно нижчий: від 418 євро в місяць в Польщі до 194 євро в Болгарії.

Україна за рівнем мінімальної заробітної плати в декілька разів відстає від найбідніших країн ЄС. Так, у 2016 році в еквіваленті євро вона становила 57 євро на місяць, а пізніше за рахунок девальвації гривні, скоротилася до 52 євро.

У Євросоюзі за останні 10 років спостерігалось збільшення розмірів мінімальних заробітних плат, правда в розрізі країн воно було нерівномірним.

Найбільшого зростання зазнали мінімальні зарплати в країнах, які стали членами ЄС після 2000 року. Зокрема, в Латвії за період 2005-2016 років мінімальна зарплата потроїлася. У Литві, Словаччині, Естонії, Болгарії, Румунії цей показник зріс більш ніж удвічі [3].

Отже, однією з основних причин низької заробітної плати в Україні є вкрай неефективна та несправедлива система оподаткування й розподілу доходів.

І як результат, за даними ООН, в Україні 80% населення перебуває на межі бідності, а розрив між доходами найбагатших і найбідніших є 40-кратним.

Низький рівень заробітної плати не є мотиваційним стимулом для працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці. Разом з тим, використовуючи дешеву не кваліфіковану робочу силу, підприємці не зацікавлені підвищувати продуктивність праці, вкладаючи кошти в оновлення виробничих фондів та розвиток персоналу, особливо на їх навчання.

Дешева робоча сила зумовлює не лише низький рівень продуктивності праці, але і низьку якість продукції, і в зв'язку з цим її не конкурентоспроможність, як на внутрішньому так і на зовнішніх ринках, зокрема, і країн ЄС.

Низький рівень заробітної плати є основною причиною небаченого зростання прихованого безробіття і значного зниження платоспроможного попиту населення.

Таким чином, низький рівень заробітної плати є не лише наслідком, а однією з найголовніших причин тривалого перебування економіки України у кризовому стані, а саме:

- високий рівень корупції;
- конфліктна ситуація у зоні АТО;
- банківські, зокрема, валютні спекуляції;
- втрати від анексованих територій та інше.

Ми вважаємо, що для того щоб заробітна плата почала підвищуватися і була значно вищою ніж прожитковий мінімум, необхідно: 1) перебудувати організацію заробітної плати; 2) провести відповідну реформу з метою забезпечення поетапного підвищення заробітної плати; 3) створити ефективний мотиваційний механізм, який буде ґрунтуватися на поєднанні економічних стимулів і соціальних гарантій.

1. Федорчук Н.В. *Заробітна плата: теоретичні основи, українські реалії і світові стандарти*/ Н.В. Федорчук// *Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка"* включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Наказ Міністерства освіти і науки України від 29.12.2014 № 1528).

2. *Фінансовий портал Міністерства фінансів України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/salar>.*

3. *Розмір мінімальної заробітної плати. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/ukrayini-potribno-zbilshiti-vvp-u-2-5-razi-dlya-dosyagnennya-minimalnoyi-zarplati-rivnya-yes-197123_.html.*

Савка Ю.

Сідуняк О.В.

Чернівецький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день туризм є сферою діяльності, яка займає важливе значення на міжнародному ринку послуг. Міжнародний туризм позитивно впливає на економіку, адже сприяє збільшенню валютних надходжень для країни і має значне соціальне значення, що проявляється у покращенні добробуту за рахунок збільшення валового внутрішнього продукту. Актуальність даної теми полягає у розгляді тих проблем, які постають при самому розвитку міжнародного туризму в Україні, так як туристична індустрія динамічно розвивається і навіть при сучасному нестабільному економічному становищі є найбільш прибутковою галуззю.

М. П. Кляп та Ф. Ф. Шандор дали таке визначення: «міжнародний туризм - це туризм в іншу країну з туристськими цілями без заняття оплачуваною діяльністю в місці тимчасового перебування. Міжнародний туризм визначається як важливий напрямок міжнародного співробітництва в конкретній діяльності на основі поваги національної культури та історії кожного народу та основних інтересів кожної країни» [1].

Серед актуальних проблем, які заважають більш ширше розвивати туризм в Україні є: політична й економічна нестабільність, унаслідок цього скорочення маршрутів, відсутність необхідної матеріальної бази [2], відсутність єдиної системи, щодо використання туристичних ресурсів України, недостатня підготовка кадрів у сфері туризму або невідповідність їх спеціальності посаді, відсутність жорсткого контролю відповідності готельних послуг міжнародним стандартам, неефективне та неактивне впровадження концепції програм розвитку туризму, відсутність активної інвестиційної підтримки галузі туризму з боку держави та інші.

За даними Державної статистики України, що за 2015 рік частка іноземних громадян, які відвідали Україну становила 12,42 млн. чол. На 2016 рік ця частка збільшилась та становила 13,33 тис. іноземних громадян, з них службові, ділові та дипломатичні поїздки здійснили – 33,4 тис. чол., туристичні – 172,85 тис. чол., у приватних справах – 12,95 млн.

чол., з метою навчання – 2,09 чол., у зв'язку з працевлаштуванням – 26 осіб, іміграція – 3,15 тис. чол., культурний та спортивний обмін - 167,9 тис. осіб [3]. Отже, варто створити належні умови для збільшення іноземних туристів, адже саме вони створюють позитивний імідж на міжнародному ринку туристичних послуг.

До найбільш поширених видів туризму серед туристів є зелений, рекреаційний, культурно-пізнавальний. А також велика кількість туристів подорожує з метою екстремального туризму в зону відчуження – Чорнобиль. Інтерес громадськості до відчужених територій посилюється наявністю великою кількістю якісних ресурсів про Чорнобиль в Інтернеті та появою успішних комп'ютерних ігор з добре візуалізованою сюжетною лінією та гармонійно поєднаному придуманому світі зі світом реальної зони відчуження.

Зважаючи на проблеми, основними напрямками, на нашу думку, можуть стати:

- 1) створення оптимальної системи щодо використання природно-туристичних ресурсів країни, застосовуючи позитивний зарубіжний досвід;
- 2) підготовка фахівців сфери міжнародного туризму;
- 3) безпосереднє сприяння зовнішньому попиту на туристичні послуги всередині країни завдяки інвестуванню у матеріально-технічну базу туристичної інфраструктури ;
- 4) підтримка інвестиційної діяльності з боку держави;
- 5) діючий контроль за стандартизацією та сертифікацією готельних послуг;
- 6) розробка державних та регіональних програм розвитку сфери туризму і курортів тощо;
- 7) активне впровадження державно-приватного партнерства у сфері туризму;
- 8) створення сприятливого інвестиційного клімату, з метою залучення іноземних інвестицій для розвитку туристичної інфраструктури;
- 9) запровадження єдиної системи сертифікації екскурсоводів в Україні;
- 10) брендобудівництво міст, областей, України;
- 11) гармонізація українського законодавства із міжнародним у галузі туризму; та інші.

Отже, туризм являє собою одну з найбільш розвинених галузей світового господарства та формою зовнішньо-економічної діяльності. Для розвитку міжнародного туризму в Україні, перетворення його на джерело стабільного доходу до бюджету та покращення іміджу України серед інших країн потрібно розробити відповідну нормативно-правову базу туризму, підтримка з боку держави, шляхом активізації державної політики, а також створення конкурентоспроможного туристичного продукту тощо.

1. Шандор Ф. Ф. *Сучасні різновиди туризму : підручник [Електронний ресурс] / Ф. Ф. Шандор, М. П. Кляп. — К. : Знання, 2013. — 334 с. — Режим доступу: <http://westudents.com.ua/glavy/93374-vnutrshny-turizm.html>*

2. Артеменко В. Б. *Оцінка можливостей участі України у міжнародному туризмі / В. Б. Артеменко, В. Т. Спусак. - Сер.: Економічна. - 2013. - Вип. 26 - С. 8-13.*

3. *Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/tyr/tyr_u/vig2016_u.htm*

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЧИННИКИ ЕКОНОМІЧНОГО І СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ГРОМАД В УМОВАХ АДМІНІСТРАТИВНО - ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ РЕФОРМИ

Соціально-економічний розвиток українського суспільства в сучасних умовах вимагає надзвичайно активної участі всіх інституцій: державної влади, громади та органів місцевого самоврядування для стабілізації суспільного життя та досягнення стратегічної цілі, яка полягає у підвищенні якості життя населення до європейських стандартів. Упровадження принципу децентралізації в здійсненні державної влади на практиці реалізується в тому, що за державними органами центрального рівня зберігається право охорони та забезпечення загальнодержавних інтересів, а місцеві органи державної влади вирішують питання регіонального та місцевого значення, забезпечують реалізацію загальнодержавних програм. Місцеве самоврядування наділено правом самостійного вирішення питань місцевого значення в межах Конституції України та законів України. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» є основоположним законодавчим актом, який деталізує конституційні норми про місцеве самоврядування [4].

Однією з основоположних засад регіональної політики є відродження принципів комплексного соціально-економічного розвитку. Від спрощеного трактування комплексності за централізованої економічної системи як досягнення оптимальної структури, економічно обґрунтованих масштабів виробництва в кожній з галузей у відповідності з наявними в регіоні природними та економічними передумовами і потребами народного господарства [3] необхідно перейти до нового змістовного наповнення зазначеного принципу. В основі сучасного трактування комплексності — збалансованість ресурсного забезпечення, потенціалу регіону з економічним розвитком та підвищенням якості життя населення регіону.

Широке запровадження стратегічного планування в практику діяльності органів місцевого самоврядування розвиває стратегічне мислення управлінців, без зміни традиційної ментальності яких радикальні реформи неможливі.

Кошти Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР) важливо спрямовувати на ті проекти, які повернуться у вигляді податків. За даними Управління впровадження та моніторингу пріоритетних проектів будівництва Мінрегіону, у 2016 році близько 30 % коштів з ДФРР регіони спрямували на заклади освіти, майже по 20 % коштів - на заклади охорони здоров'я, об'єкти водопостачання та водовідведення, дорожню інфраструктуру. При цьому йшлося не про розвиток, скажімо, закладів освіти, а про капітальний ремонт, заміну вікон і труб тощо. В Україні близько 95-97% державних інвестицій витрачається на так звану тверду інфраструктуру: капремонт, оновлення дахів і фасадів тощо. Відтак про інвестиції у м'яку інфраструктуру (кадри), бізнес-спроможність та адміністративну спроможність навіть не йдеться. Між тим, у ЄС на м'яку інфраструктуру витрачається 20-30% від усіх коштів, що їх інвестує держава, і стільки ж – на бізнес-спроможність [1].

Для посилення інституційної спроможності областей до розвитку, підвищення інвестиційної привабливості регіонів утворена нова інституція – агенція регіонального розвитку. Агенція – це осередок співпраці між державним, приватним та громадським секторами. Вона працює як офіс з надання консультацій та практичної допомоги щодо підготовки та реалізації програм і проектів регіонального розвитку. На місцях усе більше усвідомлюють, яку важливу роль відведено таким агенціям і яке потужне сприяння регіонам вони можуть надавати [2].

Соціальний розвиток територіальної громади неможливий без забезпечення її фінансово-економічної самодостатності. Переважна більшість авторів вважають, що під

самодостатністю територіальної громади слід розуміти забезпеченість та відтворення широкого спектру ресурсів.

Таким чином, під самодостатньою територіальною громадою слід розуміти таку територіальну громаду, що має визначену територію, розвинену соціальну інфраструктуру, необхідний кадровий потенціал, матеріальні та фінансові ресурси, достатні для вирішення питань місцевого значення в інтересах жителів громади, виконання власних та делегованих повноважень місцевими органами влади.

Самодостатня територіальна громада має бути спроможна в процесі свого функціонування за умови ефективного використання своїх ресурсів не тільки задовольняти поточні потреби, а також створювати умови для подальшого успішного розвитку.

1. *Децентралізація влади/Кошти ДФРР важливо спрямовувати на ті проекти, які повернуться у вигляді податків, - експерти, - [Електронний ресурс],-Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/4435>*

2. *Негода В.А. Децентралізація влади,- [Електронний ресурс],-Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/4612>*

3. *Петкова Л., Проскурін В. Муніципальні інвестиції та кредити,- Навчальний посібник / Київ, 2006.- С.67*

4. *Хожило І.І. Соціально-економічний розвиток громад в умовах децентралізації влади в Україні,-Київ- 2015,-С.3*

Семін І.Є.

асистент

Черкіс С.Т.

студентка

Національний університет «Львівська політехніка»

РИНОК ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день економіка України переживає важкі часи – політична нестабільність, окупація Криму, військові дії на сході країни, недосконалість законодавства – все перелічене гальмує розвиток економіки країни. Тому важливим є створення низки сприятливих умов для розвитку української економіки, що є неможливим без ефективної інвестиційної діяльності. Економічне зростання, створення нових робочих місць, забезпечення науково-технічного прогресу та підвищення рівня підприємницької діяльності досягається залученням інвестицій, в тому числі іноземних. Статистичні дані, попри все, свідчать, що інвестиційна привабливість України знаходиться на низькому рівні. [1].

Відповідно до Закону України «Про режим іноземного інвестування», іноземна інвестиційна діяльність розглядається як послідовна, цілеспрямована діяльність, що полягає в капіталізації об'єктів власності, у формуванні та використанні інвестиційних ресурсів, регулюванні процесів інвестування і міжнародного руху інвестицій та інвестиційних товарів, створенні відповідного інвестиційного клімату і має на меті отримання прибутку або певного соціального ефекту [2].

Варто відзначити основні переваги України для іноземного інвестування, враховуючи її сучасний та потенційний стан розвитку, зокрема:

1. Вигідне геополітичне розміщення - країна має вихід до Чорноморського басейну; розташована на перехресті транспортних шляхів Європа – Азія, Північ – Південь.

2. Високий рівень природно-ресурсної забезпеченості. За кількістю розвіданих запасів марганцевих руд Україна — друга в світі і перша — серед країн СНД; запасами вугілля, залізної руди, вторинних каолінів, калійних солей, глинистої сировини країна забезпечена на 100–200 років.

3. Дешева кваліфікована робоча сила. Середньомісячна заробітна плата в Україні значно нижча від зарубіжних країн

4. Місткий споживчий ринок.

Перспективними галузями для інвестування могли б стати сільськогосподарський, туристичний та енергетичний сектори [3].

За даними Держстату у січні-червні 2016 року в економіку України іноземними інвесторами вкладено 2859,1 млн.дол. США та вилучено 330,1 млн.дол.США прямих інвестицій (акціонерного капіталу), у січні-червні 2015 року – 1042,4 млн.дол.США та 351,3 млн.дол.США відповідно. Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 01.07.2016 року становив 44790,7 млн.дол. США [4].

Інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності. На підприємствах промисловості зосереджено 29,6 % загального обсягу прямих інвестицій в Україну, в установах фінансової та страхової діяльності – 29,4 %.

На жаль, в рейтингу інвестиційної привабливості країн світу International Business Compass за 2016 рік, Україна впала на 41 позицію порівняно з попереднім періодом і зайняла 130 місце (2015 рік – 89 місце). Особливо значним є падіння в частині економічних показників. В першу чергу, подібні результати обумовлені політичною кризою і подіями в східній частині країни, які авторитетна німецька аналітика, на жаль, розглядає, як громадянську війну. При цьому, в суб-індексі по інноваціях (кількість зареєстрованих патентів в країні) Україна посіла 39 місце з 85 країн-учасниць, що є позитивним результатом.

Основними причинами гальмування залучення іноземних інвестицій стали: недовіра суспільства до дій влади, велика частка тіньової економіки, відсутність чіткої довгострокової стратегії економічного розвитку країни, тривала нестабільність у багатьох сферах діяльності, особливо у сфері оподаткування, нестабільність політичної ситуації в країні, значна корупція.

Для вирішення основних проблем залучення іноземних інвестицій потрібно проводити реальну боротьбу з корупцією, а не показову, продовжувати очищення судової, правоохоронної і податкової систем шляхом люстрації, сформувати національні ринкові інститути, необхідні для підтримки експорту, такі як експортно-кредитне Агентство і Банк Розвитку, максимально знизити податковий тягар для малого і середнього бізнесу.

На сьогоднішній день в Україні створені всі умови, в тому числі і правові, для інвестування та розвитку державно-приватного партнерства. Українське законодавство визначає гарантії діяльності для інвесторів, економічні та організаційні засади реалізації державно-приватного партнерства в Україні [5].

До іноземних інвесторів на території України застосовується національний режим інвестиційної діяльності, який визначає рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами. Іноземні інвестиції в Україні не можуть бути націоналізовані.

Також іноземному інвестору державою гарантується повернення його інвестиції в натуральній формі або у валюті інвестування без сплати мита, а також доходів від інвестицій у грошовій або товарній формі у випадку припинення інвестиційної діяльності [5].

Верховною Радою України підписано та ратифіковано міжурядові угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій з більше ніж 70 країнами світу.

Для підвищення рівня розвитку та реалізації інвестиційного потенціалу України, у серпні 2016 року Указом Президента України затверджено Положення про Національну інвестиційну раду, основним завданням якої є розроблення пропозицій щодо стимулювання та розвитку інвестиційної діяльності в Україні, формування привабливого інвестиційного іміджу України, у тому числі з урахуванням найкращої міжнародної практики.

З метою покращення умов та вирішення проблем залучення іноземних інвестицій в Україну, Уряд держави регулярно проводить бізнес-форуми за участю потенційних іноземних інвесторів.

Отже, залучення іноземних інвестицій в національну економіку допоможе Україні перейти на новий рівень розвитку, що дозволить: впровадити новітні технології, які сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності національного виробництва на світових ринках, забезпечити високий рівень якості продукції та знизити рівень безробіття.

1. *Про режим іноземного інвестування: Закон України від 19.03.1996 р. // Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, – 1996. – № 19. – Ст. 80.*

2. *Гайдуцький А. П. Мотиваційні чинники міжнародних інвестиційних процесів / А. П. Гайдуцький // Фінанси України.-2004. – № 12. – С. 50-57.*

3. *Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом. – К: Фінанси і статистика, 2002. – 471 с.*

4. *Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>.*

5. *Консульство України в Бельці / Інвестиційний клімат в Україні[Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://baltsi.mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/invest-climat>*

Струк М.А.

студент

Завербний А.С.

к.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМА ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В ПРОЦЕСІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД БОРОТЬБИ

Протягом останніх років у Україні спостерігається значене розширення масштабу тіньової економіки, що призводить до посилення негативного впливу на соціально-економічне життя суспільства. Станом на сьогодні, Україні знаходиться серед лідерів за обсягами тіньового сектору [2]. Прихована, тіньова діяльність суб'єктів в Україні впливає на макроекономічні показники, фінансово-економічну динаміку та перспективи розвитку. Тінізація економіки призводить до структурних деформацій, виникнення диспропорцій в суспільно-економічному розвитку, гальмує державотворчі процеси, протидіє демократизації суспільства і євроінтеграції. Причиною значного поширення тінізації є неефективна робота фіскальних органів. Через що з'являється можливість повного/часткового ухилення від податкових/митних платежів через використання різноманітних махінацій, створення підставних організацій для переведення тіньових доходів в готівку тощо [4]. Також причиною розвитку тіньового сектору є недосконалість законодавства в сфері економічних злочинів, високий рівень корупції в державних органах та низький рівень правової культури, що призводить до уникнення відповідальності за своїми фінансовими та іншими зобов'язаннями.

Для боротьби з даною проблемою, у світі існує багато механізмів детінізації економіки країни. На прикладі досвіду зарубіжних країн, в Україні можна заборонити господарську діяльність тих фізичних та юридичних осіб, які раніше вчинили податковий злочин. На прикладі Франції, можна обмежити проведення експортно-імпорتنих операцій для компаній, які мають рахунки в офшорних зонах [1]. Проте, на мою думку, найкращих результатів у боротьбі з тінізацією можна досягнути опираючись на досвід Великобританії та Німеччини. Практика цих країн передбачає оптимізацію податкової системи, збільшення відповідальності за хабарництво та посилення незалежності судів, віддавши їх під громадський контроль [3]. Також, використовуючи досвід ЄС, можна вступити до міжнародних організацій протидії корупції: APG, CFATE, ASAAMLG. Отже, напрями до детінізації економіки України пролягають через ретельне вивчення досвіду розвинутих економік світу та зваженої політики з боку держави в фіскальній та судовій

сферах. Важливим напрямком подальших досліджень є формування концептуальних засад економічної політики в контексті легалізації тіньової економіки в умовах євроінтеграційних процесів в Україні.

1. Основні чинники та шляхи протидії мінізації економіки України. О.В. Савич, І.В. Савич. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/op3827>.

2. Механізми детінізації економіки: теоретико-методологічні підходи. С. Клименко. Збірник наукових праць «Ефективність державного управління». Вип. 37. 2013. С.247

3. Міжнародний досвід боротьби з мінізацією економіки в умовах глобалізації. С.В. Онищенко, І.Е. Лапінський. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2074>.

4. Системний аналіз суті та закономірностей функціонування тіньової економіки. М.М. Заверуха. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2015-1/doc/2/16.pdf>.

Устіловська А.С.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

МЕТОДИ ОЦІНКИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Необхідно відзначити, що найважливішою метою оцінки є виявлення можливостей особистого розвитку працівників, тому краще використовувати оцінку начальника його підлеглими безпосередньо чи в поєднанні з іншими методами.

Розглянемо деякі методи оцінки [1-6]:

I. Заданий вибір. У даному методі особа, що проводить оцінку, має вибирати з набору описів працівника (здійснювати заданий вибір). Використання ряду інших методів збільшувало кількість дуже високих оцінок. Наприклад:

Завдання. Оцініть за шкалою убутої важливості в балах від 1 до 4 наступний набір характеристик того, як виконує свою роботу оцінюваний працівник.

Фахівці з управління персоналом готують свої питання (пункти анкети), а контролери оцінюють ці пункти з точки зору їх застосовності (тобто визначають, які описи відповідають ефективній і неефективній роботі). Потім контролер оцінює працівника. Далі відділ управління персоналом розраховує індекс ефективності. Цей метод може використовуватися керівництвом, колегами, підлеглими, або комбінацією оцінювачів при визначенні результативності праці працівників.

II. Описовий метод оцінки: особі, що проводить оцінку, пропонується описати переваги і недоліки поведінки працівника. Цей метод може комбінуватися з іншими, наприклад, з графічної шкали рейтингу.

III. Управління по цілям. Цей метод базується на тому, що керівним особам в процесі діяльності організації слід співпрацювати з підлеглими для вироблення цілей організації, що дає підлеглим можливість використання самоконтролю результативності праці. Але це не просто процес оцінки – це метод, за допомогою якого менеджери і підлеглі планують, організують, контролюють, спілкуються і обговорюють роботу. Таким чином, підлеглий отримує програму і мету своєї роботи.

Процес цей можна розділити на наступні етапи:

1) керівник і підлеглий проводять зустрічі для визначення основних завдань підлеглому і встановлення певної кількості кінцевих завдань (цілей).

2) учасники встановлюють завдання, реальні для виконання, стимулюючі, ясні і зрозумілі.

3) керівник визначає час виконання завдань.

4) встановлюються дати зустрічей і обговорення досягнутих у процесі роботи результатів.

- 5) керівник і підлеглий вносять необхідні зміни в початкові завдання і цілі.
- 6) керівник проводить оцінку результатів роботи та їх обговорення підлеглим.
- 7) підлеглий ставить завдання і цілі на наступний період своєї роботи, беручи до уваги попередній період.

Важливим моментом методу управління за цілями є те, що обговорення оцінки результативності праці концентрується на результатах. Керівник і підлеглий обговорюють досягнуті і не досягнуті цілі, і цей аналіз допомагає підлеглому поліпшити свою роботу при постановці завдань на наступний період.

Цей метод вимагає терпіння, вміння формулювати завдання і вести бесіду, довіри між керівником і підлеглим. Але є й практичні труднощі – великі об'єми паперової роботи; ставиться занадто багато завдань; іноді важко пов'язати результати ведення управління по цілям і винагороду; занадто велике значення надається короткостроковим завданням і т. д.

IV. Метод оцінки по вирішальній ситуації: готується список описів «правильного» і «неправильного» поведінки працівників в окремих ситуаціях. Ці ситуації називаються вирішальними ситуаціями». Потім фахівці розподіляють ці описи в рубрики залежно від характеру роботи. У період оцінки приклади поведінки працівників записуються в журнал (пізніше цей журнал використовується для оцінки результативності праці працівників). Метод оцінки по вирішальній ситуації найбільш часто використовується в оцінках, що вносяться керівництвом, а не колегами і підлеглими.

V. Анкети і порівняльні анкети: якщо особа, що проводить оцінку, вважає, що оцінюваний володіє певною рисою характеру, описаною в анкеті, ставить відмітку напроти її опису, якщо ж ні, то залишає пусте місце. Загальний рейтинг такої анкети являє собою суму позначок.

VI. Шкала рейтингів поведінкових установок: даний метод заснований на використанні вирішальних ситуацій, які служать ключовими позиціями на шкалі. Анкета рейтингу зазвичай містить від 6 до 10 спеціально визначених характеристик результативності роботи, кожна з яких виводиться з 5 або 6 вирішальних ситуацій. Шкала зазвичай містить такі пункти:

Ї визначаються від 6 до 10 характеристик. Їх встановлення виробляють як особи, що проводять оцінку, так і оцінюються.

Ї характеристики визначаються «ключовими пунктами» - позитивними та негативними вирішальними ситуаціями.

Ї за цими характеристиками проводиться оцінка продуктивності праці.

Ї оцінюваним повідомляються їхні рейтинги, і при цьому використовуються описи, відображені в анкеті.

У даному методі можливі помилки типу «ефекту ореолу» або занадто поблажливою або вимогливою оцінки.

VII. Шкала спостереження за поведінкою: даний прийом використовує вирішальні ситуації для фіксування вчинків, що визначають поведінку працівника в цілому. Зазначається кількість випадків, коли працівник поведився тим чи іншим специфічним чином раніше. Обмеження тут – це час і матеріальні витрати, необхідні для розробки шкали результативності праці [7].

1. Гончарова С.Ю. *Формування ефективної системи мотивації на основі KPI / Управління розвитком.* – 2010. – №6(82). – С. 34–39.

2. Зайцева, Н. А. *Управление персоналом в гостиницах : учебное пособие / Н. А. Зайцева.* – М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2013. – 416 с.

3. Уорд П. *Метод 360 градусов: пер. с англ. / П. Уорд.* – М: НІРРО Publishing, 2006. – 352 с.

4. Кириллова Е. *Оценка 360 градусов: плюсы и минусы [Электронный ресурс] / Интернет-ресурс.* – Режим доступа: <http://www.hr-portal.ru/article/otsenka-360-gradusov-plyusy-i-minusy>.

5. Сорока В.А. *Оценка персонала [Электронный ресурс] / Интернет-ресурс. – Режим доступа: <http://www.hrm.ru/ocenka-personala>*

6. <https://www.statista.com/statistics/192361/unadjusted-monthly-number-of-full-time-employees-in-the-us/>

7. Калініченко Л.Л., Устіловська А.С. *Оптимізація методів оцінки системи управління персоналом // Topical questions of contemporary science: Collection of scientific articles. – Aspekt Publishing, Tounton, MA, United States of America, 2017. -508 p.*

Farion A.I.

PhD, Associate Professor

Ternopil national economic university

THE WAY OF UKRAINIAN EINTEGRATION TO THE EUROPEAN UNION

Ukraine has long been at the process of work for building closer ties with the European Union and its member states. Ukraine very well integrated into Europe up to now. The question of Ukraine's inability to stay out of the international integration processes and the choice of the way of development – Integration into the EU or the CES, arise each year. The adventure of becoming a full member of the international community appeared for Ukraine, basing on its principles and preserving national characteristics. This is very important for our country at this stage of transformation of its economy.

European Union (EU), international organization comprising 28 European countries and governing common economic, social, and security policies. Originally confined to Western Europe, the EU undertook a robust expansion into central and Eastern Europe in the early 21st century [3]. The EU is unlike anything – it isn't a government, an association of states, or an international organization. The 28 Member States have relinquished part of their sovereignty to EU institutions, with many decisions made at the European level [2].

Ukraine became a member of the Council of Europe – 1995, the OSCE – 1992, the Energy Community – 2011 and has been subject to the European Human Rights Court's rulings since it ratified the European Convention of Human Rights in 1997 [1]. The relationship between the Ukraine and EU is governed by the European Neighborhood Policy, funded through the European Neighborhood Instrument.

In March 2014, the Ukrainian government adopted the resolution “On confirmation of Ukraine's course towards integration into the European Union and priority measures in this direction”.

The problems of integration of Ukraine could be finding out in the fact that European Union is one of the fastest developing integration unions and become our closest neighbor and involving close cooperation with Ukraine in the near future. At the same time the emergence of a new integration association with Ukraine (Common Economic Space) says about the origin of the two-vectored foreign policy of Ukraine.

The Entrance of Ukraine nation into the EU will permit the following things:

- 1) conducting intra-regional trade – there will be new opportunities for optimal location of enterprises in the integration group;
- 2) creating more attractive conditions for foreign investors that could have a positive impact on economic development;
- 3) improving the living standards of the Ukrainian people;
- 4) providing opportunities for foreign banks to open branches in Ukraine;
- 5) attracting foreign banks to the financial market of Ukraine;
- 6) reducing terms of transactions;
- 7) expanding spheres of services;
- 8) increasing lending volume by different institutions.

Ukraine cooperates with the EU in such directions: General Principles, Political Dialogue and Reform, Political Association, Cooperation and Convergence in the Field of Foreign and Security Policy, Justice, freedom and Security, Trade and Trade-Related Matters, Economic and Sector Cooperation, Financial Cooperation, with Anti-Fraud Provisions, Institutional, general and Final Provisions.

To get better imagination about relationship between Ukraine and EU it is needed to analyze the last trade dates:

1. The EU is Ukraine's largest trading partner, accounting for more than 40% of its trade in 2015. Ukraine accounts for 0.8% of EU's total trade, with a turnover of €1.16 bn in 2015.

2. Ukraine exports to the EU amounted to €12.7 bn in 2015. The main Ukraine exports are raw materials (iron, steel, mining products, agricultural products), chemical products and machinery.

3. The EU exports to Ukraine amounted to over €13.9 bn in 2015. The main EU exports to Ukraine include machinery and transport equipment, chemicals, and manufactured goods.

4. The EU is a large investor in Ukraine. EU investors held investments worth around €16.4 bn in Ukraine in 2014 [4].

President Petro Poroshenko's vision of Ukraine applying for EU membership in 2020, alongside the Association Agreement itself, has taken a backseat lately as the conflict in the east simmers and the country's economy hangs on by a thread.

The EU agreed to meet its commitment to provide Ukrainians visa-free access to the EU. The EU already concluded in December 2015 that Kyiv had met all benchmarks under its Visa Liberalization Action Plan. However, rather than rewarding Ukraine for this achievement, internal EU politics related to a temporary visa suspension mechanism continuous to stall the actual implementation of Ukrainians' visa-free access [5]. On 20 April 2016, the European Commission presented a proposal to allow visa-free travel to the Schengen area for Ukrainian citizens [6].

On the second hand, the EU has to commit additional resources toward anti-corruption reform. Ukrainian government must deeper and faster these reforms. The November summit confirmed a further €15 million in support of an anti-corruption programme and €104 million for public administration reform.

At the third way, the EU should fund a "mini-Marshall Plan" for Ukraine. As was indicated, war in Donbas has cost Ukraine at least six billion dollars in foreign direct investment, starving the economy of the capital needs to grow and innovate. To counter that deficit, the EU should use the European Investment Bank and the European Bank for Reconstruction and Development to invest directly in Ukrainian firms and infrastructure [5]. It will help Ukraine to overcome many financial and political issues.

1. *Ukraine's European integration. [Electronic source]. – Access: <https://www.opendemocracy.net/od-russia/devin-ackles/ukraine-s-european-integration>*

2. *What is the European Union. [Electronic source]. – Access: <http://www.euintheus.org/who-we-are/what-is-the-european-union/>*

3. *European Union (EU). [Electronic source]. – Access: <https://www.britannica.com/topic/European-Union>*

4. *European Commission. Countries and regions. Ukraine trade picture. [Electronic source]. – Access: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/ukraine/>*

5. *Ukraine democracy initiative. Four ways the EU can support Ukraine. [Electronic source]. – Access: <http://ukrainedemocracy.org/?articles=article-four-ways-eu-can-support-ukraine>*

6. *European Council. EU relations with Ukraine. [Electronic source]. – Access: <http://www.consilium.europa.eu/en/policies/eastern-partnership/ukraine/>*

7. *3rd Joint Progress Report Negotiations on the EU-Ukraine Association Agreement. Brussels/Kyiv 26 November 2009 // European Commission. External Relations. At http://ec.europa.eu/external_relations/ukraine/docs/assoc_agreement_3rd_joint_progress_report.pdf*

Ясінський С.М.

студент

Ливдар М.В.

к.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

ВПЛИВ ЗНИЖЕННЯ АКЦИЗУ ДЛЯ ВЖИВАНИХ ІНОМАРОК НА ОБСЯГИ АВТОМОБІЛЬНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ.

В умовах євроінтеграції важливим для України є необхідність відповідати європейським стандартам, зокрема, «застарілий» автомобільний ринок, вже давно не відповідає цим стандартам. Акциз-один із видів непрямих податків, що, як правило, встановлюється на високорентабельні та монопольні товари, входить до ціни цих товарів та оплачується покупцями[1].

З 1 серпня 2016 року набув чинності закон України № 3251 "Про внесення змін до підрозділу 5 розділу XX "Перехідні положення" Податкового кодексу України щодо стимулювання розвитку ринку вживаних транспортних засобів". В межах цього закону до 31 грудня 2018 року, за умов дотримання певних критеріїв, є можливість ввезення вживаного автомобіля з закордону за значно зниженою ставкою акцизного податку. Даний закон мав на меті значно активізувати автомобільний ринок після кризових для економіки 2014-2015 років.

За даними інформаційно-аналітичної групи AutoConsulting продажі на автомобільному ринку від серпня 2016 показують тенденцію до зростання. У 2017 році така тенденція зберігається. За оцінками експертів частка кредитних угод в структурі продажів авто становить 13%. Так, в серпні 2016 року в кредит українці взяли близько 4756 авто, тоді як в грудні ця зросла майже вдвічі – до 8063 авто (рис. 1.) [3].

З початку введення закону в дію і до кінця 2016 року за зниженим акцизом було ввезено в Україну 11768 авто, тоді як за весь 2016 рік імпортували 19726 одиниць. Частка авто розмитнених за зниженою ставкою становить 60% від усієї кількості.

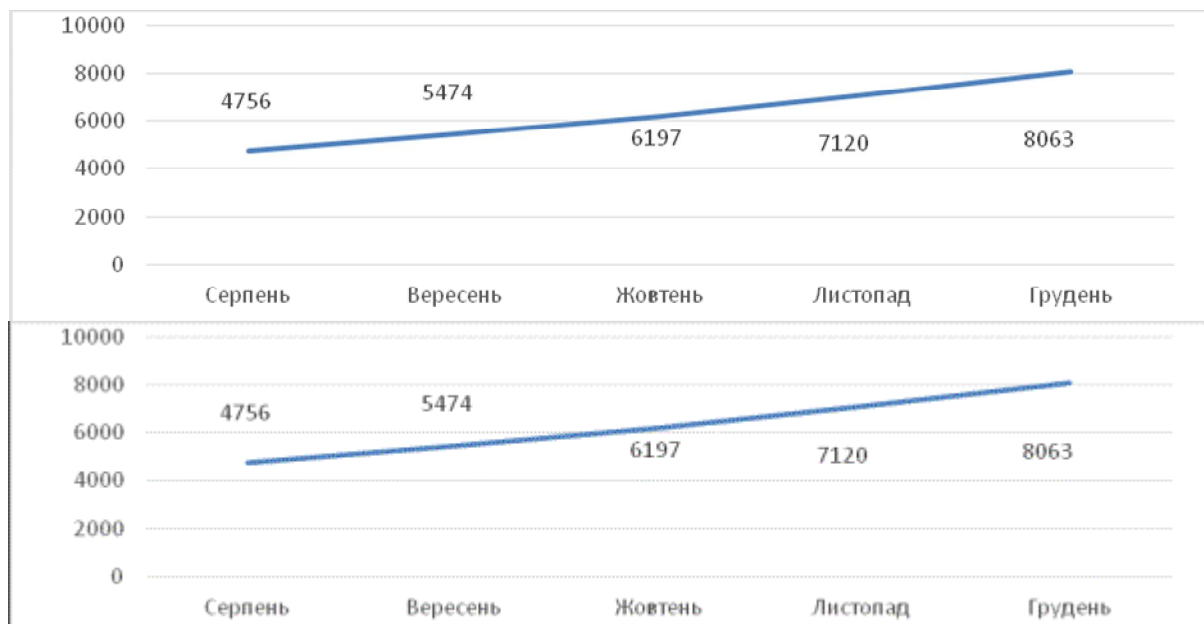


Рис. 1. Динаміка автомобільного кредитування в Україні, одн.[3]

З огляду на отриману інформацію, можна зробити висновок, що закон України № 3251 виконує своє призначення та дійсно активізує продажі на автомобільному ринку України, в тому числі, і в плані автокредитування. Крім цього, варто зазначити, що даний закон може

мати ряд наступних позитивних наслідків: кожен українець може придбати автомобіль зекономивши на розмитненні близько 20% від вартості авто; значно зменшиться вік автомобілів, адже вимогою закону є імпорт авто, що не старші 2010 року випуску; покращення екологічних умов, оскільки ще однією вимогою є Євро-5 - екологічний стандарт, що регулює вміст шкідливих речовин у вихлопних газах.

1. Словник фінансово-правових термінів / за заг. ред. д. ю.н., проф. Л. К. Воронової. – 2-е вид., переробл. і доповн. – К.: Алерта, 2011. — 558 с.

2. Сайт інформаційно-аналітичної групи Auto-Consulting[Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.autoconsulting.com.ua/article.php?sid=37105>.

СЕКЦІЯ 2. ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ І ВНУТРІШНІХ ЧИННИКІВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ

Бондаренко Ю.Г.
старший викладач
Боцман Ю.С.
студентка

Національний університет «Львівська політехніка»

ПЛАТФОРМИ ЯК ДІЄВИЙ ІНСТРУМЕНТ ПОШУКУ ІНВЕТОРІВ У СФЕРІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

На сьогодні для здійснення ефективної виробничо-господарської діяльності сільсько-господарських підприємств у сучасних умовах особливо актуальною є проблема залучення, мобілізації й ефективного використання інвестицій.

У молодих та досвідчених аграріїв є безліч ідей, щоб покращити свій бізнес, але під час їх реалізації вони стикаються із браком коштів, і постає вже друга проблема – як знайти інвестора. Отож, для сільськогосподарських підприємств особливо актуальною стала проблема вибору та пошуку джерел інвестицій.

Найбільш розповсюдженими є наступні шляхи залучення фінансових ресурсів, такі як: кредитування, будь-яка форма об'єднання з фінансово стабільним підприємством, залучення іноземного капіталу, лізинг, внутрішні інвестори, інші.

Останнім часом, набирають популярності сучасні методи залучення інвестицій, один з них це – краудфандингові платформи. Завдяки таким платформам аграрії можуть знайти для реалізації нового проекту не тільки інвестора, а й можливість розповісти про свої ідеї, що в короткі терміни дозволять залучити потенційних споживачів.

Запорукою успіху для отримання інвестицій є презентація проекту. Під час презентації необхідно лаконічно і стисло подати на розгляд потенційних інвесторів свою ідею, точно вказати, які ресурси і в якій кількості необхідні для реалізації проекту, особливо, зробивши наголос на тому, що отримають інвестори, вклавши ресурси в даний проект.

Провівши дослідження щодо сучасних державних програм розвитку сільського господарства та надання грантів, зроблено висновок, що на сучасному етапі найшвидшим та найбільш вдалим є можливість стати учасником краудфандингової-платформи.

У таблиці 1, зведена інформація з найбільш відвідуваних і результативних платформ сьогодні.

Таблиця 1

Перелік перспективних платформ для пошуку інвесторів в аграрному секторі

StartMaster	Вперше у місті Хмельницькому відкрито Краудфандингову платформу StartMaster. Це дає можливість реалізувати ідеї шляхом залучення платформою інвестицій через інтернет-ресурс [1].
Donate Agro (AgroTalks)	Використання Donate Agro передбачає розміщення агропроектів різної спрямованості від технологічних до соціальних; гнучку модель фінансування, при якій є можливість отримати гроші, навіть якщо фінансова мета кампанії не досягнута; а також привернення уваги громадськості до проблеми, яку проект вирішує. Щоб потрапити на краудфандингову платформу необхідно подати заявку на сайті. Після AgroTalks оцінює потенціал і стартап на життєздатність, вивчає документи, аналізує фінансові запити, а самі автори проектів, в разі потреби і бажання, проходять або повноцінну програму акселерації в бізнес-школі, або консалтинг від представників бізнес-середовища, тільки після цього проект розміщуємо на платформі[2].

USAID	Проект USAID «Підтримка аграрного і сільського розвитку», що здійснюється компанією «Кімонікс Інтернешнл Інк». Зацікавлені підприємства можуть надсилати концепції проектів для інвестування діяльності, спрямованої на збільшення доданої вартості у плодоовочевому та м'ясомолочному секторах, впровадження нових технологій переробки та обробки продукції, впровадження міжнародних стандартів якості сільськогосподарської продукції, розширення ринків її збуту[3].
"eSilk Road"	Онлайн-платформа "eSilk Road", створена для взаємодії країн-учасниць Шовкового шляху, дасть змогу залучити інвестиції для українських проектів. Онлайн-платформа служить для Міжнародної торгової палати Шовкового шляху та для її учасників як інтегрована сервісна платформа і сполучна ланка міжнародних і внутрішніх ресурсів для створення набору інвестицій транскордонної торгівлі і логістики, торгових асоціацій професійного консалтингу[4].
Equerest	Інвестиційний майданчик Equerest, на якому підприємці можуть представити свій проект акредитованим інвесторам. Команда Equerest оцінює стартап, допомагає з доопрацюванням фінансової моделі, презентацією та розміщує заявку на платформі у форматі, відповідному для інвесторів. За це сервіс бере плату в \$ 100. Хоча, як повідомили в Equerest, якщо проект є соціально-значущим або має потенціал змінити ринок, то заявку можуть опублікувати безкоштовно [5].

Учасники таких платформ вже досягають поставлених цілей завдяки підтримці одностороннім, прикладом успішності таких платформ є проект «Всебічна стабілізаційна підтримка внутрішньо переміщених осіб та постраждалого населення в Україні», який впроваджувався Міжнародною організацією з міграції (МОМ) за фінансової підтримки Європейського Союзу. В рамках цього проекту понад 5 тис. внутрішньо переміщених осіб і членів місцевих громад отримали підтримку шляхом розвитку мікропідприємництва та тренінгів із самозайнятості. Майже 3 тис. з них отримали гранти на придбання обладнання для різноманітних бізнесів, зокрема кафе, перукарень і салонів краси, малих підприємств у сільському господарстві й текстильній промисловості [6].

Використовуючи краудфандингову платформу для пошуку інвестицій, необхідно брати до уваги, що фінансування є обмеженим в розмірі залученої суми інвестицій, і не підходить для великих проектів, що вимагають істотних вкладень. Але для тих, кому потрібні інвестиції саме для старту бізнесу, то завдяки таким платформам можна знайти як ресурси так і партнера.

Сучасні тенденції на ринках фінансових ресурсів свідчать про те, що використання інформаційних технологій перетворює краудфандинг на дієвий інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку в різних сферах життя суспільства. Завдяки використанню наведених в табл.1 інтернет платформ можливо не лише знайти кошти для реалізації свого проекту, а також залучитися підтримкою одностороннім, що в майбутньому може призвести до плідної співпраці.

1. StartMaster [Електронний ресурс]: Web-сайт. – Режим доступу: www.startmaster.com.ua

2. Платформа розвитку агробізнеса AgroTalks [Електронний ресурс]: Web-сайт. – Режим доступу: <http://agrotalks.com/>

3. Національної платформи МСБ [Електронний ресурс]: Web-сайт. – Режим доступу: <http://platforma-msb.org/usaaid-vidkryvaye-programu-grantiv/>

4. Укрінформ [Електронний ресурс]: Web-сайт. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economics/2115973-investicii-v-ukrainu-dopomoze-zaluciti-esilk-road.html>

5. Веб-платформа UA Modna [Електронний ресурс]: Web-сайт. – Режим доступу: <http://www.uamodna.com/articles/v-ukrayini-zapustyly-platformu-dlya-poshuku-investoriv>

6. Портал “Громадський Простір” – Громадський простір [Електронний ресурс]: Веб-сайт. - Режим доступу: <https://www.prostir.ua/?focus=pereslentsi-na-harkivschyni-rozpochynayut-vlasni-spravy-ta-stayut-povnotsinnymy-chlenamy-hromady>

Віслапу С.С.

магістр

Дзюрах Ю.М.

асистент

Національний університет «Львівська політехніка»

ІНВЕСТИЦІЙНІ РИЗИКИ – УПРАВЛІННЯ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

В умовах ринкової економіки ризик є ключовим елементом підприємництва. Ризик притаманний будь-якій сфері людської діяльності. Це пов'язано з багатьма умовами та чинниками, які впливають на позитивний результат рішення, що приймаються.

Звичайно, ризик асоціює лише з несприятливими економічними наслідками господарювання, що ведуть до втрат ресурсів і прибутку. І в цьому змісті скасування ризику корисно і необхідно. За допомогою вивчення джерел і факторів ризику можна запобігти ризику, виключити його чи піти з ризикової зони.

Інвестиційний ризик – це певна ймовірність відхилення величини фактичного інвестиційного доходу від величини очікуваного доходу. Визначаючи вид ризику, потрібно оцінити його рівень і вплив на загальні результати[1].

Інвестиційний ризик – небезпека потенційної ймовірної втрати грошових ресурсів або неохочення доходів порівняно з прогнозованим показником. Питання ризику в цій сфері розглядається дуже серйозно. Причини інвестиційного ризику можуть бути різні. Одна з них – тривалість інвестиційного циклу від моменту вкладення коштів до часу їх повернення – в такому випадку буде дуже важко зробити прогноз результатів, адже може виникнути безліч факторів як економічних так і політичних та соціальних.

Вчений І.Сазонець виділяє такі види інвестиційного ризику: політичний ризик; загальноекономічний ризик; правовий ризик; технічний ризик; ризик учасників проекту; фінансовий ризик; маркетинговий ризик; екологічний ризик [4].

Залежно від ступеня впливу на фінансове положення виділяють: безризикові інвестиції, інвестиції з допустимим рівнем ризику, інвестиції з рівнем критичного ризику і інвестиції з катастрофічним рівнем ризику[2].

В Україні дуже важко знайти безризикові інвестиції, адже на них впливає безліч факторів. До них можуть відноситись: затримки на початку проекту, відсутність ліцензій, тощо. Якщо це інвестиції з допустимим рівнем ризику, то є можливість створення страхових резервних фондів, що зможуть покрити збитки.

Інвестиції з рівнем критичного ризику трапляються найчастіше. Вони найбільш ризикові, адже тут є можливість втрати не лише прибутку, а й усіх вкладень. Інвестиції з катастрофічним ризиком несуть за собою найгірші наслідки.

Управління інвестиційними ризиками досить складний процес, що вимагає певних знань, і передбачає певну методологію – процедури, які допоможуть визначити ризик та потенційні загрози та можливості на кожній з стадій проекту [2].

Процес управління інвестиційними ризиками включає широкий спектр дій, котрі можуть бути представлені як послідовність наступних етапів:

1. Виявлення ризику, визначення причин його виникнення і ризикових сфер.
2. Оцінка ризику та його аналіз – кількісне визначення витрат, пов'язаних із видами ризику, які були виявлені на першому етапі.
3. Вибір методів (прийомів) управління ризиком.

4. Застосування вибраних методів, мінімізація витрат на здійснення вибраних методів.

5. Оцінка результатів, що включає здійснення постійного контролю за рівнем ризиків із застосуванням механізму зворотного зв'язку.

Для зменшення інвестиційного ризику застосовуються такі основні методи (прийоми) управління ризиком: уникнення ризику – свідоме рішення не наражатися на певний вид ризику; попередження збитків – зводиться до дій, що вчиняються для зменшення ймовірності втрат і для мінімізації їх наслідків; взяття ризику на себе – полягає у покритті збитків за рахунок власних ресурсів; перенесення ризику на інших осіб [1].

Для того, щоб максимально вберегтись від інвестиційних ризиків потрібно зробити план дій, детальний аналіз усіх загроз. Група заходів для профілактики інвестиційних ризиків покликана забезпечити зниження ймовірності їх виникнення.

Диверсифікація – метод, який полягає у розподілі інвестицій між різними непов'язаними між собою проектами. Повинно бути створено портфель цінних паперів, який був би оптимальним як за рівнем прибутковості, так і за ступенем ризику. Диверсифікація є одним з дієвих напрямів подолання та зниження ризиків [3]. Диверсифікація дозволяє уникнути частину ризику при розподілі капіталу між різноманітними видами діяльності.

Хеджування – метод, за допомогою якого можна застрахувати ризик від можливих загроз, збитків. Хеджування полягає у перенесенні ризику зміни ціни з однієї особи на іншу. Потрібно укласти контракт – страхування ризиків зміни цін між стороною, що страхує ризик та стороною що бере інвестиційний ризик на себе [3].

Страхування – метод, найбільш оптимальний. Страхування полягає у перенесення ризиків з особи на страхову компанію. Популярними є майнове страхування, страхування від нещасних випадків та страхування втрати прибутку [3].

У даний час в нашій державі багато проектів знаходяться в зоні інвестиційного ризику. Спричинено це нестабільною економічною ситуацією, коливанням валют, нестабільною політичною ситуацією. Більшість проектів не в змозі пройти весь життєвий цикл. Інвестиційний клімат в Україні є незадовільним.

Широке використання різноманітних форм профілактики і страхування інвестиційних ризиків дає можливість істотно знизити розмір можливих економічних утрат підприємства в умовах нестабільної економіки і часткової зміни кон'юнктури ринку.

Застосування зазначених методів дає змогу знизити рівень інвестиційних ризиків та зменшити наслідки їхнього негативного впливу на фінансовий стан та фінансові результати підприємства.

1. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: Підручник / Т.В. Майорова. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 470 с.

2. Глібчук В.М. Моделювання і оптимізація інвестиційних ризиків на підприємствах в умовах невизначеності / В.М. Глібчук // Інститут менеджменту та економіки «Галицька академія». – 2010. – № 1. – С. 263-269.

3. Хохлов Н.В. Управління ризиком / Н.В. Хохлов. – М.: Юнити-дана, 2007. – 239с.

4. Сазонець І.Л. Інвестування: міжнародний аспект: навч. посіб. для вузів / І.Л. Сазонець, В.А. Федорова. – К.: Центр навчальної літератури. – 2007. – 272 с.

Герасимчук В.А.

магістр

Дзюрах Ю.М.

асистент

Національний університет «Львівська політехніка»

ВПЛИВ ТА НАСЛІДКИ КОРУПЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНУ СИТУАЦІЮ В УКРАЇНІ

Незважаючи на заходи, які проводяться державою для боротьби з корупцією, все актуальнішою ця тема стає для повсякденного життя. Корупція як форма соціальної взаємодії є складним, багатофункціональним явищем, що має свою природу, динаміку, структуру і масштаби. Корупція – це універсальний соціальний феномен, коріння якого сягає в далеку історію. Корупція не асоційована з певним типом політичної свідомості; вона має місце як при репресивних тоталітарних, так і при ліберальних демократичних режимах, а також у політичних системах, керованих аристократичною елітою.

Питанням вивчення корупції як соціально-правового явища отримали свій розвиток у працях українських учених: М. Камлика, М. Мельника, Є. Невмержицького, І. Пахомова, М. Тихомирова і ін. Вагомий внесок у розробку механізмів зміцнення економічної безпеки держави та обґрунтування напрямів і засобів детінізації економіки здійснений такими вітчизняними науковцями, як В. Андрійчук, З. Варналій, Ю. Макогон, О. Мандибуря, А. Мокій, В. Предборський, А. Сухоруков, О. Турчинов.

Корупція сьогодні в Україні має особливості, які відрізняють її від корупції в розвинутих країнах. Без виявлення цих особливостей не можна розробити адекватні заходи протидії їй. Корупція сьогодні в Україні має ту особливість, що це – корупція кризового типу. Зазначений тип корупції полягає в тому, що це корупція, яка: а) породжується кризою сучасного українського суспільства (а не лише недосконалістю кримінальної юстиції), б) здатна поглиблювати кризу українського суспільства, маючи властивість зводити нанівець будь-які політичні, економічні, правові, моральні реформи в Україні. У цьому її загроза для національної безпеки України [1].

Високий рівень корупції в Україні зумовлює низка факторів, а саме: непрозорість діяльності й непізнатність органів державної влади; надмірний вплив окремих олігархічних груп на прийняття державних рішень і кадрові призначення; недотримання законодавства у сфері боротьби з корупцією; недосконалість системи судоустрою; відсутність системності в роботі з виявлення корупції в органах державної влади; складна політична та військова ситуація в країні.

На думку експертів, Україна з усіх пострадянських країн має найоптимістичніші шанси щодо успішної протидії корупції. Однак, для цього потрібні комплексні та злагоджені дії як державної влади, так і громадянського суспільства, оскільки корупція має здатність легко та швидко пристосовуватись до змін.

У світовому Індексі сприйняття корупції за 2016 рік Україна отримала 29 балів зі 100 можливих, що на 2 бали більше за показник минулого року. Про це повідомляє "Transparency International – Україна" [2].

Покращенню позиції у світовому рейтингу CPI (Corruption Perceptions Index) сприяло просування антикорупційної реформи, але відсутність дієвої судової системи та фактична безкарність корупціонерів не дає Україні зробити потужний ривок і подолати 30-бальний бар'єр, що зветься "ганьбою для нації", зазначають експерти організації.

У всесвітньому рейтингу CPI Україна посіла 131 місце зі 176 країн. Цю сходинку із показником 29 балів разом з нами розділили Казахстан, Росія, Непал та Іран.

Найбільше балів Україні принесло дослідження World Justice Project Rule of Law Index, що враховується в побудові CPI. Показник нашої держави в цьому дослідженні виріс на +10 балів в порівнянні з минулими роками. Експерти пов'язують це зі зменшенням використання службового становища в органах виконавчої влади (показник покращився на

14%), в поліції та збройних силах (показник покращився на 6%), але в судовій гілці влади ситуація залишилася тою ж, що і за часів режиму Віктора Януковича [3].

За 2016 рік відкрито 96 кримінальних проваджень за фактами корупції. Корупціонери нанесли Україні збитків на 2 млрд. 997 млн. грн, що в 35 разів більше за аналогічний період.

З березня 2014 року до січня 2015 року цей показник становив лише 85 млн грн. Відповідно збільшився й показник накладених арештів на майно з 13,2 млн. грн. до 83,6 млн. грн.[4].

У звітний період розпочато 896 кримінальних проваджень за фактами корупції, 761 особі повідомлено про підозру, до суду направлено 588 обвинувальних актів, ухвалено 75 судових рішень.

До найбільш негативних наслідків впливу корупції на економіку дослідники відносять:

1. Розширення тіньової економіки. Це призводить до зменшення податкових надходжень до бюджету. Як наслідок, держава втрачає фінансові важелі управління економікою, загострюються соціальні проблеми через невиконання бюджетних зобов'язань.

2. Порушуються конкурентні механізми ринку, оскільки часто у вигравші залишається не той, хто конкурентоспроможний, а той, хто незаконно зміг отримати переваги. Це спричиняє зниження ефективності ринку та дискредитацію ідей ринкової конкуренції.

3. Уповільнюється поява ефективних приватних власників, насамперед через порушення під час приватизації, а також штучних банкрутств, як правило, поєднаних з підкупом чиновників.

4. Неefективно використовуються бюджетні кошти, зокрема при розподілі державних замовлень та пільг. Це ще більше ускладнює бюджетні проблеми країни.

5. Підвищуються ціни за рахунок "корупційних витрат". У результаті страждає споживач.

6. Розширюються масштаби корупції в неурядових організаціях (на фірмах, підприємствах, в громадських організаціях). Це призводить до зменшення ефективності їхньої роботи, а відповідно, знижується ефективність економіки країни загалом [5].

Аналізуючи все вище сказане, можна зробити висновок, що потужний потенціал в економічній, політичній, правовій та соціальних сферах дає надію на покращення ситуації щодо корупції як суспільного явища загалом в нашій країні. Важливим є також те, що при незмінності ставлення людей до питань корупції ризик негативного впливу на національну безпеку збільшується все більше.

1. Клімова С. М. *Запобігання і протидія корупції: навчальний посібник* / С. М. Клімова, Т. В. Ковальова.-Х., 2011-344с.

2. "Українська правда" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/news/2017/01/25/7133397/>

3. <http://www.pravda.com.ua/news/2017/01/25/7133397/>

4. Пресс-служба ГПУ, офіційний веб-сайт <http://www.gp.gov.ua/>

5.

http://pidruchniki.com/10560412/ekonomika/korupsiya_naslidki_vplivu_ekonomiku_ukrayini

ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ І ВНУТРІШНІХ ЧИННИКІВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

На сучасному етапі конкурентоспроможність аграрних підприємств забезпечується переважно нарощуванням наявних ресурсів, впровадження нових технологій, інноваційних трансформацій. Ринкове середовище висуває жорсткі вимоги до підвищення ефективності наявних ресурсів та напрямів розбудови і зміцнення ресурсного потенціалу, зниження затрат на виробництво, підвищення якості товарів. Потрібні якісно нові підходи до керування діяльністю вітчизняних підприємств з метою забезпечення конкурентоспроможності України в умовах Євроінтеграції. Забезпечення діяльності та управління підприємством, а також державне регулювання в економіці потребує обґрунтування планових завдань, контролю їх виконання, об'єктивної оцінки результатів та затрат, тобто розрахунку ефективності та шляхів її покращення.

Економічний розвиток сільськогосподарських підприємств цілковито залежить від забезпечення результатів його діяльності й специфіки витрат, що зумовили їх одержання, виявлення причинно-наслідкових зв'язків між зазначеними процесами.

Для вдосконалення ефективності діяльності аграрних підприємств невід'ємною складовою в першу чергу є відтворення та ефективне використання їх ресурсного потенціалу, який включає матеріальні, нематеріальні, трудові, фінансові ресурси та основні методи управління та організації їх використання.

Проблеми використання ресурсного потенціалу в аграрній сфері постійно перебувають у центрі уваги вчених-аграрників, економістів, політиків, громадських діячів, що досліджують соціально-економічні перспективи розвитку сільських територій. Значний внесок в їх розробку зробили зарубіжні та вітчизняні вчені-економісти: В. Г. Андрійчук, В. І. Богачов, О. А. Бугуцький, Ю. В. Василенко, М. В. Гладій, В. М. Гончаров, Д. Б. Епштейн, І. І. Лукінов, В. Я. Месель-Веселяк, О. Б. Наумов, О. М. Онищенко, Г. М. Підлісецький, В. В. Россоха, П. Т. Саблук, В. О. Свободін, Б. І. Смагін, В. Г. Ткаченко, В. М. Трегобчук, М. М. Федоров, В. Й. Шиян, А. Е. Юзефович, В. В. Юрчишин та ін. При цьому розглядаються як окремі аспекти ефективного використання ресурсів сільськогосподарського виробництва, економічна оцінка ресурсного потенціалу в цілому так і питання підвищення ефективності його використання в сучасних умовах.

Забезпечення економічного розвитку аграрних підприємств формується під впливом цілого комплексу внутрішніх та зовнішніх чинників, вплив яких на економічні процеси проявляється системно, а не індивідуально. До внутрішніх чинників формування конкурентоспроможності підприємства належать: показник прибутковості чи збитковості, тобто фінансовий результат його діяльності, ресурсне забезпечення виробництва, інформаційне забезпечення, яке включає в себе бухгалтерський облік та облікову політику, система управління витратами, їх оптимізація та комплексний аналіз, кваліфікація персоналу підприємства, технологічне забезпечення через стан оновлення техніко-технологічного рівня виробництва, удосконалення структури виробництва, організаційних систем управління ті інші. Серед зовнішніх факторів впливу на економічний розвиток підприємства варто зазначити фактори, що пов'язані з обігом грошей (рівень інфляції), товарів та інформації (маркетингова політика), політичні фактори, що впливають на політичні погляди, соціально-демографічні фактори (рівень та тривалість життя людей, міграційні процеси, ментальність населення певного регіону), конкуренція (концентрація конкурентів), географічні (геополітичне розташування підприємства, клімат та ресурсний потенціал місцевості).

Агропромисловий комплекс є важливим сектором економіки Закарпатської області, який формує близько 20% валової доданої вартості, виробленої всіма галузями економіки.

Галузь створює умови щодо стабілізації цінової ситуації на ринку продовольства, незалежно від зміни зовнішньої кон'юнктури на ту продукцію, що виробляється товаровиробниками області.

Ведення агропромислового виробництва на Закарпатті має свої особливості, відмінні від інших регіонів України, які полягають: – у домінуванні сільського населення у загальній чисельності населення області, яке станом на 1 січня 2016 року налічує 792,3 тис. осіб, що становить 63% від загальної кількості населення області; – трансформуванні земель до приватного сектора внаслідок проведених реформ, внаслідок чого площі землекористування цієї категорії виробників зросли у декілька разів і на початок поточного року за ними закріплено 85% таких земель, у тому числі ріллі 81%; – обмеженості земель сільськогосподарського призначення, область залишається найменш забезпеченою земельними ресурсами сільськогосподарського призначення і в розрахунку на одного жителя припадає 0,32 га сільгоспугідь, у тому числі ріллі 0,16 га. За умови малоземелля (2,1% площ сільгосппризначення держави) ефективність використання земель в області значно вища у порівнянні з іншими регіонами. Щільність умовного поголів'я та виробництво основних видів сільськогосподарської продукції на 100 гектарів відповідної площі у 1,5 рази перевищує показники інших областей [9].

За природними, економічними умовами ведення сільськогосподарського виробництва область поділяється на три підзони: низинну, де розміщено 50,1% земель сільгосппризначення, передгірську та гірську – 49,9%. У низинній зоні вирощується зерно, надранні та пізні овочі, є унікальні умови для розвитку виноградарства і садівництва, розвивається м'ясне та молочне скотарство, такі скороспілі галузі, як свинарство та птахівництво.

Передгірські та гірські райони спеціалізуються на картоплярстві, садівництві та кормовиробництві, м'ясному та молочному скотарстві, розвитку вівчарства [8].

Станом на 2015 рік в області нараховується 99 сільськогосподарських підприємств та 1452 фермерських господарств. За структурою сільськогосподарського виробництва рослинництво займає 51,9%, а тваринництво – 48,1%. Загальна площа сільськогосподарських угідь області 450,9 тис. га з них ріллі – 199,7 тис. га.

За попередніми підсумками у 2015 році фінансовий результат підприємств від реалізації продукції сільського господарства та надання послуг у рослинництві і тваринництві становив 112,1 млн.грн прибутку проти 17,0 млн.грн у 2014 році, рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва (без урахування бюджетних дотацій і доплат) у цілому склав 30,1% проти 7,5% у попередньому році.

Прибутки від виробництва продукції сільського господарства і надання послуг у рослинництві і тваринництві отримали 76,1% підприємств, у середньому на одне підприємство сума становила 3,4 млн.грн (у 2014 році – відповідно 56,0% і 1,2 млн.грн). Водночас, 23,9% підприємств допустили від сільськогосподарського виробництва збитки, сума яких у розрахунку на 1 підприємство склала 0,5 млн.грн (у 2014 році – 44,0% і 0,7 млн.грн).

Індекс обсягів сільськогосподарського виробництва у всіх категоріях господарств за січень-лютий 2017 року 102,9%, у тому числі сільськогосподарських підприємствах – 96,9%, господарствах населення – 103,2%.

За попередніми розрахунками прогнозні показники економічного і соціального розвитку Закарпатської області на 2015-2019 роки у частині агропромислового розвитку матимуть позитивну динаміку розвитку [7].

Протягом останніх років спостерігається зміна напрямів розвитку агропромислового комплексу Закарпаття шляхом реформування великотоварних колективних підприємств, що призводить до їх подрібнення, що в свою чергу має як позитивні – спеціалізація виробництва конкретної продукції, покращення якості, фокусування на екологічно-чистій продукції, так і негативні тенденції – неспроможність малих одиниць агробізнесу відповідати ринковим умовам у конкурентній боротьбі, зменшення обсягу залучених інвестицій.

Розвиток сільськогосподарських підприємств Закарпаття необхідно розглядати в загальнонаціональній системі, що формується одночасно під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників, які в окремі часові проміжки можуть мати прояви синергетичного ефекту.

Підвищення ефективності діяльності аграрних підприємств можна забезпечити шляхом диверсифікації доходів у сільській місцевості, збільшення рівня привабливості проживання в сільській місцевості, виконання програми державної підтримки молодих працівників, покращення конкурентоспроможності продукції сільського господарства на внутрішньому ринку через: технологічне переоснащення галузей аграрного виробництва, поширення застосування ресурсозберігаючих та екологічно-сприятливих технологій та техніки; стимулювання у рослинництві раціонального поєднання органічних і мінеральних добрив, забезпечення державної, регіональної підтримки середніх та малих господарюючих суб'єктів у сільському господарстві, сприяння формуванню дієвих каналів збуту сільськогосподарської продукції.

Виникає потреба розробки ефективної моделі управління сільськогосподарськими підприємствами з врахування усіх внутрішніх та зовнішніх чинників впливу на результат їх діяльності. Подолання негативних тенденцій у розвитку сільського господарства українського села на регіональному рівні сприятиме забезпеченню конкурентоспроможності та економічному зростанню України в умовах євроінтеграційних процесів.

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. — 2-ге вид., доп. і перероблене. — К.: КНЕУ, 2002. — 624 с.

2. Багров В.П. Економічний аналіз : Навч. посіб./ В.П. Багров, І.В. Багрова; Дніпропетровська держ. фінансова академія, — К.: Центр навчальної л-ри, 2006. — 158 с.

3. Бачевський Б. С. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. для студ. вищих навч. закладів / Б. С. Бачевський, І. В. Заблодська, О. О. Решетняк. — К. : Центр учбової літератури, 2009. — 397 с.

4. Внутрішній економічний механізм підприємства: навч. посібник./ За редакцією М.Г.Грецака — К.:КНЕУ, 2001.

5. Данильченко В.О. Вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на ефективність фінансово-економічної діяльності підприємств гуртової торгівлі / В.О. Данильченко // Актуальні проблеми економіки. — 2012. — №1 (127). — С. 133-143.

6. Потенціал сталого розвитку України на шляху реалізації інтеграційного вибору держави: монографія / О.М. Алимов, І.М. Лицур, В.В. Микитенко та ін. — К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. — 520 с.

7. Про сільськогосподарське виробництво в Закарпатській області. [Електронний ресурс]. — Режим доступу:

<http://www.carpathia.gov.ua/ua/539.htm>.

8. Про стан розвитку сільського господарства Закарпатської області. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://carpaty.net/?p=7826&lang=uk>.

9. Статистичний збірник «Сільське господарство Закарпаття за 2010-2015 роки». — Ужгород: Головне управління статистики області. — 2015. №3. — 51 с.

10. Чернецька О.В. Внутрішні чинники у формуванні системи управління фінансовими результатами сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / О.В. Чернецька // Економіка, організація і управління підприємством. — 2014. — №5 (67). — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2014_5_24.

Гойко Т.В.
магістр
Дзюрах Ю.М.
асистент

Національний університет «Львівська політехніка»

ПІДВИЩЕННЯ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРПЛАТИ В РИНКОВИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Мінімальна заробітна плата має важливе значення для українського ринку праці. Її в Україні традиційно розглядали як один із соціальних стандартів, а не як інструмент політики на ринку праці.

В умовах економічної трансформації заробітна плата повинна використовуватися як найважливіший засіб для стимулювання особистості до зростання продуктивності праці, прискорення науково-технічного прогресу, поліпшення якості продукції, підвищення ефективності виробництва для суспільної злагоди.

Складна економічна ситуація не дозволяє державі забезпечити кожному людину на тому рівні, який є необхідним. Особливо в контексті того, що кожного року в Україні стаються ті чи інші фундаментальні зміни, неочікувані соціальні заворушення, переходи на новий політичний курс, тощо. Кожен громадянин України не має впевненості в завтрашньому дні, не знає чого очікувати від майбутнього, дуже важко усвідомлювати, які плани у керівництва держави на рахунок підвищення заробітної плати, та чи взагалі це можливо, враховуючи ту ситуацію, що склалася на сході нашої держави [1].

Новий 2017 рік розпочався з кардинальних змін у фінансовій сфері, а саме в сфері оплати праці. Відтак 1-го січня 2017 року мінімальна зарплата українців зросла вдвічі і вона тепер становить 3200 гривень. Рішення про підвищення мінімальної заробітної плати до 3200 гривень призведе до збільшення фонду оплати праці в економіці в 2017 році на 28,1 млрд. гривень, у тому числі 12,8 млрд. гривень в державному секторі і 15,3 млрд. гривень в приватному секторі. З огляду на той факт, що виплати ці стосуватимуться в першу чергу найбільш вразливих верств населення країни, можна стверджувати що на ці 28 млрд. гривень буде збільшено чистий внутрішній попит в економіці на продукти переважно вітчизняного виробництва [2].

Сплата ЄСВ зросте на 63,1 млрд. гривень, а сплата єдиного податку, що надходить до місцевих бюджетів на 10,3 млрд. гривень. Витрати консолідованого бюджету планується збільшити на 12,8 млрд. гривень, а надходження всіх видів податків зростуть на 73,8 млрд. гривень [2].

Підвищення мінімальної зарплати в Україні до 3200 гривень на перший погляд наближає нас до Європи, куди теоретично рухається наша держава. Рішення про підвищення мінімальної зарплати до 3200 гривень приведе до збільшення фонду оплати праці в економіці 2017 року як в державному, так і в приватному секторах, також позитивно вплине на витрати держави на субсидії, бо після такого підвищення одержувачів субсидій на оплату житлово-комунальних послуг стане у кілька разів менше (оформлення субсидій залежить від доходу).

З одного боку, реалізація цієї ідеї потребуватиме дуже чималих видатків на виплату заробітних плат працівникам бюджетної сфери. З іншого — частково це буде компенсовано за рахунок надходжень від податку на доходи фізичних осіб (в основному, звичайно, до місцевих бюджетів, що також можна вважати позитивом) і відрахувань до Пенсійного фонду від ЄСВ, що мало би вплинути на зростання пенсій і/або скорочення бюджетного фінансування пенсійного забезпечення.

Витрати консолідованого бюджету України збільшаться на 12,8 млрд. гривень, а надходження від збільшення надходжень всіх видів податків зростуть на 73,8 млрд. гривень. Таким чином, "чисті додаткові надходження" до консолідованого бюджету (включаючи Пенсійний фонд) становитимуть 60,1 млрд. гривень [2].

Збільшення "фіскального відсотка ВВП" (зростання рівня податкового навантаження на економіку) становитиме 2,3% ВВП до підсумкових 42,3%. Однак не можемо не визнати, що це матиме мінімальний вплив на рівень споживчої інфляції 2017 року. Згідно з нашими розрахунками, інфляція наступного року не перевищить значення в 8-10%" [2].

Заробітну плату працівникам підняли, а навантаження на підприємців не зменшилось – зросли тарифи на електроенергію, комунальні послуги. З працівників також зросли відрахування: якщо раніше з них вираховували 213 гривні, то тепер – 624 гривні [3].

Що стосується цін на ринку, підприємці мусили на декілька відсотків підвищити відсоток торгової націнки. А у закладах роздрібною торгівлі відсоток націнки майже не піднімався. Обов'язковість сплати ЄСВ призвела до масового закриття ФОПів, дохід яких мав сезонний або непостійний характер. У період з 16 грудня 2016-го по 14 січня 2017-го, за даними Єдиного державного веб-порталу, припинили діяльність 158 тисяч підприємців [1]. Щедра урядова ініціатива ще й стане причиною перевірок, які тепер можуть проводити і органи місцевого самоврядування, правда, після затвердження відповідного Порядку.

Таким чином, підприємство може отримати штраф за неоформлення трудового договору, фіктивне оформлення працівника на неповний день, виплати заробітної плати без нарахувань – у розмірі 96 000 гривень. За недотримання мінімальних державних гарантій в оплаті праці, зокрема і ненарахування індексації – 32 000 гривень. І найбільш шокуючий факт: за недопущення до проведення перевірки з питань додержання законодавства про працю для виявлення неоформлених трудових відносин – 320 000 гривень [3].

Спроба лише адміністративними методами змусити бізнес і населення платити більше податків, швидше за все, натрапить на зростання рівня тіньового сектора в країні. Теорія свідчить про наявність в уряді вибору між політикою підвищення мінімальної зарплати та стимулюванням створення робочих місць. Загалом мінімальна зарплата покликана знизити бідність серед працівників. Вона може посилити позицію малокваліфікованих працівників на ринку праці, оскільки роботодавці змушені сплачувати заробітну плату, не нижчу за мінімальну. Разом з тим, стрімке підвищення мінімальної заробітної плати може призвести до скорочення передусім некваліфікованих працівників. Також необхідно врегулювати питання зі ставками податків і бюджетних платежів, рівень яких прив'язаний до розміру мінімальної зарплати.

Існує ймовірність того, що за рахунок підвищення мінімальної заробітної плати уряд нашої держави хоче зекономити на субсидіях, скоротивши кількість людей, яким їх необхідно надавати. Так, люди отримують більшу зарплату і відповідно зможуть платити за комунальні послуги. У результаті реальний чистий дохід сім'ї може не змінитися або навіть зменшитися.

Отже, з одного боку уряд нашої держави піднімає зарплату, а з іншого отримує їх назад у формі податків і комуналки [3].

1. Кулицький С. Про ймовірні економічні наслідки встановлення мінімальної зарплати в Україні у 3200 гривень з початку 2017 року (Закінчення, початок у № 23) [Електронний ресурс] / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. – 2016. – № 24. – С. 42–50. – Режим доступу: <http://nbuvipar.gov.ua/images/ukraine/2016/ukr24.pdf>. – Назва з екрану.

2. [Електронний ресурс].-Режим доступу: [прес-релізіIMFGroupUkraine](http://www.imf.org/external/press/pr/2016/01/13/1609966/).

3. [Електронний ресурс].-Режим доступу:<http://www.epravda.com.ua/publications/2016/11/3/609966/>

ЕКОНОМІЧНИЙ ТА СОЦІАЛЬНИЙ ВПЛИВ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ

На сьогоднішній день туризм має важливе значення як в економіці, так і у суспільстві, так як туристична галузь є невід'ємною складовою частиною світового ринку й має значний вплив на соціальну сферу. Туризм також сприяє зростанню зайнятості, диверсифікації економіки та підвищує інноваційність національного господарства.

Туризм сприяє збереженню і розвитку культурного потенціалу, веде до гармонізації відносин між різними країнами і народами, збереженню екологічно безпечного довкілля. Крім того, туризм є одним із чинників реалізації зовнішньої політики держави. За даними Всесвітньої туристичної організації (ЮНВТО), частка туризму у світовому ВВП складає близько 10%, а на долю міжнародного туризму припадає 6% загального обсягу світового експорту та біля 30% світового експорту послуг, кожне 11 робоче місце в світі припадає на сферу туризму [5].

Становлення і розвиток туризму як галузі характеризується системою певних показників. Показники розвитку галузі туризму відображають кількісний обсяг реалізації туристських послуг та їх якісну сторону, а також економічні показники виробничо-обслуговуючої діяльності туристських господарюючих суб'єктів (агентств, бюро, фірм, комплексів, кооперативів тощо). Соціальний туризм - одне з основних суспільно-економічних умов розвитку туризму. Тому важливим також є визначення соціального ефекту від туризму.

Розвиток туристичної галузі є однією з пріоритетних сфер економічної діяльності та залежить від політичних, економічних та суспільних факторів. Система показників розвитку туризму включає показники, що характеризують обсяг туристського потоку; стан і розвиток матеріально-технічної бази туризму; фінансово-економічну діяльність туристської фірми; розвиток міжнародного туризму. Зазначимо, що ефективність туризму означає отримання економічного результату від:

- організації туризму;
- туристського обслуговування;
- виробничо-обслуговуючого процесу туристичного підприємства [1].

Економічна ефективність туризму є складовим елементом загальної ефективності суспільної праці. Економічна ефективність розвитку туризму характеризується системою економічних показників, які відображають кількісний обсяг реалізації туристських послуг та їх якісний бік: обсяг туристського потоку; величину туристських витрат; стан і розвиток матеріально-технічної бази; показники фінансово-економічної діяльності [2].

Відповідно до рекомендацій статистичної комісії ООН, для оцінювання загального масштабу економічного впливу туризму можуть бути використані такі показники:

- вироблений дохід від туризму та його частка у валовом національному (внутрішньому) продукті;
- надходження іноземної валюти від міжнародного туризму;
- робочі місця, створені завдяки туризму за такими видами зайнятості: пряма зайнятість на туристичних підприємствах (у готелях, ресторанах, турагентствах і т.п.);
- непряма зайнятість на підприємствах, що постачають товари і послуги туризму (сільське господарство, рибальство, промисловість);
- генерована зайнятість у вигляді додаткових робочих місць, підтримуваних завдяки витраті доходів, отриманих працівниками прямої і непрямой зайнятості;
- приріст зайнятості в будівництві туристичної інфраструктури [4];

На думку Колотухи О.В., з метою підтримки та розвитку соціального туризму, його більшої доступності для слабозахищених соціальних груп населення держава повинна законодавчо передбачити для підприємств, закладів та громадян, що займаються розвитком соціального туризму, ряд переваг. Серед них:

- при ліцензуванні у сфері соціального туризму ліцензійний збір не утримувати;
- введення пільгової шкали оподаткування на послуги, що надаються закладами соціального туризму по оздоровленню, туристсько–екскурсійному обслуговуванню, виготовленню та прокату туристського спорядження, а також по податках на майно закладів соціального туризму, на утримання об'єктів соціально–культурної сфери;
- звільнення від оподаткування земель, що зайняті об'єктами соціального туризму;
- при наданні туристських послуг соціального характеру (в системі дитячо-юнацького туризму, туризму людей похилого віку та туризму інвалідів будь-яких послуг) податок на додаткову вартість на туристський продукт перетворювати в соціальну туристську ренту, що не підлягає оподаткуванню, та повністю спрямовується на підтримку та розвиток соціального туризму;
- здійснення безкоштовної цільової сертифікації;
- звільнення освітніх закладів, що готують фахівців соціального туризму, від податку на майно, податку на утримання житлового фонду та об'єктів соціально-культурної сфери;
- звільнення від оподаткування добровільних внесків юридичних та фізичних осіб, в тому числі іноземних, на підтримку соціального туризму;
- встановлення пільгового проїзду для організованих дитячо-юнацьких та студентських туристських груп упродовж усього року [3].

Отже, розвиток туризму знаходиться на етапі, коли необхідно активізувати дослідження традиційних і нових сегментів ринку, попиту споживачів, інформаційних технологій. Ефективне функціонування цієї сфери потребує точних статистичних даних, глибоких досліджень, якісного менеджменту на основі принципів стійкого розвитку. Зростання показників розвитку туризму значною мірою залежить від стану безпеки та захисту туристів. Також потрібно здійснювати подальше спрощення адміністративних та податкових обмежень у сфері туризму. За такого підходу розвиток туризму стимулюватиме розвиток багатьох галузей, безпосередньо з ним пов'язаних. Пріоритетним завданням розвитку туризму є запровадження ефективних методів економічного стимулювання, побудованих на принципах соціального туризму.

1. Біржаков М. Б. Введення в туризм / М. Б. Біржаков; Нац. акад. туризму. 2002. - 318с.

2. Гончар Н. У регіонального туризму є майбутнє / Н. Гончар, Л. Зеленська, О. Афанасьєв // Краєзнавство. Географія. Туризм. – 2008. – №12. – С. 13–15.

3. Колотуха О.В. Соціальний туризм в Україні: проблеми та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / О.В. Колотуха // Культура народів Причорномор'я. - 2009. - №176. - С.125-127. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/kolotuha2.htm

4. Пуцентайло П.Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва [Електронний ресурс] / П.Р. Пуцентайло. – Режим доступу: <http://infotour.in.ua/pucentejlo41.htm>

5. Стратегія розвитку туризму і курортів. Затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 16 березня 2017 р. № 168-р/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmi.gov.ua

Гришина Н.В.

к.е.н.

Змельська Д.В.

Колодруб Ю.О.

Національний університет кораблебудування ім. адмірала Макарова

ТУРИСТИЧНО-РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ МИКОЛАЇВСЬКОГО РЕГІОНУ

В сучасних умовах соціально-економічного розвитку як країни в цілому, так і окремих її регіонів, важливого значення набувають питання ефективного використання потенціалу туристичної сфери, що впливає на формування макроекономічних показників, нарощування обсягів реалізації туристичних послуг, прискорення темпів приросту обороту національного туристичного продукту на внутрішньому і зовнішньому ринках. До того ж, інтеграція України у світовий економічний простір обумовлює необхідність розвитку туристичної індустрії, як одного із пріоритетних напрямків розвитку національної економіки та культури.

Туристично-ресурсний потенціал являється складовою загального потенціалу регіону і відображає його природнокліматичні, соціокультурні, історичні, архітектурні й археологічні, наукові і промислові, видовищні, культові й інші об'єкти або явища, спроможні задовольнити потреби людини в туристичних послугах. Рекреаційно-туристичний комплекс – це типовий міжгалузевий комплекс, оскільки в рекреаційному обслуговуванні, прямо чи опосередковано, беруть участь багато різних галузей і видів економічної діяльності [3].

Оцінюючи потенційну привабливість для розвитку туризму певного регіону, доцільним для врахування спектром вивчення є фактор наявних і перспективних для відтворення туристичних ресурсів. Доцільно розглянути туристичну діяльність Миколаївського регіону та обґрунтувати напрями активізації використання його туристично-ресурсного потенціалу.

Миколаївська область, що входить до складу Причорноморського туристичного району, була заснована за наказом Г.Потьомкіна в 1788 р. і названо на честь Св. Миколи Чудотворця. На початкових етапах будівництва міста зведено будинок Головного командира Чорноморського флоту (нині музей історії суднобудування і флоту); кафедральний собор Різдва Пресвятої Богородиці; Миколаївську церкву; будинок астрономічної обсерваторії; німецьку євангельську лютеранську церкву; будинок Художнього російського драматичного театру. Крім відзначених, з ХІХ ст. збереглися ворота й огорожа суднобудівної верфі, Старофлотські казарми, будинок чоловічої гімназії (зараз – Будівельний коледж) [2].

Цікавим історичним об'єктом Миколаївської області є грецьке поселення VII ст. до н.е. (острів Березань) - одне з перших, знайдених на території Північного Причорномор'я. В історії острів відзначився також тим, що в 1906 р. були розстріляні керівники повстання на крейсері «Очаків». Історію краю відтворюють експонати історико-археологічного заповідника Ольвія (музей під відкритим небом) (с. Парутине); воєнно-історичного музею ім. О. Суворова (м. Очаків). Серед культових споруд краю слід виділити Катерининську церкву ХVІІІ ст. (с. Катеринка) - один з найстаріших храмів Миколаївської області; Миколаївську церкву – Очаківський військовий собор (м. Очаків).

Сучасний розвиток туризму в Миколаївській області є складовою процесу відродження і збереження культурно-історичної спадщини України, який стоїть в ряді першочергових завдань економічного піднесення багатьох країн.

Рекреаційно-туристичний потенціал Чорноморського узбережжя Миколаївської області складається з морських піщаних пляжів протяжністю близько 140 км, джерел мінеральної води з затвердженими запасами до 1 тис. куб. м, запасів лікувальних грязей, особливо Тилігульського і Бейкушського лиманів з геологічними запасами понад 2 млн. куб. м, що створює умови для оголошення даних рекреаційно-туристичних зон, кліматичними та бальнеологічними курортами місцевого і державного значення. Завдяки наявним запасам

родовищ мінеральних вод і лікувальних грязей, можливо організувати лікування близько 140 тис. осіб на рік [2].

В Миколаївській області налічується 74 об'єкти сільського (зеленого) туризму, найбільшими з яких є: ферма «Саванна» (с. Ставки Веселинівського району); Страусина ферма «Кременівський страус» (с. Кременівка Веселинівського району); PRIVAT комплекс риболовлі і відпочинку «Золота Підкова» (с. Кандибине Новоодеського району); Розважальний центр «Козацька застава» (с.мт Костянтинівка Арбузинського району).

Але, незважаючи на такий значний туристично-рекреаційний потенціал Миколаївщини, туристичні потоки в цьому регіоні останніми роками значно скорочуються (табл. 1) [1].

Таблиця 1

Динаміка туристичних потоків в Миколаївській області, осіб

Роки	Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності області – усього	Із загальної кількості туристів			Кількість екскурсантів
		іноземні туристи	туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон	внутрішні туристи	
2000	34536	4640	556	29340	17520
2001	60414	7370	922	52122	21576
2002	62990	9020	1266	52704	16000
2003	84882	11312	1518	72052	19186
2004	61355	11896	2572	46887	23586
2005	53802	8282	3188	42332	20861
2006	48689	4134	5508	39047	18005
2007	58082	6422	6860	44800	21635
2008	54271	5156	7935	41180	19659
2009	33147	3415	6782	22950	10346
2010	36000	4763	7211	24026	11525
2011	27934	3973	8479	15482	2238
2012	20375	4179	9290	6906	326
2013	19003	5108	9362	4533	2263
2014	9148	–	7582	1566	1049
2015	7464	–	6631	833	577

Як свідчать статистичні дані, що з 2000 по 2007 роки загальна кількість туристів стабільно зростала, проте з 2008 року, їх чисельність почала скорочуватися, і вже у 2015 році була майже у 5 разів меншою, ніж на початку 2000 р. Зокрема, така ситуація склалася і з внутрішнім туризмом. А от що стосується іноземних туристів, то протягом 2000-2013 років їх кількість залишалася приблизно на одному рівні, окрім значного припливу туристів у 2002-2004 роках. За останні 2014-2015 рр., спостерігається значне зменшення як іноземних, так і внутрішніх, туристів, які бажали б та мали можливості відвідати природно-рекреаційні та історико-культурні місця Миколаївщини.

Поряд з цим, важливими факторами розвитку туристичної галузі Миколаївської області на сучасному етапі є природно-рекреаційний та історико-культурний потенціал, продовження розвитку та подальшого вивчення якого є головним завданням управління з питань зовнішніх відносин, зовнішньоекономічної діяльності, європейської інтеграції, туризму і курортів Миколаївської облдержадміністрації. На сьогоднішній день, у складі підрозділів Міської ради немає, не те щоб управління, але навіть окремого відділу по туризму. Хоча, у квітні 2016 року з'явилося Агентство розвитку Миколаєва, але поки незрозумілі його функції, так як результатів роботи немає [2].

Слід відзначити, що на сайті Миколаївської обласної державної адміністрації, в розділі соціально-економічного аналізу, в частині сильних і слабких сторін у підрозділі можливостей, туризм на сьогоднішній день стоїть на 11 місці з 12-ти [2]. І це, незважаючи на

те, що в області налічується близько 6 тисяч пам'яток історії, 4,5 тисячі пам'яток археології, понад 60 пам'ятників монументального мистецтва і майже 150 пам'яток архітектури.

Серед основних проблем розвитку туристичної індустрії Миколаївського регіону слід відзначити наступні:

- недостатня кількість якісних туристичних продуктів;
- відсутність курортів місцевого і державного значення;
- низький рівень інформаційної платформи розвитку туристично-ресурсного потенціалу області;
- відсутність мережі об'єктів індустрії розваг;
- нерозвиненість в більшості районів області готельної інфраструктури та придорожного сервісу;
- необхідність інформаційної підтримки об'єктів історико-культурного і природно-рекреаційного значення;
- недостатня кількість центрів сільського (зеленого) і екологічного видів туризму.

Варто також відзначити, основні напрями використання туристично-ресурсного потенціалу Миколаївського регіону, якими є: розробка законодавчої бази щодо державної підтримки розвитку туристичного бізнесу; впровадження інноваційних заходів, спрямованих на зменшення антропогенного впливу, запобігання забруднення середовища; підвищення якості обслуговування за рахунок висококваліфікованого персоналу; виконання заходів при реалізації стратегії розвитку туризму; сприяння розвитку «зеленого» туризму; реалізація інвестиційних проектів з розвитку інфраструктури туристичного бізнесу в Миколаївському регіоні.

Отже, підвищення ефективності використання туристично-ресурсного потенціалу, залучення інвестицій у туристичну та суміжні галузі, виступають інструментами досягнення завдань соціально-економічного розвитку регіону. Туристична індустрія має максимально використовувати не тільки історико-культурну спадщину, а й природні ресурси краю, можливості місцевого населення, сприяти формуванню нових традицій, інтегруватися до мережі туристичних маршрутів у межах Південного Причорномор'я. Розвиток різних видів туризму дозволить зменшити негативний вплив сезонності, для чого слід розвивати як літні, так і зимові види туризму, що забезпечить зайнятість населення в галузі туризму протягом усього року, що сприятиме вирішенню соціальних проблем і досягненню економічного розвитку регіону.

1. *Офіційний сайт головного управління статистики Миколаївської області // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mk.ukrstat.gov.ua/>*

2. *Миколаївська обласна державна адміністрація. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mk.gov.ua/>*

3. *Миронов Ю.Б. Сутність та чинники сталого розвитку туризму в регіоні //Ю.Б. Миронов / Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.11. С. 117-122.*

4. *Стратегія розвитку Миколаївської області на період до 2020 року // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mk.gov.ua/ua/economy/strateg>.*

5. *Thompson A. A., Strickland A. J. III. Strategic Management: ConseptandCases. 4-th ed. UniversityofAlabama, BusinessPublicationInc., Plano, Texas.*

Гураль М.М.
студентка
Максимчук Я.С.
к.е.н., асистент

Національний університет «Львівська політехніка»

РОЛЬ ДЕРЖАВИ У СИСТЕМІ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

У теперішній час розвиток регіонів України, їхній стан та тенденції, є проблемним питанням державної регіональної політики. Починаючи з 2008 року спостерігалися негативні тенденції в соціально-економічному розвитку більшості регіонів України. Стимулювання економічного розвитку регіонів передбачає використання методів державного регулювання економіки, серед яких виділяють податкове та бюджетне регулювання. Роль держави у економічному розвитку регіону все дедалі більше набуває вирішального значення, оскільки серед основних показників, які характеризують соціальні та економічні тенденції розвитку регіону, першочергову увагу слід приділити системоутворюючим, що більшою мірою впливають на умови його життєдіяльності. Одним із таких показників є фіскальне забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів.

Дослідженням впливу держави на економічний розвиток та удосконалення фіскального механізму стимулювання економічного розвитку регіонів займалися провідні вітчизняні вчені, а саме: А. Даниленко, В. Дем'янишин, О. Василик, В. Опарін, О. Кириленко, В. Тарангул, В. Куценко, В. Федосов та інші. Вивчення теоретичних та практичних досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених дозволяє зробити висновок про недостатній розгляд питань щодо проблем фінансового та бюджетного забезпечення економічного розвитку, а також значного впливу оподаткування.

Фіскальний механізм використовується для регулювання соціально-економічних процесів, що відбуваються в країні, і здійснюється шляхом застосування бюджетних і податкових заходів [1]. Роль і місце бюджетно-податкового регулювання в системі державного регулювання економіки залежить від трьох основних чинників [2, с. 98]: ролі держави в регулюванні економічних процесів, чутливості економічного середовища до змін у сфері фіскальних відносин і тієї частини національного продукту, рух якої опосередковується державою за допомогою фіскальних інструментів. В Україні, як стверджують науковці [3, с. 8], так склалося історично, що регулювання соціально-економічного розвитку регіонів формувалося в контексті реформування державного управління, що було побудоване на жорсткому адміністративно-командному плануванні, що і привело до недосконалості вітчизняної системи фінансового стимулювання розвитку регіонів.

Отже, роль держави у системі стимулювання розвитку регіону є значною, оскільки тенденція до соціально-економічного спаду українських регіонів за останні роки спричинена із-за нерационального розподілу державних фінансових ресурсів та недосколаті бази оподаткування.

1. Тарангул В.І. Бюджетно-податковий механізм у системі фінансового стимулювання розвитку регіонів.

2. Кравченко Л. А. Державне фінансове регулювання економіки в умовах ринкової трансформації: дис. ... канд. ек. наук: 08.01.01 / Л. А. Кравченко. – Сімферополь, 2002. – 211 с.

3. Братута О. Загальна характеристика та оцінка нормативно-законодавчої бази системи регулювання регіонального розвитку в Україні / Олексій Братута // Регіональна економіка. – 2005. – № 1. – С. 7–13.

КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ЖИТЛОВОГО ФОНДУ

Інвестиційне забезпечення формування житлового фонду в Україні залежить від значного переліку факторів. При цьому слід констатувати, що переважна більшість чинників економічного, політичного, нормативно-правового, соціального характеру мають негативний вплив на розвиток будівництва та розширене відтворення житлового фонду. Військово-політична ситуація в Україні, зростання попиту на соціальне та доступне житла з боку внутрішньо-переміщених осіб, девальваційні та інфляційні процеси, відтік іноземних інвестицій та складність отримання кредитних ресурсів не сприяють вирішенню житлових проблем населення та ефективній реалізації державної житлової політики.

Аналізування літературних джерел та вивчення практичних аспектів формування житлового фонду дали змогу розвинути класифікацію факторів впливу на інвестиційне забезпечення формування житлового фонду. Їх згруповано за змістовою ознакою на фінансово-економічні, ринкові, адміністративно-правові, соціальні, військово-політичні.

До фінансово-економічних відносяться: рівень реальних доходів на душу населення; рівень відсотків за іпотечними кредитами; нестабільність національної валюти; рівень нагромаджень населення; стан розвитку економіки; рівень інфляції; рівень зайнятості; обсяги бюджетних коштів, що спрямовуються на інвестування житла; оподаткування операцій з нерухомістю; оподаткування нерухомості; наявність механізму субсидій на утримання житла; рівень економічних ризиків.

Серед ринкових виділено: ціни на житло; пропозиція житла; попит на житло; конкуренція серед забудовників; кількість посередників у процесі інвестування; рівень розвитку фондового та страхового ринку.

Адміністративно-правові включають: державні та регіональні програми розвитку соціального житла; організаційно-методичні, містобудівні, технічні, кошторисні, з охорони праці, з пожежної безпеки, санітарні нормативно-правові документи; стабільність нормативно-правової бази; правові механізми захисту інвесторів; прозорість процедур відведення земельних ділянок під забудову; чіткість процедур визначення та реєстрації прав власності; уніфікування процедур оцінки вартості майна; спрощення узгоджувальних процедур; рівень корупції.

До соціальних віднесено: частка соціально-незахищеного населення, що потребує житла; ставлення до власності; розвиток шахрайства у сфері нерухомості; рівень соціального захисту.

Нажаль, впродовж останні років в Україні значний вплив мають військово-політичні фактори, а саме: політична стабільність та військові загрози чи дії.

Варто зазначити, що кризові явища на ринку нерухомості виникають циклічно та систематично. Причини можуть бути різні, зокрема: наявність надмірного попиту на житло, різке падіння економіки та виведення інвестицій з будівельного сектору, нестабільність економічної ситуації, нестача грошей в економіці тощо. У таких умовах ключовим завданням державної житлової політики є формування стійких резервних та страхових механізмів, спрямованих на забезпечення стабільності розбудови житлового сектора з метою вирішення житлових проблем. Отже, дослідження груп факторів впливу на інвестиційне забезпечення формування житлового фонду створює всебічну аналітичну базу для потенційних інвесторів при прийнятті рішень щодо вкладання капіталу у формування житлового фонду.

Ємелін А.А.

студент

Семін І.Є.

асистент

Національний університет «Львівська політехніка»

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В ЕКОНОМІЦІ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

Соціально-економічний розвиток будь-якого регіону України напряду залежить від величини вкладеного в нього капіталу. Інвестування з боку іноземних суб'єктів дозволяє підприємствам розвиватись більш стрімко. Залучення іноземного капіталу є важливим також через неможливість завжди використовувати вітчизняний капітал, адже інвестор може сприяти не лише у фінансовому плані, а й надавати доступ до різноманітних джерел сировини, сприяти модернізації обладнання тощо.

Важливу роль грає відмінність регіонів у веденні господарської діяльності, пріоритетах і напрямках розвитку, кліматично-природних умовах, розвитку технологій та трудовому потенціалі. Однією з особливостей та переваг західного регіону України, зокрема і Львівської області, є прикордонне розташування. Це пояснюється легкістю проведення інвестиційної діяльності для країн-сусідів, адже саме вони є лідерами щодо вкладення коштів у діяльність і розвиток місцевих суб'єктів господарювання.

Варто зазначити, що Львівська область має широку та розвинену структуру економіки, що охоплює діяльність у сферах сільського господарства, харчопереробній, видобувній, будівельній сферах, машинобудівній промисловості і туризмі. Область розташована на перехресті транспортних і торговельних шляхів, а також є транзитним пунктом для нафтових і газових трубопроводів. Також однією із привабливих рис є добре підготовлена робоча сила, яку можна залучити за досить низьку плату, порівняно з іншими європейськими країнами. [1]

Упродовж 2016 року інвестування в економіку області здійснили суб'єкти з 33 країн світу. Найбільше інвестицій надійшло від партнерів з Польщі – 20,5 млн. дол., а також з Німеччини – 8,7 млн. дол., Австрії – 5,9 млн. дол., Кіпру – 5,4 млн. дол., Туреччини – 5,1 млн. дол., Іспанії та Данії – по 4,0 та 3,6 млн. дол. відповідно. Інвестиції цих країн склали 90,6% від загального обсягу вкладення коштів у регіон.

Варто виділити, що з обсягу прямих інвестицій, які надійшли у 2016 році, найбільша кількість була спрямована на такі сфери як промисловість – 28,8 млн. дол. (49,1% від загального обсягу), фінансова та страхова діяльність – 16,9 млн. дол. (28,9%), транспорт, складське господарство, поштова діяльність – 5,4 млн. дол. (9,1%) та у професійну, технічну та наукову діяльність – 2,9 млн. дол. (4,9%). [2]

На початок 2016 року серед міст та районів Львівщини найбільша кількість прямих іноземних інвестицій спрямовувалась у м. Львів (переважно в машинобудівну, харчову та легку промисловість), м. Трускавець (охорона здоров'я, соціальна допомога, діяльність готелів, операції з нерухомим майном), м. Стрий (машинобудування), Яворівський район (торгівля, ремонт автомобілів, оптова торгівля та машинобудування), Кам'янка-Бузький (легка промисловість), Жовківський (металургійне виробництво, торгівля та ремонт автомобілів, оптова торгівля) та Миколаївський райони (легка промисловість та виробництво неметалевої мінеральної продукції). [3]

В загальному обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку Львівщини з кожним роком зростає, за винятком 2015 та 2016 років, коли розміри іноземних вкладень падали. Дану динаміку можна побачити на рис.1.

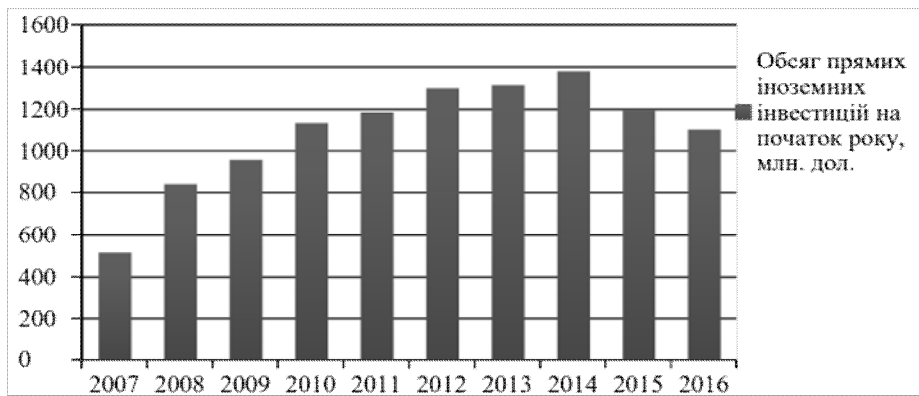


Рис.1. Динаміка прямих іноземних інвестицій в економіку Львівщини

Джерело: [2]

Якщо говорити конкретно по інвесторах, які вкладають свої кошти в місцеву економіку, то важливо виділити таких найбільш потужних з них: компанії РКО ВР S.A. (Польща), (ВАТ «Кредобанк»), IRALKO (Ірландія)(ТЗОВ «Іралко-Україна»), Леоні Ваерінг Системс УА ГмбХ (Німеччина), Фуджікура (Японія), Charmen Investments Limited (Кіпр), Transnational Cargo Limited (Великобританія) (ТЗОВ «Яблуневий дар»), Nestle (Швейцарія) (компанія «Світоч»).

Прямі іноземні інвестиції залишаються відносно невеликою часткою економіки Львівської області. Великі обсяги інвестицій зосереджені переважно в малому та середньому бізнесі і сформовані як спільні підприємства, що зосереджені на внутрішньому ринку України. Великі за обсягом іноземні інвестиції в області становлять здебільшого українські підприємства, що придбані іноземцями з відомими в країні назвами, які діють в сферах харчової промисловості, машинобудування та легкої промисловості.[3]

Безумовно, вкладення іноземними суб'єктами коштів в розвиток економіки області позитивно впливає на добробут місцевого населення. Зокрема, завдяки збільшенню кількості робочих місць для працездатного населення, а також рівень середньої заробітної плати на підприємствах з іноземними інвестиціями є вищий порівняно із українськими суб'єктами господарювання. Крім того, відбувається розвиток підприємств, в які вкладено кошти, через удосконалення технологій, розширення виробництва, покращення якості продукції, що випускається, а також і збільшення податкових надходжень в місцевий бюджет від суб'єктів, які стали проектами інвестиційної діяльності.

Водночас, іноземні інвестори зацікавлені вкладати кошти в українські підприємства, оскільки є можливість виходу на нові ринки збуту власної продукції, здешевлення виробництва через використання дешевшої ніж в Європі робочої сили, вкладення інвестицій з метою отримання дивідендів у майбутньому тощо.

Отже, можна сказати, що західний регіон з роками стає більш привабливим для інвестування, а воно, в свою чергу, сприяє розвитку місцевих підприємств та економіку області загалом.

1. Суха М., Сухий О. Стан та перспективи залучення іноземних інвестицій в економіку Львівської області // Кредоінвест. Додаток до журналу "Наше кредо". — Львів, 2005.

2. Офіційний веб-сайт Головного управління статистики Львівської області [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: www.stat.lviv.ua

3. Вплив прямих іноземних інвестицій на розвиток прикордонних регіонів / М.П.Бутко, О.П.Сосновська [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.investplan.com.ua/pdf/12_2010

URBAN ECOLOGISTICS

In the context of logistical processes, the city is viewed as a combination of economic, social and natural systems composed of many functional subsystems that are open to the outside world. City is a system in which a flow of people, animals, goods, information, and waste are constantly being managed. Logistics, which involves the management processes, handles the coordination of these flows, that is, on the one hand, it deals with meeting citizens' needs and optimizing the performance, and on the other hand, helps resolve conflicts and minimize hazards [5, p. 97].

Cities tend to take care of the environment and improve the quality of life. So we can observe the emergence of an ecological orientation within the concept of urban logistics. In a narrow perspective, its subject is the export and disposal of waste and the city's water, and sewage management. In a broad perspective, it aims at minimizing threats that are putting pressures on the natural and anthropogenic environment, such as waste, air pollution emissions and noise levels.

The tasks of the ecologistics project includes performing the diagnosis of the activities related to collection and disposal waste in an environmentally friendly manner and to propose a model of waste disposal by creating logistics chains that will connect sites of waste generation with sites of waste disposal (process optimization of waste recycling). This task will be based on the concept of the management of waste materials flows, as well as the disposal and recycling of materials which are environmentally harmful. [3, s. 28].

However the major tasks of ecologistics include the formation of logistic processes (transport, storage, production, and utilization) and their management, so that the environmental hazards be minimized [4, p. 303].

Due to the growing stream of waste being generated both by households and by industry, we are going to witness an increase in the volume of flows, managed by ecologistics, in the overall logistics system, which is due to the increasing amount of waste and changes in the system of their disposal. Implementing a sustainable development policy in Poland has brought about changes in the law that make it mandatory to reduce the amount of deposited waste. Ultimately, all the waste generated in the EU countries, including Poland, should be disposed of in the form of recycling or energy recovery.

According to the hierarchy of waste management methods, the primary task is to prevent the formation of waste, then to prepare them for reuse, recycling and other recovery processes, and finally, to perform its disposal [2].

In the sphere of waste disposal, urban ecologistics consists in the creation of logistic chains combining waste generation sites with waste disposal sites. This component of ecologistics includes the following activities [5, p. 98]:

- collection and sorting of waste
- transport and storage of waste
- waste processing
- providing recyclable materials.

However, the real challenge in the area of ecology is coordinating the waste disposal with the sphere of the waste generation and consumption, i.e. optimizing the recycling processes in the economy [5, p. 98].

Entities in the urban economy, mainly those engaged in recovery and recycling, get used products and those that are withdrawn from the market. Within the framework of ecologistics, all waste management activities are carried out, including:

- collection,

- sorting,
- verification,
- waste flow to disposal (recycling, energy recovery) or decommissioning (safe storage or incineration without energy recovery) entities,
- waste monitoring,
- preparation of documentation (reports) and information dissemination.

1. *Biała księga. Plan utworzenia jednolitego europejskiego obszaru transportu – dążenie do osiągnięcia konkurencyjnego i zasobooszczędnego systemu transportu*, (2011), Komisja Europejska, KOM(2011)144

2. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/98/WE z dnia 19 listopada 2008 r. w sprawie odpadów oraz uchylającej niektóre dyrektywy (Dz. Urz. UE L 312z 22.11.2008, str. 3, z późn. zm.)

3. Kolanek Cz. (2011), *Ekologistyka*, [w:] T. Nowakowski (red.), *Systemy logistyczne*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.

4. *Kompendium wiedzy o logistyce*, (2002), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Poznań

5. Sokołowicz M.E., Przygodzki Z. (2016), *Logistyka miejska i transport zrównoważony*, [w:] *Ekomiasto i Gospodarka. Zrównoważony, inteligentny i partycypacyjny rozwój miasta*, (red. nauk.) Nowakowska A., Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Клеп Є.В.

аспірант

Національна академія державного управління при Президенті України

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СТАРОПРОМИСЛОВИХ МІСТ УКРАЇНИ

Розвиток ринкової економіки в умовах тотальної глобалізації призвів до жорсткої конкуренції між містами та регіонами, зокрема старопромисловими. Помітні диспропорції розвитку міст в сукупності з низькою конкурентоспроможністю українських підприємств стримують розвиток економіки країни та перешкоджають входженню в групу країн-лідерів. Одним із факторів, які мають вирішальний вплив на диференціацію рівня розвитку старопромислових міст і гальмують розвиток країни, є наявність великої кількості міст, які не можуть впоратися з глобальними економічними змінами і стають вразливими, втрачаючи конкурентоспроможність.

Для визначення стратегічних напрямів розвитку старопромислових міст був проведений порівняльний аналіз зарубіжного досвіду розвитку і відновлення старопромислових міст, що дозволило виділити основні стратегічні кроки регіональної влади щодо цих міст в залежності від їх типу, географічного положення і виникаючих проблем соціально-економічного розвитку.

Стратегія адаптації до зовнішнього середовища базується на розвитку існуючої промисловості в місті, посилення профільної промислової спеціалізації, оновленні виробничої та управлінської системи містоутворюючих підприємств. Стабільні старопромислові міста знаходяться в перехідному стані і можуть в результаті стрімкого економічного зростання перейти в групу ефективних старопромислових за рахунок високої продуктивності праці або, навпаки, ті міста, в яких продуктивність праці низька, мають ризик потрапити в групу вразливих [2]. Ця стратегія є найбільш оптимальною через наявність достатньої кількості фінансових ресурсів, які надходять від зосереджених у них конкурентоспроможних промислових галузей, які слабо піддаються кризовим явищам.

Інноваційна стратегія базується на розвитку принципово нових для території високотехнологічних, екологічних галузей. Одним з напрямків її реалізації є створення

диверсифікованих інноваційних кластерів. Крім зміни структури виробництва, стратегія стосується змін міського простору і державного управління містами, а також розробки спеціальних програм підвищення кваліфікації і перепідготовки фахівців. Фінансово стійкі інноваційні міста, розташовані в ефективних старопромислових регіонах, відносяться до групи найбільш конкурентоспроможних [1]. Регіони концентрації таких міст володіють як фінансовими, так і трудовими високопродуктивними ресурсами. Самим оптимальним стратегічним напрямком для них є вибір інноваційної стратегії розвитку за умови побудови системи управління і виробництва так, щоб містоутворюючі підприємства могли оперативно реагувати на виникаючі зміни у зовнішньому середовищі, покращуючи як фінансові, так і якісні і технологічні показники. Паралельний розвиток сфери послуг дозволить урізноманітнити економічну базу міста і знизити залежність бюджету від промислового виробництва, а також підвищити якість життя населення в цілому. Отже, відсутність інновацій у промисловості істотно знижує конкурентоспроможність і свідчить про неефективність системи управління провідних підприємств, про їх неготовність використовувати більш досконалі, сучасні технології і конкурувати з іншими підприємствами даної галузі.

Стратегія орієнтації на сферу послуг безпосередньо пов'язана зі зміною структури економіки та зміщенням акценту у сферу культури, освіти та туризму. При правильному підході в будь-якому місті можуть бути знайдені нетрадиційні способи міського розвитку, які полягають у “перетворенні недоліків у переваги”. У багатьох містах світу старі промислові підприємства перетворюють в об'єкти туристичної привабливості [4, с.150]. Сфера послуг, в тому числі туризм, дозволяє при найменшому обсязі витрачених матеріальних ресурсів оперативно поповнити дохідну частину бюджету міста. У разі песимістичного сценарію стратегічного розвитку міст даної групи найбільш економічно доцільним може виявитися їх розселення і переселення жителів у більш благополучні райони того ж регіону.

Стратегія розселення застосовується для найбільш неблагополучних районів і міст. Основна ідея стратегії розселення полягає в ліквідації всіх виробництв і частковому або повному переселенні жителів у більш благополучні райони, при збереженні частини виробництв на вахтовому режимі [4, с.151].

Стратегія дотування й субсидіювання найменш ефективна для міського і регіонального розвитку, але вона часто застосовується для підтримки старопромислових міст України при повному занепаді промисловості, нестабільній соціально-політичній ситуації і відсутності інших драйверів економічного зростання [3, с.35]. Дана стратегія не стимулює міста шукати нові шляхи розвитку і застосовувати ефективні механізми розробки і реалізації соціально-економічних програм та політик, а витрачає обмежені ресурси на підтримку неефективної структури економіки. Отже, відбувається імітація розвитку за рахунок збільшення фінансових вкладень у соціальну сферу. Ця стратегія фактично перетворює старопромислові міста в зону “житла і споживання”.

Таким чином, стратегія розвитку старопромислових міст має бути спрямована на вивчення стану ресурсів старопромислових міст та виділення серед них “точок зростання”, де в подальшому повинен бути запущений реінжиніринг бізнес-процесів для оперативного реагування на потенційно можливі зміни у зовнішньому середовищі, а також з метою впровадження сучасних технологій.

1. *Cumbers A. Divergent Pathways in Europe's Old Industrial Regions? Centre for Public Policy for Regions (CPPR) University of Glasgow / A. Cumbers, K. Birch [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gla.ac.uk/media/media_7325_en.doc.*

2. *Liefooghe C. Services: The Future of Industry? From coalmining and textile industries to environmental services and distance selling in the Nord-Pas-de-Calais Region – France / C. Liefooghe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.staff.ncl.ac.uk/p.s.benneworth/oirs/liefooghe.pdf>.*

3. Глonti К.М. Старопромышленные регионы: проблемы и перспективы развития / К.М. Глonti // Регионология. – 2008. – № 4. – С. 27-39.

4. Стратегия развития старопромышленных городов: международный опыт и перспективы в России / И. Стародубровская [и др.] – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2011. – 248 с.

Колесник О.О.
старший викладач
Перонкова Д.С.
студентка

Одеський національний університет імені Мечникова І.І.

РЕГІОНАЛЬНІ БАНКИ РЕКОНСТРУКЦІЇ ТА РОЗВИТКУ ЯК ЕЛЕМЕНТ АНТИКРИЗОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Від економічних криз найменше страждають райони з високим ступенем інтеграції і спільними фінансовими ресурсами. На ринку без внутрішніх кордонів, де вільно переміщаються товари, ресурси, капітал, робоча сила, мається сприятливий інвестиційний клімат і більше умов для становлення потужних виробників. У таких умовах збільшується потреба у ще одній фінансовій структурі - регіональному банку.

Регіональні банки розвитку створюються за участю держави. Вони мають чіткі напрямки роботи, доповнюють інтеграцію уряду в економічну та соціальну сфери, підтримують зовнішньоторговельні відносини, надаючи кредити підприємствам малого та середнього бізнесу. Регіональні банки розвитку вносять значний внесок для взаємного зростання країн-членів, допомагають долати негативні наслідки фінансових криз. У таких умовах підвищується роль міждержавних фінансових інститутів. Україна у своєму розвитку зіткнулася з такими проблемами, як і країни Західної Європи у післявоєнний період: із необхідністю реструктуризації промисловості та стимулювання розвитку малого й середнього підприємництва, диспропорцією в економічному розвитку регіонів, концентрацією банківських капіталів в окремих регіонах.

Відправною точкою можна назвати період відновлення економіки після Другої світової війни. У 1949 році в Москві керівники Угорщини, Албанії, Румунії, Болгарії, Польщі, СРСР і Чехословаччини прийняли рішення створити Раду економічної взаємодопомоги (РЕВ). Мета — забезпечити фінансове, науково-технічне співробітництво, сприяти у здійсненні спільних заходів. У наступні роки до нього приєдналися НДР, Монголія, Югославія і Куба. До середини 70-х років РЕВ підтримував стосунки з більш ніж тридцятьма міжнародними установами. Розвиток капіталомістких галузей промисловості у Франції після Другої світової війни призвів до концентрації банківських установ у районах промислового виробництва, що постійно відчували нестачу фінансових ресурсів. Акумулявати фінансові ресурси в регіонах, де базових галузей промисловості не існувало й покликані були регіональні банки. Спочатку це були депозитні банки, сфера впливу яких обмежувалася певною територією, а основна мета діяльності полягала у забезпеченні великих банків, що діяли на той час як регіональні, фінансово-промислових груп фінансовими ресурсами, попит на які зростав. Згодом за підтримки держави депозитні регіональні банки взяли за кредитування дрібних виробників і, таким чином, їхні функції були значно розширені.

В Італії також істотну роль у банківській системі відіграють регіональні банки, у створенні яких активну участь брала держава з метою стимулювання розвитку відсталіх регіонів. У Німеччині, крім трьох банків-гігантів, існує безліч універсальних регіональних банків, сфера діяльності яких, судячи з їхньої назви, обмежена певним регіоном. У тих регіональних банків, які обслуговують тільки населення, кордони сфери впливу позначені особливо чітко. Однак найбільші регіональні банки обслуговують своїх клієнтів — юридичних осіб — і за межами регіону. Регіональні банки Німеччини були утворені після

Другої світової війни на терені філій трьох гросбанків, а їхні операції були чітко обмежені кордонами земель, в яких вони функціонували. Створено їх було з метою зниження рівня монополізації ринку банківських послуг, наближення банків до економіки регіонів, зруйнованих війною.

Серед комерційних банків Швейцарії помітну роль відіграють кантональні банки, діяльність яких сконцентрована у відповідних кантонах. Спочатку кантональні банки лише приймали вклади й надавали іпотечні кредити, але до цього часу вони значно розширили спектр своїх послуг і стали фактично універсальними. Створення регіональних банків для розв'язання певних проблем у різних країнах мало спільну мету — соціально-економічний розвиток регіонів, а значить, держави у цілому. Фінансові ресурси регіональних банків включають статутний капітал, резервні фонди, позики, отримані від спеціальних фондів, створених для пільгового кредитування. Регіональний банк розвитку активно працює у всіх сферах економіки. Але більша увага приділяється пріоритетним галузям країни: сільському господарству, ринку капіталу, енергетики, транспорту і комунікацій.

У статутах усіх регіональних банків задекларовано одну й ту саму мету — надання довгострокової фінансової та технічної допомоги для прискореної розбудови й розвитку конкурентоспроможної економіки регіонів, а також сприяння економічній кооперації та інтеграції у процесах розбудови комплексного регіонального господарства й у вирішенні специфічних регіональних проблем. У статутах усіх регіональних банків вказується і на необхідність розробки стратегії розвитку країни з урахуванням регіональної специфіки, а також прагнення до створення в кожному з них середовища, привабливого для іноземних інвесторів.

Істотною перевагою таких банків є той факт, що вони більш оперативні і краще знають особливості малого та середнього бізнесу. Діяльність останніх залежить від доступності кредитів на місцях. У великих кредитних організацій, звичайно, є відділення в далеких регіонах країни. Але вони зазвичай позбавлені самостійності і виконують тільки технічну роботу по збору документів. А рішення приймається керівництвом у головному офісі, яке може бути не в курсі специфіки регіону та бізнесу. Великі банки воліють уникати важких клієнтів. А практично всі малі підприємці вимагають індивідуального підходу. Регіональні точки готові вникати у бізнес і можуть стати альтернативою у сфері банківського обслуговування для малих і середніх підприємств.

З усього вищезазначеного можна вивести декілька суттєвих положень: на сьогоднішній день в Україні існує велика потреба створення в кожному регіоні фінансово-кредитних установ, які б буди відповідальні за відновлення економіки саме усього регіону у післявоєнний період та виведення держави з важкої та хронічної економічної кризи; нахшталт банків реконструкції в масштабі світової економіки внутрішньонаціональні регіональні банки повинні інтегрувати економічні регіони на національному рівні в контексті співпраці та співробітництва на тлі розвитку пріоритетних галузей. Регіональні кредитні установи повинні розвиватися. У цьому може сильно посприяти НБУ. Необхідно створити форми нагляду, які будуть оцінювати ситуацію за алгоритмом, відмінним від того, який використовується для великих банківських структур. Створення таких банків допоможе запобігти подовженню процесу банкрутства та ліквідації великої кількості підприємств малого та середнього бізнесу.

1. *Корецька Н.І. Модель розвитку регіонального банку // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: наук. зб. Вип 7. Т.1 / за ред. І.Г. Ткачук. – Івано-Франківськ, 2011. –С. 64-67.*

2. *Стойка В.С. Теоретичні підходи до формулювання поняття «регіональна банківська система» та її функцій// Науковий вісник Ужгородського університету.—2010.—№29.— С.327-332.*

Кулиняк І.Я.

к.е.н., доцент

Черкіс С.Т.

студентка

Національний університет «Львівська політехніка»

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА УКРАЇНИ

Проведемо аналіз фінансових результатів та динаміки розвитку підприємств харчової промисловості Львівської області та промисловості загалом (табл. 1).

Таблиця 1

Фінансові результати підприємств промисловості України, Львівської області та харчової промисловості у 2011-2015 роках, (млн.грн.)

	Роки	Чистий прибуток (збиток)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
			у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Промисловість України	2011	31961,6	60,8	82204,1	39,2	50242,5
	2012	2592,4	60,7	67565,4	39,3	64973,0
	2013	-4181,1	62,3	64470,8	37,7	68651,9
	2014	-178730,9	62,4	59910,7	37,6	238641,6
	2015	-188267,9	72,6	75334,3	27,4	263602,2
Промисловість Львівської області	2011	331,0	57,9	1338,0	42,1	1007,0
	2012	-121,8	57,7	1174,3	42,3	1296,1
	2013	435,1	61,0	1678,5	39,0	1243,4
	2014	-3719,1	63,0	1469,2	37,0	5188,3
	2015	-3891,4	73,8	2784,3	26,2	6675,7

Джерело: складено за даними [1, 2]

Проаналізувавши табл. 1 бачимо, що протягом останніх трьох років промисловість України зазнавала збитки, навіть при тому, що більше 60% підприємств протягом аналізованого періоду є прибутковими. Щодо промисловості Львівської області, то спостерігаємо також збитковість у 2012, 2014-2015 рр., при кількості прибуткових підприємств більше 57% протягом аналізованого періоду. Проаналізувавши харчову галузь, бачимо збитковість протягом 2014-2015 рр., при кількості прибуткових підприємств більше 60%.

Проаналізуємо динаміку фінансових результатів підприємств промисловості України та Львівської області протягом 2011-2015 рр. (рис. 1).

Як видно з рис. 1., протягом 2011-2015 рр. промисловість України поступово занепадала та в результаті стала збитковою. Причиною цього стала в основному військово-політична нестабільність в країні та зниження темпів розвитку економіки. Найбільш прибутковою протягом досліджуваного періоду промисловість була у 2011 р. – 32229,9 млн.грн. чистого прибутку, а найбільш збитковою – у 2015 р. – 188267,9 млн.грн. збитку і це числове значення продовжує погіршуватись.

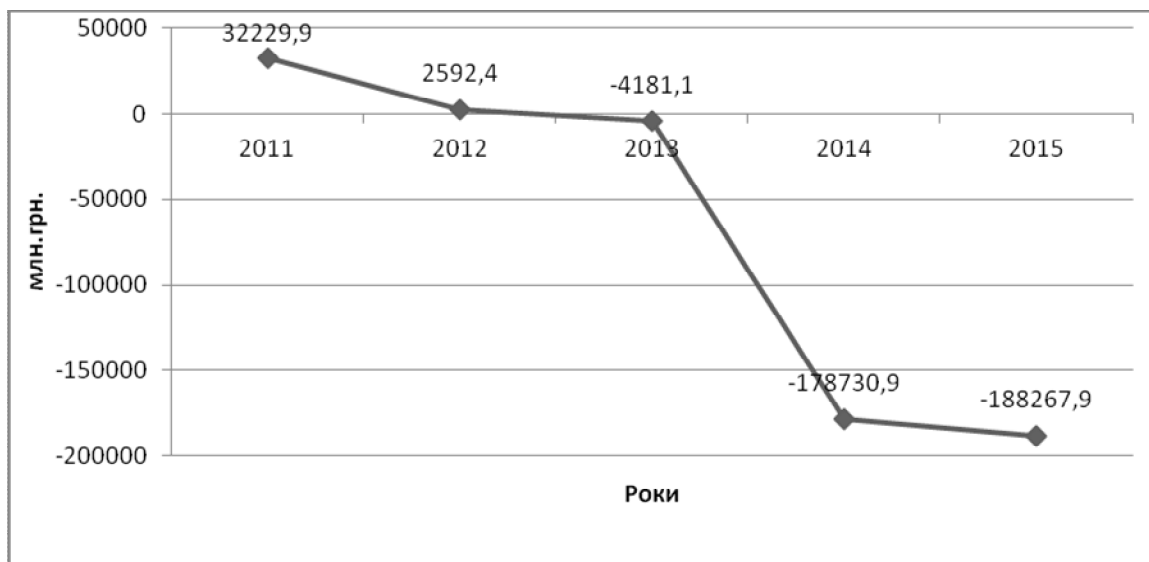


Рис. 1. Динаміка фінансових результатів підприємств промисловості України протягом 2011-2015 рр.

Джерело: побудовано за даними [1]

Порівняємо цю динаміку з динамікою фінансових результатів підприємств промисловості Львівської області протягом 2011-2015 рр. (рис. 2).

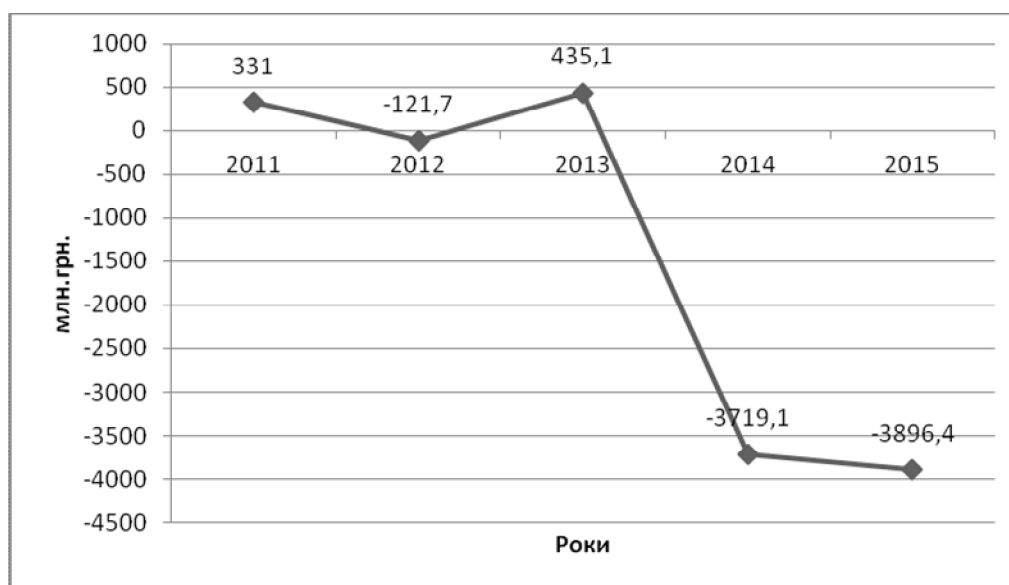


Рис. 2. Динаміка фінансових результатів підприємств промисловості Львівської області протягом 2011-2015 рр.

Джерело: побудовано за даними [2]

Як бачимо з рис. 2, фінансові результати підприємств промисловості Львівської області протягом аналізованого періоду, на відміну від фінансових результатів підприємств України, були як прибутковими (у 2011 та 2013 рр.), так і збитковими (2012, 2014, 2015 рр.). Проте тенденція фінансових результатів Львівської області збігається з тенденцією фінансових результатів підприємств промисловості України – промисловість стає все більш збитковою.

У 2015 році підприємства промисловості Львівської області реалізували промислової продукції в обсязі 53,7 млрд.грн., що становить 3,6% від загальнодержавного обсягу. Серед регіонів України за обсягом реалізованої продукції Львівська область посіла 8 місце. З розрахунку на одну особу населення реалізовано 21,2 тис.грн. промислової продукції. Майже три чверті (72,7%) у загальному обсязі займала продукція переробної промисловості. З видів

діяльності переробної промисловості найбільше реалізовано продукції підприємствами з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (17,1 млрд.грн.) [2].

Індекси промислової продукції України протягом аналізованого періоду мають тенденцію до спадання. У Львівській області у 2015 році спостерігається зростання індексу відносно попереднього року. Загалом значення індексів по області є вищими за загальнодержавні протягом усього періоду, що є позитивним результатом діяльності для Львівської області.

Проаналізувавши рентабельність операційної діяльності промисловості України та Львівської області за даними [1, 2], можна зробити такі висновки:

– спостерігається падіння показника протягом 2011-2015 рр. як по області, так і по країні, проте тенденція до спадання протягом усього періоду лише загальнодержавного показника, обласний показник вказує на високий рівень рентабельності у 2013 році;

– у 2013-2015 рр. спостерігаються вищі значення показника по Львівській області, ніж по Україні, що характеризує позитивно діяльність області.

Аналіз промисловості України та Львівської області показує зниження фінансових результатів діяльності, падіння основних показників діяльності та зменшення кількості підприємств. Основною причиною цього є нестабільна ситуація в країні на сьогоднішній день. Варто зазначити, що у такі важкі часи, промисловість країни потребує рішучих дій для покращення її стану.

1. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Головне управління статистики у Львівській області. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lv.ukrstat.gov.ua>.

Ливдар М.В.

к.е.н., доцент

Ядлош С.І.

студент-магістр

Національний університет «Львівська політехніка»

ПОЗАБІРЖОВИЙ ФОНДОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Позабіржовий ринок цінних паперів є надзвичайно важливим елементом ринку капіталів, оскільки завдяки своїй масовості, розгалуженості та оперативності він наближає фондовий ринок до дрібних інвесторів, створює сприятливі умови для тих компаній, які не включені до котирувального списку і не відповідають суворим вимогам лістингу. Актуальним у сучасних умовах є дослідження особливостей функціонування, стану та розвитку позабіржового ринку цінних паперів України, який може забезпечити економіку країни необхідною кількістю інвестиційних ресурсів.

Сутність позабіржового фондового ринку висвітлене у самій назві – це та частина фондового ринку, що перебуває поза сферою діяльності фондових бірж. Позабіржовий ринок функціонує за допомогою телефонного зв'язку і комп'ютерної мережі. Біржовий ринок доступний тільки солідним провідним у своїх галузях компаніям, тоді як позабіржовий ринок через фінансових посередників може використовувати будь-яка компанія чи фірма. Важливими ознаками позабіржового ринку є: відсутність вказаного місця для укладання угод, самоорганізація та пряме узгодження ціни між покупцем і продавцем [3].

Варто відзначити, що позабіржовий ринок цінних паперів не є альтернативою, а суттєво розширює і доповнює біржовий ринок на первинному і вторинному рівнях. Позабіржовий ринок швидко і оперативно знаходить для інвестора найбільш вигідні об'єкти

вкладання капіталу. До переваг позабіржової торгівлі слід віднести сучасну і прогресивну технологію проведення операцій з цінними паперами, що дозволяє використовувати комп'ютерний пошук; можливість виставляти на торги цілі портфелі цінних паперів; нижчий рівень витрат [1, с. 131].

Щоб уявити стан фондового біржового ринку України потрібно розглянути тенденції його розвитку за останній період часу. Фондовий ринок України характеризується незначною часткою організованого ринку. Частка позабіржового ринку в загальному обсязі торгів на ринку цінних паперів у 2016 році є досить високою – 88% [4]. Обороти коштів позабіржового ринку у 5-10 разів перевищують обороти біржового. Крім того на позабіржовому ринку відбувається 99,5% загального обсягу торгів за акціями. Найбільш активно на позабіржовому ринку торгуються цінні папери, торгівля якими була зупинена на фондових біржах. Порівнюючи ціноутворення на акції на організованому та неорганізованому ринку можна констатувати, що серед цін на неорганізованому ринку значно ширше, а різниця, починаючи з 50% спреда та більше, фактично зростає в геометричній прогресії [7].

Прикладами успішного застосування систем позабіржової торгівлі у світовому просторі вважають позабіржові системи NASDAQ і NMS (США), SESDAG (Сінгапур), COATC (Канада).

Що стосується України, то основна частина торгівлі на позабіржовому ринку цінних паперів України здійснюється за допомогою торговельної інформаційної системи (ТІС), найбільшою є Перша фондова торгова система (ПФТС). До учасників системи відносять торговців цінних паперів об'єднаних комп'ютерною мережею, на терміналах якої вони знайомляться з попиту-пропозицією на певні види цінних паперів, вибирають позиції, які задовольняють їхні вимоги, і укладають відповідні угоди. ПФТС виконує наступні завдання: торгівля акціями в режимі реального часу (виставлення котирування, отримання оперативної інформації про стан ринку, укладення угоди), надання режиму перегляду стану фондового ринку зацікавленим сторонам, здійснення обміну повідомленнями на дисплеях [5].

Роль позабіржового ринку полягає в тому, що він:

- 1) оперативно знаходить для інвесторів найвигідніші об'єкти вкладання капіталу;
- 2) сприяє розвитку фондового ринку на рівні регіонів (областей, районів, міст), виявляючись корисним економічним інструментом для місцевих органів влади;
- 3) створює передумови для прискорення розвитку інфраструктури фондового ринку в країні, зокрема для створення електронних інформаційних каналів і мереж, що забезпечують відкритість процесу випуску й обігу цінних паперів ;
- 4) є сприятливим середовищем розвитку послуг для учасників фондового ринку: інвестиційного консультування, управління портфелями цінних паперів, інших видів діяльності фондових бірж;
- 5) змушує фондові біржі постійно вдосконалювати якість своєї роботи, щоб вистояти в конкурентній боротьбі з позабіржовим ринком [6].

Головною особливістю позабіржового ринку цінних паперів є ціноутворення, яке формується не за допомогою аукціонного способу, а в процесі переговорів дилера і покупця. У переговорах переважно фігурує так звана нетто-ціна, на основі якої не стягується комісійний збір. Дилерська націнка на позабіржовому ринку не повинна перевищувати 5% вартості угоди. [2].

Отже, в процесі свого постійного розвитку позабіржові торговельні системи трансформувалися у високоорганізований механізм торгівлі зі щоденним обігом, який вимірюють мільйонами цінних паперів. На даний момент вони є конкурентами та водночас органічним доповненням фондової біржі. Безліч вчених-економістів та представників реального сектору економіки стверджують про спекулятивну природу угод у межах цих систем, але у цілому можливість перепродажу цінних паперів не лише на біржовому, а й на позабіржовому ринку, доступність позабіржового ринку для широкого кола учасників

роблять фондовий ринок привабливішим для інвесторів і сприяють зростанню реальних інвестицій.

1. Краснова І.В. *Фондовий ринок в Україні: стан та перспективи розвитку* / І.В. Краснова // *Проблеми економіки*. – 2014. – № 1. – С. 129–134 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.problecon.com/pdf/2014/1_0/129_134.pdf.

2. Малишенко К.А. *Сучасний стан ринку цінних паперів: проблеми та перспективи* / К.А.Малишенко // *Ефективна економіка*. – 2014. - №7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/op=1&z=3175>.

3. *Небіржовий ринок цінних паперів України* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.info-library.com.ua/books-text-8041.html>.

4. Офіційний сайт НКЦПФР. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua/fund/analytics>

5. *Позабіржовий фондовий ринок України* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.virtual.ks.ua/students/6522-otc-stock-market-of-ukraine.html>

6. *Ринок цінних паперів і фондова біржа : навч. посіб. для самост. вивч. дисципліни студентами спец. "Фінанси і кредит" / С. В. Черкасова; Укоопспілка, Львів. комерц. акад. - Львів, 2015. - 167 с. - Бібліогр.: с. 165-167.*

7. *Річний звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України за 2015 рік* [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>

Маркович І.Б.

к.е.н.

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

СКЛАДНОСТРУКТУРОВАНІСТЬ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Складність конкурентного середовища функціонування підприємств змушує їх більш уважно відноситися до особливостей формування конкурентних переваг та їх утримання не тільки в межах національної економіки, а й в міжнародному масштабі.

Основними протиріччями, які повинні бути узгодженими сучасними компаніями, є наступні.

По-перше, складноузгодженість між тенденціями інтеграції та фрагментації у виробничій сфері. Не зважаючи на те, що масштабне виробництво чи акумуляція підприємницьких потенціалів в межах однієї структури може мати синергічні ефекти в напрямку зростання якості продукції та зниження витрат, концентрація господарської політики на вузькому збутовому чи виробничому сегменті із нішевими вимогами, які задовольняються невеликими підприємствами, може дати їм можливість стати ланкою складного фрагментованого ланцюжка.

По-друге, нерівномірність розвитку регіонів чи окремих територіальних одиниць лише посилюється. Ця особливість світового простору не зникає, а «підігривається» зростанням розриву в економічному розвитку між країнами-«лідерами» та країнами-«аутсайдерами». Нерівномірність характерна і для регіонального розрізу в межах держави. В цілому це є закономірним процесом, що аналогічний різниці в рівнях конкурентоспроможності підприємницьких структур, які діють на одному ринку. Тому намагання нівелювати цю нерівномірність приречені на поразку. Орієнтир повинен бути поставлений на реалізацію можливостей скорочення темпів відставання регіонів (держав_ із нижчим рівнем економічно-соціальної успішності від регіонів (держав) із найвищим його рівнем.

Т.Палмер, активний прихильник глобалізації, так показує два погляди на нерівність: "Причини, що підсилюють або пом'якшують нерівність у світі, вельми складні, але в твердженні про те, що глобалізація породжує нерівність, є частка істини: розрив за рівнем

життя між країнами з "закритою" економікою і тими, хто дотримується принципів вільної торгівлі, постійно зростає. Втім, альтерглобалізм говорить про іншу нерівність – між людьми, і саме тут вони помиляються. У країнах, що відкрили двері для торгівлі й інвестицій, спостерігається швидке зростання середнього класу, а значить, нерівність між людьми за рівнем доходів не зростає, а скорочується" [1].

По-третє, супротив наднаціональних неурядових організацій та суб'єктів управління національного рівня в питаннях домінування при прийнятті стратегічних рішень держав. Сьогодні уряди держав очевидно є абсолютно неавтономними та такими, що не здатні запроваджувати більшість важливими дій без консультування та узгодження із міжурядовими та неурядовими структурами. Найбільш впливовими організаціями є, безумовно, фінансові та військово-політичні, які здатні суттєво коригувати національну політику багатьох держав, що знаходяться у потенційній або реальній залежності від них.

1. Palmer T. *Globalization is grrreat!* [Електронний ресурс] / T. Palmer // *Cato's Letter : A quarterly message on liberty.* – Fall 2002. – Volume 1. – Number 2. – 8 p. – *Electronic resource.* – Mode of access: World Wide Web: Access: . <https://object.cato.org/sites/cato.org/files/pubs/pdf/catosletterv1n2.pdf> (viewed on April 25, 2017). – Title from the screen

Мірошник Р.О.

к.е.н., доцент

Лазурко М.І.

студент

Національний університет «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

Ринок кондитерських виробів в Україні є одним з найрозвиненіших у харчовій промисловості. Саме тому кондитерська галузь посідає важливе місце в економіці України. Вона є однією з небагатьох галузей промисловості України, яка є самодостатньою, розвинутою та повністю сформованою. Її особливістю є повна орієнтація на кінцевого споживача. Ринок кондитерських виробів вирізняється серед інших великим попитом з боку населення, адже майже усі люди споживають у своєму раціоні кондитерські вироби. Зі зростанням реальних доходів населення його купівельна спроможність зростає, зростає і попит на продовольчі товари, як наслідок, посилюються вимоги до якості виробленої продукції [1].

На ринку кондитерських виробів присутні кілька великих світових концернів – це Nestle (АТ «Львівська кондитерська фірма Світоч»), Kraft foods (АТ «Крафт Фудз Україна»), Western NIS Enterprise Fund (АТ «АВК»), Sigma Bleyzer (АТ «Полтавакондитер»), Trilini International (АТ КФ «Харків'янка»). Решта фабрик в більшості своїй належать колективу підприємства і українським інвесторам [2].

Кондитерський ринок України представлений декількома виробниками – Кондитерська корпорація «Roshen», «Конті», «АВК», Корпорація «Бісквіт-Шоколад», Житомирська кондитерська фабрика «Житомирські Ласощі», Компанія «Nestle», ПАТ «Монделіс Україна» (до 2014 року називалось «Крафт Фудз Україна»), ПАТ «Полтавакондитер», ПрАТ «КФ «Лагода», ПрАТ «Одесакондитер» та ін [2].

У 2015-2016 роках виробництво кондитерської продукції в Україні скоротилося. Основними факторами негативного впливу на кондитерський ринок стала девальвація гривні, падіння купівельної спроможності населення, військовий конфлікт на сході України, а також закриття одного з головних ринків збуту – Росії.

На сьогодні в Україні існує чотири основні проблеми розвитку кондитерської галузі, а саме:

- зниження купівельної спроможності населення, що спричинило знецінення курсу гривні, зростання вартості комунальних послуг, зменшення реальної вартості грошей;
- проблеми пов'язані з ринками збуту – втрата ринку збуту в Росії, не спроможністю знайти нові ринки та канали просування продукції;
- фінансові проблеми, що пов'язанні із коливанням курсу валют, високою вартістю кредитних ставок, зростання вартості енергоносіїв тощо;
- проблеми пов'язані з внутрішньою політикою держави – нестабільна політична ситуація в Україні, бойові дії на сході держави, корумпованість влади тощо.

Однією з найважливіших проблем розвитку кондитерської промисловості в Україні постає відсутність власних коштів на реконструкцію виробництва. Здебільшого ця проблема стосується малих виробників, адже вони є слабо модернізованими, а їхні ринки збуту обмежені. Через це вони не можуть конкурувати з великими виробниками.

1. Шестак О.В. *Сучасний стан та тенденції розвитку кондитерської галузі* / Шестак О.В. // *Серія: Актуальні проблеми розвитку українського суспільства*. - Харків: НТУ «ХПИ», 2013. – No 6(980). – С. 132-137.

2. Дем'яненко К.А. *Тенденції розвитку кондитерського ринку України в сучасних умовах* / Дем'яненко К.А. // «*Young Scientist*» – No 9 (36), september, 2016. – С. 45-50.

Новицька Н.С.

студентка

Пошивалова О.В.

доцент

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО АНАЛІЗУ В ТОРГІВЛІ

Виокремлення управлінського аналізу із загальної облікової системи економічного суб'єкта дозволяє підприємствам більш ефективно управляти ресурсами та витратами, орієнтуючись на кінцеві результати. Управлінський аналіз в торгівлі, вирішуючи питання щодо формування витрат, оцінки ефективності використання ресурсів, формує обґрунтовані управлінські рішення, що в свою чергу сприяє більш ефективному управлінню підприємством в умовах ринкової економіки.

Сфера торгівлі знаходиться в постійному розвитку, а тому потребує вдосконалення управління в організаціях. Питання щодо аналізу в діяльності торговельних підприємств неодноразово висвітлювалось в працях різних вчених, наприклад, Н.С. Шевчук і О.М. Гайдаєнко [1], І.В. Сіменко [3], О.В. Фоміна [6], В.Т. Ушакова [5], Гринів Б. В. [2] та ін. Відтак наявність системи інформаційного забезпечення та інформаційної бази, а також розвиток і розробка нових інструментів і технологій управлінського аналізу набуває особливої актуальності та подальшого дослідження, що допоможе в виявленні та прийнятті більш правильних управлінських рішень на торговельних підприємствах.

Оскільки торгівля являється посередницькою діяльністю з просування товарів від виробників до споживачів, яка може здійснюватися за допомогою оптової чи роздрібною торгівлі, то сфера торгівлі є достатньо великою та має свої риси. Серед особливостей в торговельній діяльності головні можна виділити такі [4]:

- підприємства не займаються виробництвом продукції, а мають справу лише з товарами, придатними для продажу;
- основний результат діяльності – товарообіг, а не виручка від реалізації продукції;
- структурна основних і оборотних коштів відрізняється від структури у промислових підприємствах: вона функціонує у сфері обігу, а не у сфері виробництва. Найбільш важливу роль в оборотних активах відіграють товарні ресурси;

– невелика величина статутного капіталу, відсутність або крайнє низька величина довгострокових залучених коштів, а основними статтями пасивів являються короткострокові кредити та кредиторська заборгованість постачальникам;

– асортимент оборотних активів істотно варіюється, а тому і оборотність у товарів буде різною. Проте вона є вищою, ніж оборотність у промислових підприємствах;

Таким чином в торговельних підприємствах основою управлінського аналізу постає вміння аналізувати витрати обігу, а також достатньо уваги слід приділити аналізу дебіторської заборгованості та управлінню запасами.

Виходячи з цього, можна виділити основні напрямки управлінського аналізу в діяльності підприємств у сфері торгівлі [1]:

– планування циклу закупівель, що означає управління товарно-матеріальними цінностями;

– управління продажами, яке включає маркетинговий аналіз і управління дебіторською заборгованістю;

– планування і контроль витрат обігу.

Отже, загальною метою управлінського аналізу торгової діяльності є пошук резервів підвищення ефективності торгової діяльності.

Основними завданнями аналізу торгової діяльності є:

– вивчення товарообігу, його структури та динаміки, визначення впливу факторів на зміну його об'єму;

– виявлення резервів збільшення обсягу товарообігу;

– контроль за витратами, виявлення впливу факторів на суму і рівень витрат обігу;

– визначення резервів зниження рівня витрат обігу;

– оцінка результатів торговельної діяльності та фінансового стану організації.

Виконуючи перераховані завдання, управлінський аналіз діяльності стає більш важливим знаряддям контролю за роботою на підприємстві в сфері торгівлі, який дієво допомагає дотримуватися режиму економії, а також сприяє ліквідації різних недоліків, поширенню передового досвіду, виявленню і мобілізації невикористаних резервів.

Таким чином, управлінський аналіз являє собою процес, під час якого за допомогою різних аналітичних прийомів дані, отримані з різноманітних джерел інформації (бізнес-плани, бухгалтерська і статистична звітність, тощо), піддаються обробці в результаті чого виявляються причини щодо зміни в стані об'єкту управління та знаходяться варіанти щодо усунення недоліків та поліпшення організації управлінської діяльності на підприємстві.

В сфері торгівлі проведення управлінського аналізу діяльності на підприємстві має свої особливості, напрямки та завдання. Виходячи з цього одним із головних об'єктів управлінського аналізу постає товарообіг за певний проміжок часу, дослідження якого допоможе в підвищенні якості прийнятих управлінських рішень на торговельному підприємстві. Розробка методів і технологій аналізу залежно від виду вищевказаного показника та інших спричинить підвищення оперативності та результативності аналізу, що більш ефективно вплине на управлінні підприємствами в сфері торгівлі.

1. Гайдаєнко О.М., Шевчук Н.С. *Управлінський аналіз: навч. посіб.* – Одеса: ОНЕУ, ротапінт, 2015. - 151 с.

2. Гринів Б.В. *Економічний аналіз торговельної діяльності: навч. посіб. для студ. ВНЗ / Б. В. Гринів. - 2-ге вид., переробл. та доповн. - К. : Центр учб. л-ри, 2012. - 392 с.*

3. Сіменко І.В. *Фінансовий та управлінський аналіз підприємств: теорія та методологія: монографія / І.В. Сіменко, І.В. Гречина, Л.О. Ващенко; М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган – Барановського. – Донецьк: [ДонНУЕТ], 2013. – 346 с.*

4. *Управленческий анализ в торговле, ч.1. - Общая характеристика торговой деятельности как объекта управленческого анализа [Электронный ресурс] — Режим доступу. – URL: <http://economedu.ru/economanaliz/249-analiz-v-torgovle.html?start=16>*

5. Ушакова Т.В., Файзрахманова Г.Р., Янковская Д.Г. *Экономический анализ в отраслях народного хозяйства : Конспект лекций / Т.В. Ушакова, Г.Р. Файзрахманова, Д.Г. Янковская.* – Казань: Казан. ун-т, 2015. – 73 с.

6. Фоміна О. В. *Організація управлінського обліку на підприємстві торгівлі / О. В. Фоміна // Бізнес Інформ.* - 2015. - № 7. - С. 295-299. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_7_47.

Петруха М.О
магістр
Дзюрах Ю.М.
асистент

Національний університет «Львівська політехніка»

РИЗИКИ ЛІЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОСНОВНІ ЗАХОДИ ЗМЕНШЕННЯ ЇХ В УКРАЇНІ

Ризики при лізингових операціях є однією з головних перешкод розвитку лізингового бізнесу в Україні. У лізинговій діяльності ризик прийнято ототожнювати з можливістю втрати частини ресурсів, зниженням планованих доходів або появою додаткових витрат у результаті здійснення певних фінансових операцій. Ризиком можна управляти, використовуючи різні підходи, що дозволяють певною мірою прогнозувати настання ризикової події і вживати заходів щодо зниження ступеня ризику [1].

У країнах з розвинутою економікою управління ризиками базується на результатах наукових досліджень, чого не можливо сказати про управління ризиками в Україні, а це зумовлює потребу в застосуванні більш гнучкого підходу до вирішення цього питання.

Сукупність факторів невизначеності спричиняє появу ризику, сутність якого полягає в імовірності виникнення збитків чи недоодержанні доходів порівняно з прогнозованим варіантом. Питання класифікації, оцінювання, управління та мінімізації ризиків лізингової діяльності розглядаються багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями: А. Аюповим, В. Міщенко, І. Кулиняком, Л. Чернобай, Н. Подольчаком, В. Рошило, Н. Внуковою, О. Дорофеевою, О. Сухенко та іншими. Більшість досліджень стосуються, як правило, аналізу ризиків лізингових компаній.

Чернобай Л.І. та Кулиняк І.Я. [2, с. 325] трактують ризики лізингової діяльності як економічне явище, пов'язане з подоланням невизначеності, випадковості та конфліктності у ситуації неминучого вибору у ході здійснення лізингової діяльності, що може призвести до негативних, позитивних або нейтральних відхилень від поставленої мети.

Горшков М.С. [3] виділяє такі основні способи зниження ризиків, як встановлення кредитних лімітів для лізингоодержувачів; диверсифікація залучених інструментів, співвідношення графіка їх обслуговування з надходженням лізингових платежів; диверсифікація ризиків шляхом розподілу інвестиційного портфелю між різними типами предметів лізингу або шляхом створення дочірніх лізингових компаній, кожна з яких матиме спеціалізацію на окремому виді майна; використання механізмів забезпечення повернення інвестованих засобів (аванс, застава, банківська гарантія, акредитив, розподіл ризиків між лізингоодержувачами та лізинговими компаніями).

Сапожников В.Н. та Осипов А.С. [4] пропонують для мінімізації ризиків лізингової діяльності укладати додаткові договори із третіми особами, найчастіше з постачальником, про наступний викуп чи про повторну реалізацію отриманого об'єкта лізингу. В умовах українського ринку доцільно оцінювати, наскільки платоспроможний цей постачальник, чи інша третя особа. Ці автори також вважають доцільною розробку схем забезпечень лізингових угод. У цьому випадку як гарантійні забезпечення можуть виступати, наприклад, банківські гарантії, векселі крупних підприємств або бюджетних організацій, застави цінних паперів, застави ліквідних товарів, гарантія зворотного викупу постачальником обладнання.

Рошило В.І. виділяє такі види ризику, притаманні лізингу: підприємницький (виробничий, майновий, фінансовий), політичний та природний [5]. Фінансовий вид ризику поділяється на підвиди: кредитний, валютний, страховий, процентний ризику та ризику втраченої вигоди. Стосовно кожного виду ризику автор наводить заходи щодо їх мінімізації.

З боку держави з метою визначення оптимальної моделі розвитку фінансового сектору України на середньостроковий період та формування чітких цілей його реформування через усвідомлення причин нинішнього кризового стану та з урахуванням світового досвіду було розроблено Стратегію реформування та розвитку фінансового сектора України. Стратегія розроблена робочою групою в складі представників Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг, Національного банку України та Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку.

Основними заходами зменшення ризиків лізингових угод можна виділити наступні:

1. Уникнення ризику.
2. Контроль та запобігання (диверсифікація портфеля, моніторинг).
3. Передача ризику (страхування, договір з постачальником, забезпечення лізингової угоди).
4. Оплата ризику (резервування).

Така систематизація заходів мінімізації ризиків лізингової діяльності зумовлена розумінням природи ризиків лізингової діяльності та особливостями економічного розвитку українського ринку фінансових послуг.

Для мінімізації впливу ризиків лізингової діяльності на українському ринку фінансових послуг розроблено та застосовується безліч механізмів впливу на ризик, що зводяться до чотирьох основних груп:

1. Страхування чи резервування.
2. Хеджування.
3. Диверсифікація.
4. Запобігання (відмовленню від пов'язаного з ризиком проекту) чи мінімізація.

Слід виділити ряд причин, що визначають значення сек'юритизації для українського ринку лізингових послуг:

- підвищення конкурентоздатності;
- мінімізація ризиків;
- залучення додаткового фінансування;
- диверсифікованість портфеля;
- поліпшення фінансового стану лізингової компанії;
- розширення клієнтської бази.

Сек'юритизація дозволяє реструктуризувати портфель поточних лізингових угод і одержати фінансування під дебіторську заборгованість у формі майбутніх грошових надходжень за договорами лізингу. Тому можливість гнучкого та більш дешевого фінансування нових лізингових угод є основною перевагою використання даного фінансового механізму [6].

Отже, використання комплексного підходу в аналізі лізингової угоди дозволяє більш точно оцінити ступінь ризику її фінансування. Зниження ступеня ризику може бути забезпечене шляхом його розподілу між учасниками проекту. Ступінь ризику для учасників лізингової угоди можна знизити за рахунок залучення капіталів різних фінансових інститутів. В цілому побудова ефективної системи управління ризиками лізингової діяльності – це складна, багатокомпонентна задача, що залежить як від внутрішніх так і зовнішніх факторів.

1. Дорофеева О. В. Фінансові ризики лізингових компаній України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / О. В. Дорофеева. — Тернопільська академія народного господарства. — Тернопіль, 2004. — 24 с.

2. Чернобай Л. І. Ризики лізингової діяльності: сутність та класифікація / Л. І. Чернобай, І. Я. Кулиняк // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2011. – № 698 : Проблеми економіки та управління. – С. 322-328.

3. Гориков М. С. Управление рисками лизинговых сделок / М. С. Гориков // Аудит и финансовый анализ. — 2007. — № 3. — С. 43—54.

4. Сапожников В. Н. Лизинг : значение, сущность, возможности : учеб. пособ. / В. Н. Сапожников, Е. М. Акимова, А. С. Осипов Московский государственный строительный университет. — М. : МГСУ, 2000. — 92 с.

5. Рошило В. І. Джерела фінансування інноваційного розвитку : монографія / В. І. Рошило. — Чернівці : Книги-XXI, 2006. — 272 с.

6. Лук'янова В. В. Економічний ризик : навч. посіб. / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. — К. : Академвидав, 2007. — 464 с.

Пістун Х.І.

студентка-магістр

Ливдар М.В.

к.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

ФОРФЕЙТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

У сучасних умовах зовнішньоекономічна діяльність України і в тому числі міжнародна торгівля потребує значних джерел фінансування, загострюється проблема необхідності аналізу застосування новітніх фінансово-кредитних технологій, в тому числі заснованих на використанні форфейтингу. Особливої актуальності дане питання набуває на сучасному етапі розвитку економіки України, з метою підвищення ефективності використання експортного потенціалу підприємств здійснення зовнішньоекономічної діяльності в результаті чого збільшиться обсяг світової торгівлі через стимулювання додаткового попиту на ринку зі сторони позичальників.

Отже, форфейтинг - форма кредитування зовнішньоекономічних операцій шляхом купівля спеціалізованою форфейтинговою компанією боргових зобов'язань в експортера без права регресу.

Можемо виділити наступний алгоритм здійснення форфейтингових операцій [4]:

1. У ході переговорів між експортером та імпортером щодо поставки товарів, імпортер просить кредит;

2. Експортер звертається до форфейтера і просить вказати чи готовий форфейтер надати цей кредит і скільки це буде коштувати. На цьому етапі форфейтеру необхідно буде знати: країна імпортера; ім'я імпортера; тип товарів; вартість товарів; очікувана дата відвантаження; умови погашення імпортером; назва банку, який є гарантом імпортера;

3. Форфейтер звертається до експортера із визначеними витратами. На цьому етапі жодна зі сторін не чинить жодних дій;

4. Коли деталі комерційного контракту були узгоджені, але зазвичай, перш ніж він був підписаний, експортер просить форфейтера зобов'язатися придбати боргові зобов'язання (векселі, боргові розписки і т. д.) відповідно до експортної угоди;

5. Для цього необхідна така ж інформація, що і при визначенні умов угоди;

6. Форфейтер випускає зобов'язання, яке буде прийнято експортером і яке є обов'язковим для обох сторін. Це зобов'язання повинно містити: деталі основної комерційної угоди; вид боргових інструментів, які придбані у форфейтера; дисконтні ставки, які будуть застосовуватися; гарантії на сплату і виконання зобов'язань; дата доставки документів експортером форфейтеру;

7. Експортер підписує комерційний контракт з імпортером і поставляє товари;

8. У свою чергу, в разі необхідності, імпортер отримує гарантії від свого банку, який надає їм відповідно до документів, що вимагає експортер, щоб завершити форфейтинг. Цей обмін документами, як правило проводиться в банку, часто з використанням акредитива, для того, щоб звести до мінімуму ризик для експортера;

9. Експортер подає документи до форфейтера, який перевіряє їх і платить за ними відповідно до погодженого зобов'язання;

10. Оскільки ця оплата без права регресу, експортер не має подальшого інтересу до угоди. Форфейтер є тим, хто збирає майбутні платежі від імпортера, і який несе всі ризики неплатежів.

Вперше факторингові послуги були надані промисловій компанії «First National Bank of Boston» в 1947 р. У Західній Європі такі операції проводилися вже в 1970–1980 рр. Форфейтинг як форма кредитування експортних операцій виник в Швейцарії в 1950 - ті роки, яка досі є лідером у застосуванні цих операцій [2]. Саме, у цей період зростають обсяги експорту дорогоцінних товарів з тривалим циклом виробництва, зростає конкуренція на міжнародних ринках тощо. А це в свою чергу зумовлює потребу у додатковому фінансуванні, а отже зростає значення кредитування, зокрема довгострокового кредитування.

З 1 січня 2013 року набули чинності затверджені на засіданні Банківської Комісії ICC в Мехіко Уніфіковані Правила Міжнародної торгової палати щодо форфейтингу (URF ICC), котрі регулюватимуть ринок, що оцінюється більш, ніж у 300 млрд. доларів США на рік. Нові Правила ICC щодо Форфейтингу створюють договірну основу для перетворення цих документів у життєздатні банківські інвестиції [3].

Сьогодні, форфейтинг як інструмент швидкого фінансування експортних операцій використовується компаніями провідних країн світу. В останні роки найбільш активно цю форму кредитування використовують у Китаї. Проте, незважаючи на те, що число форфейтингових угод зростає в усьому світі, на даний час немає офіційних статистичних даних про розмір світового ринку форфейтингу. Однак, дослідження показують, що загальний річний обсяг операцій з форфейтингу становить близько \$ 30 млрд. [1].

В сучасних умовах в Україні нема обставин, які сприяли б застосуванню такої сучасної форми кредитування експорту, як форфейтинг. В Україні форфейтингові операції не набули поширення через високі рівні інфляції. Проте, цей інструмент фінансування експортних операцій у світовій практиці дедалі актуалізується, оскільки дає можливість швидко повертати і залучати кошти в оборот.

Залишається сподіватись, що українські підприємства нарощуватимуть свій експортний потенціал, так як, використання форфейтингу українськими експортерами (на відміну від звичайного кредиту) може підвищити їх конкурентну спроможність, ліквідність, пришвидшити оборотність, скоротити фінансовий цикл діяльності тощо.

1. *Trade forfaiting [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.export.gov/article?id=Trade-Forfaiting>*

2. *Факторинг та форфейтинг у кредитуванні експортно-імпортних операцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ufpp.kiev.ua/factoring-ta-forfeiting-u-kredituvanni-eksportno-importnih-operacij>.*

3. *[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iccua.org/content/nabuli-chinnosti-unifikovani-pravila-iss-shchodo-forfeitingu-tsei-novii-privablivii-instrume>.*

4. *[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://itfa.org/trade-forfaiting/forfaiting-example/>*

Пошивалова О.В.

доцент

Осипова Є.П.

Дюкар К.В.

студентки

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ У ГОТЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ

Конкурентоспроможність готелю -це здатність і можливість засобів розміщення здійснювати діяльність з надання готельних послуг в умовах ринку, а також мати переваги перед готелями - конкурентами і за рахунок цього отримувати додатковий прибуток, що спрямовується як на розвиток готелю і його кадрового складу, так і на забезпечення якісного обслуговування клієнтів готелю [1, с. 17]

Конкурентоспроможність готелю визначається на основі порівняльного аналізу з готелями-конкурентами. При цьому необхідно враховувати часові та просторові межі аналізу, на основі достовірної та об'єктивної інформації. Конкурентоспроможність є результатом, що фіксує наявність конкурентних переваг, без яких неможливе досягнення конкурентоспроможності. Необхідно зазначити, що процес формування конкурентних переваг є дуже трудомістким і вимагає від готелів постійної роботи по вдосконаленню своєї діяльності.

Основними напрямками підвищення якісних показників конкурентоспроможності готелю є впровадження міжнародних стандартів обслуговування, діючих в готельному бізнесі; впровадження сучасних інформаційних технологій, що розширюють доступність готельних послуг; вдосконалення організації всіх циклів обслуговування споживачів готельного підприємства; підвищення кваліфікації персоналу, безпосередньо пов'язаного з організацією основних і додаткових послуг та ін.

До основних напрямів підвищення економічних показників конкурентоспроможності готельних підприємств слід віднести: вдосконалення фінансового менеджменту та підвищення ефективності використання фінансових ресурсів готельного підприємства; удосконалення, прогнозування і бюджетування діяльності готельного підприємства. До основних напрямів підвищення маркетингових показників конкурентоспроможності готельних підприємств слід віднести: вдосконалення комунікаційної політики, просування готельних послуг на ринок, розвиток різноманітних форм співробітництва з організаціями турбізнесу, ЗМІ, конгрес-центрами, великими корпораціями, міжнародними організаціями; удосконалення збутової політики на основі постійного контролю ефективності збутових каналів; вдосконалення ціноутворення на основі аналізу попиту та пропозиції, розробки систем знижок, диференціації цін та інше. Однак, слід зазначити, що при розробці стратегічних та оперативних рішень керівникові необхідно враховувати всі фактори, що впливають на конкурентну позицію готелю; односпрямовані заходи не дадуть бажаного ефекту підвищення конкурентоспроможності.

Конкуренція в готельному бізнесі є ефективним механізмом зниження індивідуальних витрат виробництва готельних послуг, економії всіх видів ресурсів, поліпшення якості обслуговування в індустрії гостинництва, впровадження інноваційних технологій протягом всього циклу виробництва готельних послуг, подальшої диференціації пропозиції в сфері гостинності.

У 2004 році офіційна статистика показує поліпшення готельного бізнесу майже на 20% і справи стрімко поліпшувалися до початку бойових дій на території України.

Підсумки першого кварталу 2017 року показали досить нестабільний стан готелів України. Через політичні зміни, кількість туристів знизилася майже на 50%, що стало причиною різкого підвищення тарифів.

Але маркетологи, всупереч всьому, радять не впадати в паніку, а використовувати таке становище з користю:

- забезпечити туристам безпечні умови проживання;
- спростити процес оформлення віз;
- застосовувати різні заходи по підвищенню комфорту готелю;

Щодо ресторанно-готельного бізнесу України, соціальні опитування, що проводилися з вересня 2016 року по вересень 2017, здивували своїми результатами. Як виявилось, зниження курсу гривні ніяк не позначилося на кількості відвідувань кафе і ресторанів. Тому готелі, які розпоряджаються як невеликими кафе, так і престижними ресторанами, не зазнали практично ніяких збитків.

Ресторанно-готельний бізнес не тільки допоміг уникнути втрат власникам готелів, але і дозволив заспокоїти багатьох громадян, для яких походи в подібні заклади стали єдиною насолодою [2].

1. Жуков, А. В. *Забезпечення конкурентоспроможності готельних послуг на основі застосування ін센тив-програм: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05 / А. В. Жуков ; Держ. університет упр. — М., 2014. — 172 с.*

2. *Мезоекономіка розвитку : монографія / під ред. чл.-корр. РАН Г. Б. Клей нера. — М. : Наука, 2011. — 236 с.*

Шоп'як М.В.

студентка

Завербний А.С.

к.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ КОНКУРЕНЦІЇ НА РЕГІОНИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Конкурентоспроможність є важливим агрегатом для можливості виходу регіональних товарів України на міжнародний ринок. Це достатньо трудомісткий процес, для особливо нашої держави, адже не завжди продукція відповідає європейським стандартам якості, тому в основному до країн Європи експортується сировина, а не готова продукція. Низький рівень конкурентоспроможності можна пояснити умовами, що на європейському ринку українські товари з'явилися порівняно недавно і ще не стали достатньо конкурентними в порівнянні з міжнародними. Підписання угоди між Україною та ЄС про зону вільної торгівлі стало вагомим стимулом для українських підприємств та регіонів в цілому [1]. Це був вагомий крок для нашої держави, потрібно було прикласти достатньо сил для вдосконалення виробництва. У 2016 р. обсяг торгівлі між Україною та ЄС склав 35 923,2 млн. дол. США, з яких 30 635,2 млн. дол. США припадає на торгівлю товарами, а 5 287,5 – послугами [2]. У порівнянні з показниками 2015 р. зросли обсяги експорту наступних товарів: жири та олії тваринного або рослинного походження (77,5%); маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів (52,2%); промислові товари (44,6%); вироби з каменю, гіпсу, цементу (12,9%); полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них (12,7%) тощо. Завдяки зростанню продажів Європейська комісія наростила розмір квот в галузі сільського господарства, але це не означає, що можна розслабитись, навпаки потрібно покращувати якість продукції в усіх сферах [3]. За показниками експорту товарів у 2016 р. в порівнянні до 2015 р., лідерські позиції зі зниження займають Чернігівська, Хмельницька, Харківська області, збільшення спостерігається у Харківській, Хмельницькій, Чернігівській областях [4]. На підвищення рівня конкурентоспроможності економіки країни, перш за все впливає зміна конкретних

статусів регіонів, унаслідок використання ними своїх конкурентних переваг. Регіон зможе отримати статус високо конкурентоспроможного на європейському рівні тільки після підвищення даного рівня в національних межах.

Україна отримала шанс для початку плідної співпраці з ЄС, яка дала можливість виходу на ринок Європи товарів та послуг в більшій кількості і це сприяло розвитку українських регіонів та рівня їх конкурентоспроможності, тому потрібно не втратити цей шанс, а навпаки примножувати, розвивати його своєю працею і надалі.

1. *Конкурентоспроможність регіонів України в контексті адаптації національного виробника до умов глобального конкурентного середовища – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/13104/2/GEB_2015v48n1_Hryniv_L-Regional_competitiveness_of_10-18.pdf.*

2. *Торговельно-економічне співробітництво Україна-ЄС – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-trade>.*

3. *Квоти і не тільки: де Україна може наростити експорт до ЄС – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.euointegration.com.ua/experts/2016/11/8/7057104/>.*

4. *Економічний розвиток у розрізі регіонів України за 2016 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Sotsialno-ekonomichniiRozvitokRegioniv>*

Шпак І.М.

аспірант

Запорізький національний університет

КЛАСТЕРИ МАШИНОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ, ЯК ОДИН ІЗ ШЛЯХІВ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРАЇНИ В ПЕРІОД ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Суперечливі процеси глобалізації ставлять перед Україною нові завдання на шляху її інтеграції в зовнішньоекономічну діяльність. В останні роки намітилася тенденція залучення окремих регіонів в конкурентні відносини як на національному, так і світовому рівнях, що обумовлює актуальність досліджень проблем конкурентоспроможності регіонів і необхідність пошуку ефективних підходів до підвищення конкурентоспроможності як регіонів, так і країни в цілому. Як свідчить досвід багатьох країн найактивніше в них в останні роки використовується кластерний підхід.

В умовах глобальної кризи в світовій економіці активно зростає інтерес до кластерів, як мобільним самодостатнім економічним модулям, які можуть швидко і ефективно реагувати на зміни в навколишньому середовищі. Сьогодні досить актуальною є необхідність в розробці підходів до визначення соціально-економічної ефективності функціонування кластерів в регіоні, визначення ролі кластера в підвищенні конкурентоспроможності регіону, в пошуку ефективних механізмів формування кластерів та вирішенні інших проблем.

У конкурентному ринковому середовищі діють два визначальні чинники: економіка продукту (товару або послуги) і економіка підприємства.

Аналіз функціонування учасників ринку в даний час набуває все більшого значення як в аспекті виробництва того чи іншого товару, так і в характері дій виробничих структур - виробників того чи іншого продукту, який поданий на галузевих ринках. У такому конкурентному середовищі виникає поділ ринку на однорідні групи споживачів, сегментація їх інтересів і, відповідно, сегментація ринку.

В даний час увагу керівників компаній, державних лідерів і фактично всього суспільства практично повністю прикута до проблем, що впливають зі світової економічної кризи. Керівники компаній в умовах, що склалися усвідомлюють, що від інновацій залежить

майбутній успіх їхнього бізнесу, а державні лідери починають розуміти, що в довгостроковій перспективі з інноваціями тісно пов'язаний розвиток міст, регіонів і цілих держав. І навіть в період економічної нестабільності інновації залишаються найважливішим чинником, що визначає відмінність між економічно успішними і відстаючими учасниками ринку. Комплекс основних принципів, дотримання яких необхідно для створення оптимальної інфраструктури кластера: регіон повинен відповідати вимогам, що пред'являються до якості фізичної інфраструктури (електропостачання, транспорт, зв'язок) і державного управління (правове регулювання, політична стабільність). Досягнення мінімального порогового рівня за даними показниками - найважливіша передумова створення кластеру. Важливо пам'ятати, що вдосконалення інфраструктурної бази регіону самі по собі призводять лише до мінімального приросту потужностей в сфері інновацій. Для подальшого інтенсивного зростання необхідний повний комплекс стимулюючих заходів. Після формування інфраструктурної бази центри інновацій повинні визначити для себе пріоритетні завдання з урахуванням сектора, в якому будуть діяти компанії кластера. Проведене дослідження найуспішніших кластерів світу показало, що перш ніж почати активно розширюватися, такі кластери прагнули позиціонувати себе в якості гравців світового класу в будь-якому інноваційному напрямку. Така постановка пріоритетного завдання дозволяла їм цілеспрямовано використовувати дефіцитні ресурси, наприклад, робочу силу і капітал, для розвитку навичок і завоювання довіри інших учасників ринку.

Подальший розвиток таких центрів інновацій - кластерів відбувається за трьома основними шляхами.

1 шлях: Центри інновацій - кластери нерідко використовують великомасштабні цільові державні інвестиції, спрямовані на розвиток певних перспективних секторів і дають кластерам відчутну підтримку на початкових етапах становлення. Підтримка може надаватися в різних формах, включаючи субсидії, тимчасове звільнення від сплати податків і прямі інвестиції. Багато кластерів знаходили таку модель розвитку привабливою. Однак реалізувати таку модель на практиці, як свідчить історичний досвід, дуже складно. Проблема полягає в тому, що державні інвестори часто не здатні грамотно визначити найбільш перспективні сектори, не можуть створити стійку систему стимулювання і забезпечити ефективний перехід кластера на наступний етап, на якому відпадає необхідність у державній підтримці.

2 шлях: На цьому шляху розвитку регіони виявляють свій творчий хист залучати до співпраці солідні компанії (в т.ч. закордонні), зацікавлені у використанні переваг місцевого ринку (наявність недорогий висококваліфікованої робочої сили або можливості виходу на більші ринки в регіоні). Якщо така співпраця виявляється успішним, то кластер отримує можливість розвиватися і з часом збільшувати додану вартість, змінюючи свою спеціалізацію з виробництва на базове проектування і надалі на конструювання і розробку інновацій.

3 шлях: Цей шлях характерний для регіонів, в яких зосереджена велика кількість висококваліфікованого персоналу. Такі центри інновацій для досягнення економічного успіху прагнуть використовувати переваги технічної переваги. Однак, вибір такого шляху розвитку рідко буває вдалим.

Аналіз представлених трьох шляхів розвитку кластерів показує, що в різних секторах економіки для розвитку інновацій вирішальне значення мають різні за своєю природою фактори. Загальним фактором є наявність кваліфікованих кадрів, що спеціалізуються у відповідних областях. Для того, щоб регіон перетворився на справжній центр інновацій, він повинен стати привабливим в очах іноземних фахівців міжнародного рівня. Щоб забезпечити зростання нових центрів інновацій - кластерів на етапі їх становлення, необхідно зосередити зусилля для кожного з них в одній певній галузі. У міру їх подальшого розвитку виникає необхідність в розробці нових напрямків бізнесу, в тому числі в нових секторах економіки. Диверсифікація необхідна для виживання кластерів в довгостроковій перспективі: вона дозволяє пережити неминучі спади, що зачіпають окремі сектори, і дає поштовх до

безперервного оновлення. Молоді компанії, що займаються розробкою і впровадженням інновацій, зазвичай виникають в суміжних галузях. Іноді кластери залучають з інших регіонів нових гравців, які прагнуть скористатися перевагами місцевої інфраструктури та кадровим потенціалом регіону. Для підтримки первинного зростання кластера необхідно створення інфраструктури, що відповідає основним потребам ринку, і формування системи стимулювання взаємодії.

Ідея кластерів, як модель конкурентоспроможності економічного розвитку регіонів, отримала широкий розвиток в останні два десятиліття практично у всіх країнах світу, включаючи країни Східної Європи, Південної Америки, Африки, Океанії, не кажучи вже про країни Євросоюзу і США. Кластери стали ефективним інструментом розвитку окремих територій і регіонів, що сприяло підвищенню загальнонаціональної конкурентоспроможності.

Національним проектом має стати постійне збільшення експорту високотехнологічної продукції, а не сировини і напівфабрикатів. Необхідно перевести країну на інтенсивний шлях розвитку, шлях розвитку технологій і інновацій. Одним з головних механізмів підйому економіки країни повинна стати чітка, збалансована програма розвитку інноваційних кластерів [1].

Кластер - це територіальне об'єднання взаємозалежних підприємств різних галузей в межах відповідних промислових регіонів, що спрямовують свою діяльність на виробництво конкурентної продукції світового рівня. Кластери розглядаються як детонатори творчої активності та інноваційності.

Державні органи в розвинених країнах виступають за широку класифікацію кластерів з метою включення в них максимально більшої кількості фірм. Основні види кластерів:

- Конкурентні кластери, де в пріоритеті - лідерство в конкурентній боротьбі;
- Стратегічні кластери, де на першому плані - підйом економіки відсталого регіону;
- Виникають кластери - з високими темпами розвитку;
- Потенційні кластери - з високим рівнем компетенції, яка закладається в підйом економіки регіону;
- Зрілі - з високим рівнем безробіття;
- Стабілізуючі - сприяють диверсифікації економіки і створення робочих місць.

Досвід показує, що в більшості розвинених країн для досягнення певних цілей до питання вибору типу кластерів підходять, керуючись наступною мотивацією:

- Кластери виступають факторами оздоровлення внутрішньоміських економік (комерційна концентрація, унікальна стратегія);
- Розвиток кластерів пріоритетно для підйому високотехнологічних галузей;
- Кластери сприяють активізації підприємницької діяльності в регіонах, які бідують;
- Кластери створюють унікальні умови для підготовки фахівців високої кваліфікації за межами галузевої підготовки (обмін досвідом досягнень, загальні центри кластерного навчання).

Кластеризація як світова тенденція відображає прагнення фірм, які проявляють ділову активність в суміжних напрямках, до концентрації за географічними принципами, є властивою практично для всіх типів і форм економіки.

Процес формування кластерів можна розділити на наступні етапи:

1 етап: Формування ініціативної групи, яка об'єднує достатню кількість виробників продукції та сприяють суб'єктів, які поділяють ідею створення кластера. Згода учасників затверджується підписанням протоколу про наміри. На цьому ж етапі проводиться збір відповідної технологічної та маркетингової інформації, а також проводяться тренінги та узгодження позицій учасників.

2 етап: Розробка реального і з усіма узгодженого проекту. На цьому етапі необхідно враховувати такі фактори: потреби учасників майбутнього кластера і їх відповідні можливості, ринкові умови, доцільність формування кластера на конкретній території,

джерела формування матеріальної бази. Всі ці елементи повинні бути узгоджені з усіма учасниками, які спільно приступають до розробки концепції проекту кластера.

3 етап: Створення координаційного центру кластера і визначення кола суб'єктів кластера. Офіційне оформлення створеного Координаційного центру. Важливо ретельно розробити статут, провести установчі збори і необхідну реєстрацію. Паралельно необхідно буде планувати і підготувати економічну діяльність кластера на початковому етапі.

4 етап: Початок діяльності кластеру. Необхідно розробити «Правила внутрішньої господарської діяльності кластеру» і бізнес-план. Слід поступово зміцнювати матеріальну базу координаційного центру. Збільшувати чисельність суб'єктів (учасників) кластера, вводити на практиці кластерні принципи.

Відзначимо наявні складності в створенні кластерів:

- Відсутність налагодженого партнерства між органами влади і підприємницьким сектором.

- Негативне сприйняття промисловими гігантами, які працюють на експорт, ідеї збільшення спрямованості на задоволення внутрішніх потреб за відсутності гарантій реального, а не потенційного попиту на продукцію;

- Відсутність активної позиції щодо участі в кластерах серед наукових установ;

- Слабка мотивація у підприємств регіону, які мають різні напрямки і цілі діяльності;

- Різні форми власності власників, які виявили бажання брати участь в створенні кластерів;

- Відсутність коштів на реалізацію кластерних проектів, небажання ризикувати через слабо позначених умов діяльності кластерів, відсутність законодавчих та нормативних документів, які стимулюють і регулюють діяльність кластерів;

- Слабка інформованість підприємців щодо суті поняття «кластер», практичної відсутності або слабого поширення інформації про позитивні результати діяльності кластерів в інших регіонах і за кордоном;

- Слабкий рівень довіри між підприємцями та органами влади;

- Стійка налаштованість підприємців на ведення справ в поодиночку, невпевненість в дієвості нових підходів, ментальність керівників, які не бажають змінювати свої підходи до пошуку нових шляхів організації діяльності власних підприємств;

- Роз'єднаність і слабкий рівень взаємодії між підприємствами регіону;

- Відсутність широкомасштабної державної підтримки процесів об'єднання підприємств в кластери, особливо на початкових етапах створення кластеру.

Спробуємо зробити оцінку існуючого рівня розвитку економіки. Україна займає вигідне геостратегічне положення в центрі Європи, зосередивши на своїй території важливі транспортні комунікації, міжнародні морські шляхи. За своїми виробничими ресурсам, фізико-географічним особливостям та інших можливостей Запорізький край також відрізняється значним потенціалом. На економічній карті області розташовано понад 300 широко відомих промислових підприємств [2].

Запорізька область є провідним центром вітчизняного авіаційного двигунобудування, виробництва народного автомобіля, виробником широкої гами трансформаторів та іншої високотехнологічної продукції. У період ринкових реформ високий потенціал регіону в ряді напрямків (в т.ч. в машинобудуванні, приладобудуванні, електроніці) виявився недостатньо затребуваним і став нести втрати.

Агропромисловий комплекс області є сьогодні досить привабливим для інвестування. Головними складовими інвестиційної привабливості АПК регіону є:

- Родючі землі (площа сільгоспугідь області складає 2248,4 тис. Га або 5,4% сільгоспугідь України);

- Кваліфіковані трудові ресурси (в сільській місцевості проживає 24,5% населення регіону, з яких понад 50% в працездатному віці);

- Значні потужності переробної галузі, так як успішно працює понад 545 підприємств провідних підгалузей: зернопереробної, зернокрупової, хлібопекарської, м'ясопереробної, молокопереробної, кондитерської, олійно-жирової, лікєро-горілочаної та ін.

Поставка продукції згаданих підгалузей на експорт видається дуже вигідною завдяки їх зручному географічному розташуванню. Інноваційно-інвестиційні пріоритети будь-якій галузі, як правило, визначаються здатністю підприємств забезпечити високу і швидку окупність і рентабельність інвестицій. З цієї точки зору Запорізька область, в якій вже створено необхідну для цього інфраструктуру, володіє сприятливими природними і кліматичними ресурсами, а також великим туристично-рекреаційним потенціалом. Світова практика свідчить, що саме ця сфера сьогодні є однією з найбільш ефективних для інвестування.

Запорізька область має потужний освітній потенціал. Для реалізації основних конкурентних переваг Запорізької області важливе значення має формування інноваційних кластерів, які, будучи новою ефективною формою мережевої організації та управління виробництва, повинні відповідати таким основним вимогам:

- Виробляти продукцію та послуги, конкурентоспроможні в регіональному, міжрегіональному і в національному масштабі;
- Здійснювати свою діяльність одночасно на принципах конкуренції і взаємодії складових частин кластера, які повинні бути пов'язані досягненням єдиної мети;
- Бути інноваційно-орієнтованими як з точки зору використовуваних технологій, так і управлінських рішень;
- Включати в себе не тільки базові виробничі ділянки структури, а й суміжні і забезпечують сегменти;
- Представляти собою «регіональні точки зростання» і формувати зовнішній імідж даного регіону.

З цих позицій на основі проведених досліджень пропонується створити регіональні кластери, які є генеральним напрямом реалізації конкурентних переваг і підтримки регіональних точок зростання Запорізької області одним з яких є машинобудівний кластер.

Розвиток промисловості в сучасній світовій економіці багато в чому визначається рівнем узгодженості взаємодії підприємств і технологічної кооперації в інноваційному технологічному переоснащенні. Створення нової техніки і засобів механізації технологічних процесів для різних галузей господарської діяльності має виражену специфіку і здійснюється фахівцями і вченими різних галузей знань.

Інститутом Держінвестицій України спільно з НАН України був створений проект Національного інноваційного кластеру «Нові машини» і прийнято рішення про формування в його складі семи технологічних інноваційних кластерів:

- «Сільськогосподарське машинобудування».
- «Ракетобудування».
- «Моторобудування і авіабудування».
- «Гірниче машинобудування».
- «Приладобудування».
- «Металургійне машинобудування».
- «Автомобілебудування».

Найважливішим етапом формування Національного інноваційного кластеру є правильне формування завдань, які будуть вирішувати технологічні інноваційні кластери [3].

Завдання запорізьких кластерних об'єднань:

1. Сформуванати базу даних по інноваційним пропозиціям.
2. Сформуванати базу даних потенційних проектів інноваційних виконавців.
3. Сформуванати механізми фінансування інноваційних проектів різних категорій.
4. Створити методикy робіт по формуванню державної реєстрації та супроводу інноваційних проектів.
5. Створити систему інформаційної підтримки інфраструктури інноваційного розвитку.

6. Виконати аналіз чинного законодавства і розробити пропозиції щодо внесення законодавчих ініціатив.

7. Створити систему підготовки кадрів для реалізації інноваційного розвитку.

8. Сформувати механізми сприяння просуванню інноваційних продуктів на внутрішньому і зовнішньому ринках.

9. Виконати практичну роботу по формуванню, державної реєстрації та супроводу інноваційних проектів.

Перераховані завдання спрямовані на створення інфраструктури, яка змогла б забезпечити активізацію інноваційного потенціалу відповідних галузей науки і виробництва; створення сприятливих умов для інноваційного розвитку економіки, підвищення її конкурентоспроможності шляхом створення серії інноваційних підприємств на основі сучасних науково-технічних розробок; забезпечення в майбутньому стійких темпів розвитку цих робіт.

В рамках формуються кластерів, згідно з існуючою методикою, є чинними форми реалізації інноваційних пропозицій у вигляді інноваційного проекту і програм, а саме:

1. Проекти вдосконалення елементів існуючої технології виробництва на діючому підприємстві, що дозволяє поліпшити якість продукції, що випускається, організувати випуск продукції з новими властивостями або поліпшити техніко-економічні властивості її виробництва.

2. Проекти створення нового підприємства на основі відомих технологій з інноваційними поліпшеннями, або на основі нової технології, що передбачає розроблення нового технологічного обладнання та виробництва нового продукту або значним поліпшенням техніко-економічних показників виробництва.

3. Великі цільові науково-технічні програми (сучастієм держбюджету), спрямовані на створення нової техніки, що має велике ринкове значення, і надає помітний вплив на загальний технічний рівень розвитку держави.

Зрозуміло, що в рамках великих цільових програм може реалізовуватися ціла серія окремих інноваційних проектів.

В умовах глобальної кризи в світовій економіці активно зростає інтерес до кластерів, як до мобільних самодостатніх економічних модулів, які можуть швидко і ефективно реагувати на зміни в навколишньому середовищі.

Національним проектом має стати постійне збільшення експорту високотехнологічної продукції, а не сировини і напівфабрикатів. Необхідно перевести країну на інтенсивний шлях розвитку, шлях розвитку технологій і інновацій. Одним з головних механізмів підйому економіки країни повинна стати чітка, збалансована програма розвитку інноваційних кластерів.

Для реалізації основних конкурентних переваг Запорізької області важливе значення має формування інноваційних кластерів, які, будучи новою ефективною формою мережевих організацій та управління виробництва.

1. Активізація інноваційної діяльності регіонів: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення. О. І. Амоша та ін. – Донецьк, ІЕП НАНУ, 2007.

2. Оскольский В. О перспективах становления конкурентоспособной региональной экономики Украины. // Экономика Украины, 2014, - №12.

3. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці. – К.: Логос, 2004. – 848 с.

СЕКЦІЯ 3. КОМПЛЕКСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Ангелко І.В., к.е.н.
Національний університет «Львівська політехніка»

ОСНОВНІ ШЛЯХИ ТА РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЙОГО РОЗВИТКУ

В економічній практиці прийнято вважати, що для успішного розвитку та функціонування суб'єкта господарювання необхідно постійно прагнути до підвищення ефективності його діяльності. Безумовно, досягти позитивних результатів можна за допомогою багатьох методів, в тому числі і зростання прибутку та прибутковості.

Як відомо, зростання прибутку та прибутковості має велике значення не лише для подальшого розвитку окремо взятого суб'єкта господарювання, але й галузі та усього господарства України, оскільки являє собою джерело коштів для формування доходної частини державного (місцевого) бюджету.

Варто зазначити, що існує багато шляхів та методів збільшення прибутку і прибутковості підприємства, які у загальному дозволяють забезпечити підвищення ефективності і його діяльності (табл. 1) [1, с. 80; 2, с. 77].

Таблиця 1

Шляхи збільшення прибутку і прибутковості підприємства

Шляхи збільшення прибутку	Шляхи збільшення прибутковості
Збільшення випуску продукції	Зниження собівартості продукції
Поліпшення якості продукції	Підвищення продуктивності праці
Продаж зайвого устаткування та іншого майна або здача його в оренду	Скорочення адміністративно-управлінського персоналу
Зниження собівартості продукції	Скорочення невиробничих витрат
Диверсифікація виробництва	Зниження витрат від браку та ін.
Розширення ринку продажу та ін.	

Узагальнюючи наведені шляхи збільшення прибутку та прибутковості підприємства (табл. 1), доцільно зазначити, що значення їх аналізу полягає у визначенні показників рентабельності (ефективності). Власне, для покращення останніх як головних коефіцієнтів прибутковості господарської діяльності підприємства, потрібно:

- розширювати обсяги виробництва та знижувати собівартість продукції;
- розширювати, орієнтуючись на ринок, асортимент та підвищувати якість продукції;
- впроваджувати заходи по підвищенню продуктивності праці своїх працівників;
- грамотно будувати договірні відносини з постачальниками і покупцями;
- вміти доцільно розміщувати отриманий раніше прибуток для досягнення оптимального ефекту та з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є в розпорядженні підприємства (у тому числі фінансові, матеріальні та трудові ресурси).

Таким чином, в умовах ринкових відносин підприємство повинне прагнути якщо не до отримання максимального прибутку, то принаймні до того обсягу прибутку, який дозволив би йому не тільки міцно утримувати свої конкурентні позиції на ринку, але і забезпечити динамічний розвиток його виробництва та функціонування.

1. Шляга О.В. Прибуток та рентабельність як показники ефективності виробництва / О.В. Шляга, Л.І. Шипуля // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – Вип. 8. – С. 75-81.

2. Біліченко О.С. Шляхи максимізації прибутку підприємств / О.С. Біліченко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2015. – Вип. 2. Том 1. – С. 75-84.

Белей О.І.
к.е.н., доцент
Львівський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»
Тріль Г.М.
аспірант
Львівський торговельно-економічний університет

МЕТОДИКА МОДЕЛЮВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА ВИРОБНИЧОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Сучасні підходи до управління вимагають формалізації уявлень як про внутрішні, так і про зовнішні процеси підприємства, точної диференціації ролей учасників цих процесів, їх прав і відповідальності. У зв'язку з цим виникає потреба в зручній інструментарії, що дозволяє полегшити управління, планування і контроль на всіх рівнях.

Для моделювання бізнес-процесів використовуються як структурний, так і об'єктно підходи. Для досягнення найкращої гнучкості ми пропонуємо розробити апарат моделювання і було прийнято рішення про використання єдиного базового процесу з мінімально можливим числом обмежень, що накладаються на кількість і тип його компонентів. Процес являє собою сукупність дій, спрямованих на зміну або визначення стану деякого об'єкта. У найбільш загальному випадку процес можна уявити як сукупність входів, виходів і задіяних процесорів. Розглянемо ці компоненти докладніше. Входом процесу є ресурс, споживаний або змінюваний при виконанні процесу. Для входу може бути визначений ряд характеристик. До них можна віднести: кількість ресурсу, який споживається в одиницю часу, тривалість часового відрізка, протягом якого здійснюється подача ресурсу процесу (якщо цей показник дорівнює нулю, мається на увазі дискретна подача ресурсу, в іншому випадку - безперервна). Ще однією характеристикою є зміщення моменту подачі ресурсу щодо моменту початку процесу. Якщо деякі з необхідних процесу ресурсів споживаються послідовно, то доцільно подавати їх на вхід процесу в міру необхідності, що і зумовить позитивний зсув. Негативне ж зміщення використовується в тих випадках, коли ресурс повинен бути поданий за деякий час до початку процесу. Прикладом процесів з негативним зміщенням входів можуть служити технологічні процеси заповнення ванн хімічної обробки для попередньої підготовки металів.

Виходом процесу є результат перетворення входів. Вихід процесу може бути описаний тим же набором характеристик, що і вхід. У разі виходу негативний зсув вказує на генерацію виходу до загального завершення процесу, а позитивне - після. Процесором є ресурс (або набір ресурсів), за допомогою якого здійснюється перетворення входів процесу в його виходи. Для процесора визначається поняття «блокування», що характеризує повну або часткову недоступність процесора для інших процесів протягом деякого відрізка часу. До основних характеристик процесора можна віднести:

- тривалість блокування - час, на який блокується процесор;
- заблокованих потужність - відсоток від загальної потужності процесора, що необхідний для виконання даного процесу;
- зміщення моменту активації процесора щодо початку процесу;
- технологічні інструкції, що описують спосіб застосування процесора в рамках поточного процесу.

Описаний набір характеристик дозволяє вводити різноманітні підстави для класифікації процесорів, у тому числі найчастіше застосовується критерій мобільності. Так, можна виділити два типи процесорів. Стаціонарні процесори (верстати, доменні печі, або на більш високому рівні агрегації - цехи, дільниці) являють собою структуровані стаціонарні елементи, для яких може бути заданий граф зв'язку, що відображає можливості переміщення між ними. Мобільні процесори (робочі, транспорт, дефіцитний інструмент), які, як правило, використовуються для обслуговування стаціонарних процесорів. Їх можна представити у

вигляді потенціалу ресурсів, що можуть бути розподілені в рамках деякої зони мобільності, який представлено у вигляді сукупності стаціонарних процесорів.

Кількість процесорів, а також входів і виходів процесора не є обмежена і, зокрема, може дорівнювати нулю. Рациональним вважається визначення складу і компонент процесу в залежності від їх економічного і модельованого змісту для діяльності підприємства. Всі вище наведені характеристики описують нормативний процес, що відрізняються відсутністю прив'язки до часу і простору. Нормативні процеси застосовуються для створення технологічного ланцюжка і виступають як метадані, що характеризують склад компонент процесу та загальні вимоги до них.

Як правило, технологічні карти більшості сучасних виробів являють собою досить велику і складну організаційну мережеву структури взаємопов'язаних процесів. Наявність подібної мережі обумовлює необхідність розробки механізму зв'язування процесів. Для кожної пари пов'язаних процесів можна умовно виділити процес-постачальник (сервер) і процес-споживач (клієнт). Процес-споживач виставляє попит на деякі ресурси (входи), а процес-постачальник забезпечує відповідну пропозицію (за допомогою своїх виходів). Зв'язок між процесами задає відношення виконання (частковий порядок) і керуючий вплив.

Зі зв'язків можуть передаватися потоки ресурсів певного типу, які беруть участь в міжпроцесному обміні. Потоки перетворюються у зв'язки. Зв'язок, що не містить елементів потоку, використовується лише для передачі керуючого впливу. До характеристик потоку можна віднести: тип (матеріальний, фінансовий, документарний і т.п.); екземпляр типу; кількість; зв'язаність з виходами процесу. Застосування потоків в рамках моделі не обмежується лише графічним переміщенням ресурсів. Важливіше призначення потоків полягає в їх використанні при автоматичній генерації продуктивних мереж для розрахунку потреби і пропозиції кожного процесу в даний момент часу.

Таким чином, можна зробити висновок, що запропонована методика моделювання процесів дозволяє мінімальною кількістю модельних процесів описати різнотипні процеси і їх зв'язки без втрат значущої інформації про якісні і кількісні параметри об'єктів, обмеження, що накладаються на їх поведінку, обчислюваності і виводу властивостей цих об'єктів. Це є гарантом представлення і застосування моделі в автоматизованих системах для генерації компактних багатопродуктивних мереж. Отже, такий підхід може застосовуватися не тільки для моделювання, але і для подальшого планування виробничих процесів.

Беспалюк Х.М.

к.е.н., асистент

Базарко С.В.

студентка

Національний університет «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ В УМОВАХ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ КАТЕГОРІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

Підприємства роздрібною торгівлі в умовах висококонкурентного ринку стикаються з необхідністю пошуку сучасних методів управління товарним асортиментом та реалізацією товарів для завоювання та втримання обраних сегментів. Одним із методів, який набуває все більшої популярності на українському ринку серед рітейлерів (підприємств роздрібною торгівлі) є застосування концепції категорійного менеджменту.

Практичні та теоретичні аспекти функціонування та впровадження категорійного менеджменту досліджено в працях багатьох науковців та авторів, зокрема В. Барановського, Х. Беспалюк, С. Белда, І. Бланка, К. Бузукової, І. Височина, І. Гончарова, Н. Моїсеєвої, С. Сисоєвої. Кожен із них розглядає комплексний характер реалізації категорійного менеджменту в межах повного ланцюга діяльності підприємства. Проте, існує необхідність

розгляду основних засад організації окремих елементів цього ланцюга в ритейлі, зокрема сучасного «мистецтва» організації торгівлі – мерчандайзингу.

На думку Н. К. Моїсєєвої [1, с. 101]: «категорійний менеджмент – це такий процес управління торговельним підприємством, коли кожна категорія товару розглядається як окрема бізнес-одинаця, при роботі з якою переслідуються цілі максимального задоволення потреб покупця і підвищення ефективності співробітництва між виробником та ритейлером». Організування діяльності роздрібного підприємства на засадах категорійного менеджменту дозволяє забезпечити оптимальне співвідношення асортиментної структури шляхом уникнення ситуації нестачі одних товарів, при відповідному надлишку інших.

А. Г. Лизанець виділяє декілька етапів реалізації категорійного менеджменту, одним із яких є – визначення відповідної тактики щодо товарних категорій [2, с. 93]. До цього етапу слід включити наступні дії: формування асортиментної політики категорії, побудова ланцюга замовлень та постачань, розміщення товару, проведення рекламних заходів.

Під мерчандайзингом розуміють сукупність елементів комплексу маркетингу в роздрібній торгівлі, зокрема технічних рішень, спрямованих на вдосконалення пропозиції товарів в тому місці, куди споживач традиційно приходив з ціллю здійснення купівлі [3, с. 15]. Коли асортимент поділений на категорії, впроваджуються посади категорійних менеджерів, які відповідають за повний цикл організації товарообороту підприємства в системі «асортимент-замовлення-запаси-мерчандайзинг-збут». Тобто, один спеціаліст в межах однієї або декількох товарних категорій приймає рішення щодо вибору широти і глибини асортименту, здійснює замовлення, організовує логістичні процеси, контролює обсяги запасів товарів, стан товарообороту та прибутку, визначає цінову (роздрібну) політику, а також займається мерчандайзингом товарів всередині категорії.

Управління товарними категоріями в системі мерчандайзингу передбачає використання його базових технологій – зонування торгового залу магазину за виділеними категоріями, формування асортименту та викладка товарів відповідно до психологічної поведінки споживачів, їх лояльності та ставлення до певного товару чи бренду.

Отже, в межах мерчандайзингових обов'язків категорійний менеджер забезпечує виконання наступних завдань:

1. організація представлення асортименту товарної категорії в торговому залі (формування викладки товарів, розподіл асортименту за полицями);
2. розміщення та оновлення цінників, необхідних POS-матеріалів щодо товарної категорії;
3. здійснення контролю за наявністю усього передбачуваного асортименту категорії у торговому залі;
4. управління товарними запасами (обов'язкова наявність запасів необхідних товарних позицій з врахуванням можливих факторів впливу на їх стан та кількість (термін доставки, терміни реалізації, раптове підвищення попиту)).

Оскільки категорійний менеджер працює лише з певною категорією, в певній точці торгового залу, проте з різномірною продукцією за брендами, можна виділити два напрями організації мерчандайзингу:

1. Внутрішній мерчандайзинг, який орієнтований на товар. Характеризується розподілом асортименту, його викладкою за споживчими орієнтирами щодо характеристики товару в межах даної роздрібною точки (за ціною, кольором, розмірами, сортами продукції). Наприклад, розміщення жіночих колготів за розмірами, а дитячих – за кольорами та візерунками.
2. Зовнішній мерчандайзинг, який орієнтований на бренд. Характерним є тісна співпраця категорійного менеджера з постачальниками (виробниками) товарів певного бренду чи марки в організації викладення їхньої продукції в торговельному залі, виборі полиць, розміщення реклами.

Позитивний досвід впровадження категорійного менеджменту у багатьох великих компаніях зумовило розвиток технологій мерчандайзингу. Так, набув поширення новий вид

мерчандайзингу, який базується на основних засадах категорійної концепції – категорійний мерчандайзинг.

Категорійний мерчандайзинг - система управління представленням асортименту в магазині, що передбачає роботу мерчандайзера над однією категорією товару в одній торговельній точці протягом усього робочого дня [4, с.176]. Особливо, такий вид мерчандайзингу використовується при просуванні товарів повсякденного попиту (продуктів харчування, побутової хімії). Спільна діяльність виробника та підприємства роздрібною торгівлі передбачає укладання двостороннього договору з чітким обумовленням використання інструментів мерчандайзингу щодо їхньої продукції.

Отже, впровадження концепції категорійного менеджменту в ритейлі є новим методом управління товарними потоками підприємства та задоволення споживчого попиту. Відповідно, постає необхідність врахування психології споживачів, їх поведінки в торговому залі, що забезпечується технологіями мерчандайзингу. Використання мерчандайзингу в торговельній точці роздрібного підприємства підвищує ефективність управління товарними категоріями, збільшує товарооборот та, як результат, забезпечує покращення результатів фінансово-господарської діяльності.

1. Моисеева Н. К. Менеджмент категорій и мерчандайзинг в розничной торговле/ Н. К. Моисеева, Т. Н. Голиков, Ю. С. Долгачева// Маркетинг. – 2005. – №2(81). – С. 101-108.

2. Лизанець А. Г. Регулювання товарної та асортиментної політики підприємства на засадах категорійного менеджменту / А. Г. Лизанець, Т. Т. Долинай // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка. - 2016. - Вип. 2. - С. 91-96.

3. Канаян К., Канаян Р. Мерчандайзинг / К. Канаян, Р. Канаян. – РИП-холдинг, 2005. – 236 с.

4. Капінус Л. В. Види мерчандайзингу: сутність та класифікаційні ознаки / Л. В. Капінус, К. Ю. Семененко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. - 2014. - Вип. 6(2). - С. 175-177. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2014_6%282%29__47.

5. Сысоева С.В., Бузукова Е.А. Управление ассортиментом в рознице. Категорийный менеджмент. – СПб.: Питер, 2011. – 288 с.

Віблій П.І.

к.е.н., старший викладач

Пендрак З.В.

студент

Національний університет «Львівська політехніка»

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРАУДФАНДИНГУ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день для забезпечення ефективного функціонування підприємства необхідно мати інноваційну продукцію та особливі характеристики, що забезпечувало б конкурентоспроможність на ринку. Тому важливим стає пошук та залучення інноваційних методів фінансування, серед яких набирає обертів такий спосіб як краудфандинг.

Краудфандинг – це колективна співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом, як правило, через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій [1, с.33].

Отже краудфандинг є відносно новим видом фінансування проектів за допомогою інтернету. Сфера краудфандингу є досить широкою: це може бути запис альбому, відеоігор, допомога постраждалим від стихійних лих, підтримка політичних кампаній, фінансування малого і середнього бізнесу, підтримка з боку вболівальників чи фанатів, розвиток стартап-проектів тощо.

Такий спосіб фінансування є реальною альтернативою банківському кредитуванню, бюджетному фінансуванню або фінансуванню з кишені одного інвестора з його високими вимогами, що дає змогу бізнес-початківцю реалізувати свій проект, уникаючи обмежень, які існують у сучасній грошово-кредитній системі [2, с.234].

Найуспішнішою платформою для краудфандингу є американська платформа Kickstarter, яка являє собою інтернет-сайт для залучення грошових коштів з метою реалізації виробничих, наукових і творчих проектів. Особливістю збору коштів на Kickstarter є принцип «все або нічого»: якщо проекту не вдалося зібрати 100% необхідної суми для його реалізації, то всі кошти повертаються і проект оголошується нереалізованим. Якщо творцям проекту вдалося зібрати більше грошових коштів, то надлишок залишається у них.

В Україні також з'являються краудфандингові платформи. Найбільш успішними є biggggidea. Старт «Спільнокошту» відбувся в жовтні 2012 року. За допомогою biggggidea вже реалізовано 163 успішні проекти і зібрано загальну суму коштів понад 10 млн грн.

Також в Україні починають набувати популярності краудфандингові платформи, які спеціалізуються на зборі коштів для розвитку та покращення життя окремих міст, наприклад, платформи Мой город (Одеса) та Proektor (Івано-Франківськ).

Платформи, які призначені для збору коштів на благодійність є і в Україні. Найвідоміші серед них – це Українська біржа благодійності та Peoplesproject. Тут кожен охочий може зробити внесок на лікування окремої людини, купівлю книг або меблів до шкіл, медичного обладнання для лікарень, підтримку переселенців, ремонт військової техніки для її передачі у зону АТО та ін. Всім добре відомий благодійний Фонд Кличко також реалізує проекти, але у сфері спорту та освіти. Також зовсім нещодавно було запущено нову українську краудфандингову платформу GoFundEd, де кожен вчитель або вчителька має можливість опублікувати свій проект, який може бути підтриманий доброчинцями [1, с.34].

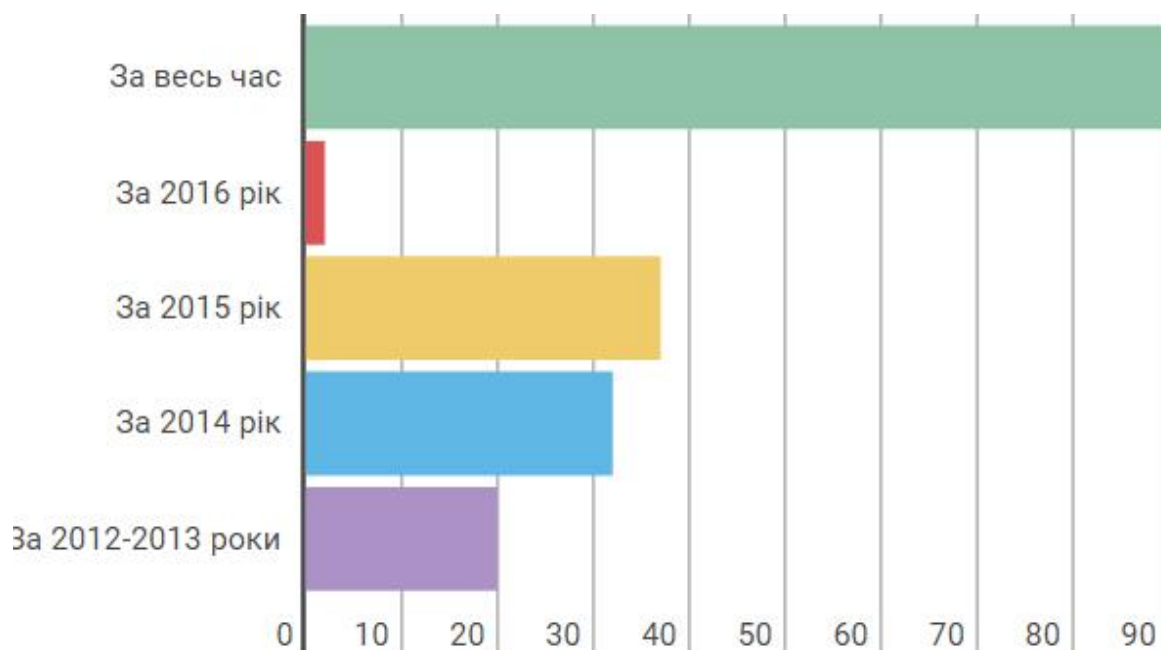


Рис.1. Кількість українських проектів на платформі «Спільнокошт».

Джерело: рисунок сформований автором за даними [4]

До основних переваг використання краудфандингу можна віднести: створення ефективного механізму для фінансування проектів, де кожен охочий може зробити свій внесок, за допомогою підтримки інноваційних проектів та стартапів відбувається знаходження талановитих людей, створення додаткового доходу до індустрії розваг.

Але окрім значних переваг існують і проблеми, які перешкоджають розвитку краудфандингу в Україні. Це відсутність в Україні законодавства, яке б регулювало

краудфандинг як окремий вид діяльності, невисокий рівень довіри серед населення до інноваційних проектів, також відсутність захисту інтелектуальної власності [3].

Отже, на сьогодні ми спостерігаємо енергійний розвиток краудфандингу в Україні, що зумовлено поширенням Інтернету. Це дає змогу користувачам знайомитися з новими можливостями, які відкриває Інтернет простір. Можна зробити висновок про те, що українські краудфандингові платформи більш направлені на гуманітарні, соціальні, екологічні, культурні проекти, вартість яких порівняно невелика. Але подібні інструменти надають великі можливості для стартапів на ранньому етапі розвитку. Дана форма фінансування значно спростила реалізацію і подальший розвиток перспективних проектів. Проте для підвищення ефективності процесу збору коштів за допомогою краудфандингу необхідне створення відповідної законодавчої та нормативно-правової бази.

1. Швидка О.П. Краудфандинг як сучасний інструмент інвестування інноваційних підприємств / О. П. Швидка, І. Лисенко // ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». - 2016. – С. 33-34.

2. Михальчук Л. В. Вітчизняний краудфандинг: проблеми та перспективи / Л. В. Михальчук, О. М. Сипало // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. - 2015. - № 1. - С. 234-238.

3. Іващенко А. І. Перспективи розвитку краудфандингу в Україні як інструменту залучення коштів для підприємств малого та середнього бізнесу / А. І. Іващенко, Є. А. Поліщук, О. М. Діба // Інвестиції: практика та досвід. - 2016. - № 21. - С. 34-39.

4. Спільнокошт-краудфаундинг в Україні. Велика ідея [Електронний ресурс]- Режим доступу: <https://biggggidea.com/>

Вільгуцька Р.Б.

к.е.н., асистент

Національний університет «Львівська політехніка»

СИСТЕМНІСТЬ І РИТМІЧНІСТЬ ЯК ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Все частіше підприємства стикають з неефективними та громіздкими організаційними структурами управління. Проведені дослідження показали, що формувати організаційні структури управління (ОСУ) промисловими підприємствами необхідно на засадах сповідування низки взаємопов'язаних принципів, а саме декомпозиції, системності, ритмічності виробництва, субординації, мобільності, уникнення протиріч, стандартизації правил і процедур, економічної ефективності, перехресного контролювання. Дані принципи є набором правил, дотримання яких сприяє уникненню таких проблем, як нераціональність розподілу функцій і повноважень між підрозділами підприємства і окремими посадовими особами, виникнення трудових конфліктів, порушення субординації тощо. Оскільки промислові підприємства є відкритими системами, а процес виробництва продукції має відбуватись чітко та злагоджено із дотриманням визначеної технології, то при формуванні ОСУ промисловими підприємствами слід дотримуватись принципів системності та ритмічності виробництва.

Сутність принципу системності полягає у тому, що будь-які рішення, внаслідок яких створюються нові або ліквідовуються існуючі посади і підрозділи, не повинні позначатись на цілісності системи управління підприємством, її здатності виконувати поставлені цілі, стабільності функціонування. Даний принцип базується на такій властивості систем, як емерджентність (особлива характеристика системи, яка не властива жодному її елементу). Емерджентність є синергічним явищем, яке не є сумою властивостей окремих складових системи, а якісно новою властивістю системи, яка з'являється тоді, коли система є цілісним

утворенням, що взаємодіє із зовнішнім середовищем, саморозвивається, реалізовує цілі і виконує функції, задля яких її створено. Під час використання ОСУ промисловим підприємством в умовах формування спільного підприємства, злиття підприємств або їх поглинання одне одним поширеними є ситуації, за яких: із двох і більше організаційних структур управління утворюється нова організаційна структура; одна або більше ОСУ стають частиною іншої існуючої організаційної структури управління.

Виникнення таких ситуацій, як правило, передбачає формування складних систем управління, які містять низку підсистем, що пов'язані між собою і зовнішнім середовищем багатьма лінійними і функціональними зв'язками. Приклад такої системи наведено на рис. 1.

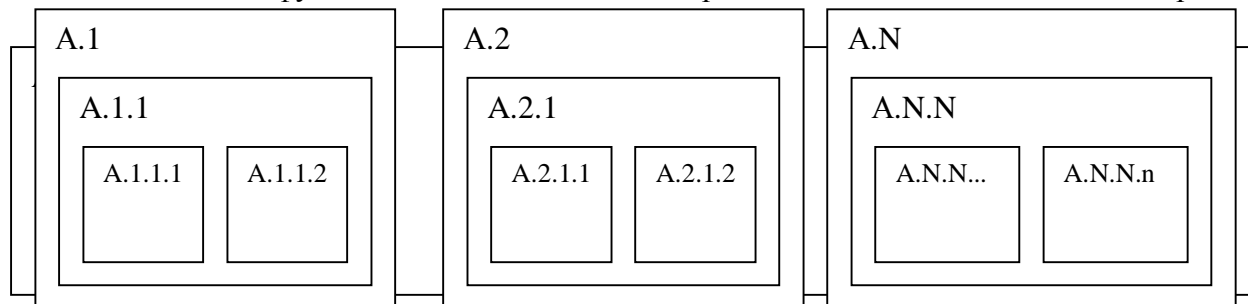


Рис. 1. Приклад складної системи, що містить кілька компонентних рівнів

Примітки: побудовано автором. Умовні позначення: A – початковий компонентний рівень складної системи; A.1, A.2 і A.N – перший рівень декомпозиції складної системи; A.1.1, A.2.1 і A.N.N – другий рівень декомпозиції складної системи; A.1.1.1, A.1.1.2, A.2.1.1, A. 2.1.2, A.N.N..., A.N.Nn – низовий рівень декомпозиції складної системи.

Сповідування принципу системності під час формування ОСУ вимагає від керівників промислових підприємств адекватного бачення місії організації, структурованості цілей організації, їх часової і просторової адекватності, послідовності у розробленні і виконанні управлінських

Наступний принцип, який варто розглянути - ритмічність виробництва, який передбачає чітку, стійку й збалансовану діяльність підприємства, що дозволяє випускати продукцію і виконувати свої зобов'язання перед споживачами за певні однакові проміжки робочого часу [1]. Порушення рівномірності і ритмічності виробництва має місце через те, що організаційні заходи, які призводять до змін у чинній організаційній структурі, не дозволяють нівелювати часові лаги, що пов'язані з облаштуванням робочих місць, переобладнанням робочих дільниць, цехів тощо, а також підготовкою фахівців, їх входженням у процес виконання операцій, з яких складаються технологічні процеси виробництва готової продукції. Причиною порушення рівномірності і ритмічності виробництва може бути також неадекватність розподілу функцій і повноважень між посадовими особами і структурними підрозділами, яких торкнулися організаційні зміни. Враховуючи вищезазначене, одним із принципів формування ОСУ промисловими підприємствами є принцип ритмічності виробництва. Його сутність полягає у тому, що будь-які організаційні зміни, які призводять до ліквідації існуючих або створення нових посад або структурних підрозділів, не повинні позначатись на рівномірності і ритмічності виробництва. Умовами реалізації цього принципу є такі:

1) рішення про організаційні зміни повинно формуватись колективно. Це знижуватиме ймовірність виникнення непередбачуваних управлінських та виробничих ситуацій, які можуть стати причиною неспроможності підприємства виконати оперативно-календарний план виробництва;

2) підприємство повинно володіти резервом виробничих потужностей на випадок необхідності компенсувати обсяг виробництва готової продукції тоді, коли через певні зміни в організаційній структурі виникає потреба тимчасово зупинити роботу обладнання.

3) на підприємстві має бути сформований кадровий резерв із числа осіб, які здатні оперативно приступити до виконання нових функцій. Вони повинні бути ознайомленими із своїми посадовими інструкціями, а також зацікавленими у результатах виконання нових обов'язків.

4) зміни в чинній організаційній структурі управління необхідно реалізовувати оперативно, в короткі часові проміжки. Це можливо в тому випадку, коли при моделюванні оновленої організаційної структури на альтернативних засадах усунуто всі можливі перепони виконання організаційних змін.

Таким чином, у результаті виконаних досліджень виявлено, що при формуванні організаційних структур управління керівникам промислових підприємств необхідно керуватись даними принципами. Їх сповідування сприятиме раціональності управлінських рішень, пов'язаних із формуванням ОСУ промисловими підприємствами, сприятиме ефективному розвитку підприємств та досягнення поставлених управлінських завдань. Дані принципи будуть забезпечувати очікувані результати тільки тоді, коли їх практичне застосування базується на науково-обґрунтованому методичному інструментарії виконання конкретних управлінських завдань.

1. Аналіз ритмічності виробництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ebooktime.net>

Гвоздик Н.М.

к.е.н., доцент

Рудич Л.В., к.е.н.

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Сьогодні тема корпоративної соціальної відповідальності стає все більш затребуваною в ділових та наукових колах, що підтверджується численними міжнародними і національними ініціативами в цій галузі, а необхідність підвищення соціальної відповідальності бізнесу відзначається сьогодні на найвищих державних рівнях.

Термін соціальної відповідальності набув широкого поширення на початку 1970-х років, хоча підприємства та уряди країн робили дії щодо впровадження різних аспектів соціальної відповідальності ще в кінці XIX століття, а в деяких випадках і раніше.

За визначенням міжнародного стандарту ISO 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності» соціальна відповідальність – це відповідальність організації за вплив своїх рішень та діяльності на суспільство й оточуюче середовище через прозору і етичну поведінку, яка відповідає пріоритетам сталого розвитку та добробуту суспільства, враховує очікування зацікавлених сторін, поширюється в усій організації та не суперечить відповідному законодавству і міжнародним нормам поведінки [1, с. 15]. Елементи соціальної відповідальності відображають очікування суспільства в конкретний момент часу і, відповідно, схильні до змін.

Корпоративна соціальна відповідальність як особливий напрям діяльності підприємства включає в себе наступні складові: соціальна відповідальність перед партнерами і постачальниками; соціальна відповідальність перед споживачами продукції і послуг; соціальна відповідальність перед персоналом; соціальна відповідальність перед суспільством і державою; підвищений рівень ресурсо- та енергозберігаючої політики в галузі екології та охорони навколишнього середовища; нові соціально-етичні підходи в управлінні, засновані на проведенні організаційних змін за участю вищого менеджменту компанії, персоналу, представників державних структур, місцевих органів влади та громадських організацій.

Формування корпоративної соціальної відповідальності будь-якої організації є необхідною умовою для реалізації її цілей. Звертаючись до соціальної відповідальності та реалізуючи її, організація ставить собі за мету максимальне збільшення вкладу в сталий

розвиток на принципах підзвітності, прозорості, етичної поведінки, поваги до інтересів зацікавлених сторін, дотримання верховенства закону, дотримання міжнародних норм поведінки та прав людини. Дотримання принципів корпоративної соціальної відповідальності в повсякденній діяльності дозволяє компаніям отримувати такі конкурентні переваги: залучення компетентних і креативних співробітників; управління екологічними ризиками; підвищення управлінської ефективності та мінімізація нефінансових ризиків; побудова відносин з зацікавленими сторонами; поліпшення ділового клімату та іміджу організації; підвищення рівня довіри з боку громадськості тощо.

Реалізуючи стратегію соціальної відповідальності, компанії повинні будувати її з урахуванням стратегічних цілей корпоративної соціальної відповідальності, а саме: виробництво доброякісної продукції та послуг для споживачів; інвестиції в розвиток виробництва та людського потенціалу; неухильне виконання вимог законодавства (податкового, трудового, екологічного); побудова добросусідських і взаємовигідних відносин з усіма заінтересованими сторонами; концепція бізнесу, орієнтованого на підвищення національної конкурентоспроможності; врахування суспільних очікувань та загальноприйнятих етичних норм у діловій практиці; формування громадянського суспільства через партнерські програми та проекти суспільного розвитку [3, с. 169].

Виділяють чотири основних типи соціальної відповідальності бізнесу. Базова відповідальність, економічна – включає створення робочих місць і сплату податків для підтримки життєдіяльності держави. Юридична відповідальність передбачає дотримання бізнесом місцевих і міжнародних законів. Етична відповідальність вимагає дотримання співробітниками і компанією в цілому загальнолюдських норм поведінки у взаєминах один з одним, конкурентами, державою і суспільством. Найвищий тип соціальної відповідальності – добровільна. Це інвестування в проекти, що приносять значну користь суспільству, але не мають прямої віддачі. Це захист навколишнього середовища, інвестиції в здоров'я і грамотність населення, інфраструктуру, боротьбу з бідністю і т.д. [2].

Корпоративна соціальна відповідальність має велике значення в розвитку суспільства в цілому, так як вона зачіпає як соціальні, так і економічні та політичні аспекти життя країни. Можна сказати, що в Україні складається власна специфіка корпоративної соціальної відповідальності. Основна частина українських підприємств обмежується базовим рівнем корпоративної соціальної відповідальності, що характеризується дотриманням норм трудового законодавства і законодавства в сфері охорони навколишнього середовища, своєчасної сплати податків, страхових внесків та інших платежів, дотриманням норм і положень основоположних конвенцій Міжнародної організації праці.

Формування і розвиток в Україні соціальної відповідальності бізнесу визначає необхідність інтеграції в світове співтовариство у тісному зв'язку з процесом глобалізації. На даний момент в нашій країні основними суб'єктами, які беруть участь в програмах соціальної відповідальності бізнесу, переважно є великі компанії. Вони виходять на міжнародний рівень підтримки соціальної активності, впроваджуючи все більш досконалі технології для розвитку соціальної відповідальності, разом з тим, з огляду на регіональні особливості при виборі інструментів соціального розвитку у підприємств залишаються певні вподобання як у сфері навчання співробітників, так і в сфері підтримки благодійності. При цьому соціальна та благодійна діяльність українських компаній нерідко носить хаотичний та несистемний характер, а соціальна діяльність деяких підприємств носить скоріше популістський характер і спрямована на зміцнення іміджу і не сприймається як стратегічний напрям діяльності.

Що стосується малого та середнього бізнесу, то для нього характерна слабка залученість у процеси формування корпоративної соціальної відповідальності. Це пояснюється відсутністю спрямованості на роз'яснення економічних і соціальних вигод підприємства, браком необхідних матеріальних ресурсів, а також мотивації, орієнтація лише на саме вузьке коло зацікавлених сторін.

Таким чином, в системі соціальної відповідальності в національних умовах необхідні додаткові зусилля щодо розробки заходів, які стимулюватимуть соціально відповідальну поведінку підприємств, створять більш сприятливі умови для гармонізації інтересів всіх зацікавлених сторін, зниження рівня соціальної диференціації населення і соціальної напруженості в країні.

1. Міжнародний стандарт ISO 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності» / Пер. с англ. «Эрнст энд Янг», 2010 – 140 с.

2. *Работать на общество: что такое корпоративная социальная ответственность бизнеса* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forbes.net.ua/opinions/>, 23 марта 2016.

3. Супрун Н. А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник соціального залучення (в контексті цілей стратегії «Europe-2020») / Н. А. Супрун // *Український соціум*. – 2013. – №2. – С. 163-176.

Грущак К.Т.

студентка

Завербний А.С.

к.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

ЗАГРОЗИ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРУВАННЯ

Як відомо, загрозами економічної безпеки будь-якого підприємства є сукупність умов, чинників, що створюють чи варто зазначити, можуть в майбутніх періодах створити небезпеку життєво важливим інтересам цього підприємства, утрудняють або роблять неможливою реалізацію його економічних інтересів. Прийнято виділяти внутрішні і зовнішні загрози [2]. До внутрішніх загроз (за сферами) як правило відносять руйнування науково-технічного потенціалу, скорочення кількості науково-технічних розробок, нечіткість державної науково-технічної політики, відтік наукових кадрів за кордон (для науково-технічної сфери); скорочення обсягів виробництва провідних галузей економіки, розірвання налагоджених господарських зв'язків, монополізування економіки, її криміналізація, структурні диспропорції, високий рівень внутрішнього боргу, зношеності фондів, криза в енергетиці, низький рівень продуктивності праці, інвестицій (для економічної сфери), нарощування рівня інфляції, безробіття, постійне зростання частки тіньової економіки, зниження платоспроможного попиту населення, цінові диспропорції (промисловість/сільське господарство,) загроза втрати продовольчої незалежності країни, ухилення від оподаткування, поглиблення диференціації доходів, погіршення якості життя, соціальна незахищеність значних верств населення, зниження народжуваності, зростання смертності, неконтрольовані міграційні процеси (для соціальної сфери). До зовнішніх загроз економічній безпеці підприємств, економіки країни прийнято відносити економічну залежність від імпорту, від'ємне зовнішньоторговельне сальдо, нераціональна структура експорту (вивіз сировинних ресурсів); втрата позицій на зовнішніх ринках; зростання зовнішньої заборгованості, нераціональне використання кредитів (особливо іноземних); неконтрольований вплив валютних грошових ресурсів за кордон [1].

Виходячи з пріоритетних інтересів і загроз економічній безпеці підприємства та економіки країни в умовах євроінтегрування повинні визначатися заходи державної політики економічної безпеки, що мають охоплювати перш за все економічну, науково-технічну, соціальну сфери. Однак, для підвищення рівня національної безпеки України, не слід також забувати й про військову, екологічну, інформативну сфери [3]. Щодо економічної безпеки підприємства, то це повинна бути впевненість у стабільній роботі:

постійний аудит, консультування, моніторинг стану підприємництва та при знаходженні загроз їх усунення.

1. Горячева К.С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки // *Економіст*. — 2003. — № 8. — С. 65-67.

2. Мішина І.Г. Сутність та елементи економічної безпеки, їх значимість в процесі реалізації національної безпеки країни. *Науковий журнал "Вісник Технологічного університету Поділля" (серія — економічні науки),* № 2, Т. 1. — Хмельницький: ТУП, 2003. — С. 66-69.

3. Тищенко В.В. Загрози економічній безпеці підприємства / В.В. Тищенко. — 2008. - № 42. - С. 17-20.

4. Горячева К.С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки // *Економіст*. — 2003. — № 8. — С. 65-67.

Добровольська К.О.

студент

Дернова І.А.

к.е.н.

Черкаський державний бізнес-коледж

ОЦІНКА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Проблема забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств має глобальний характер, оскільки, з одного боку, визначає багато аспектів економічної і соціальної політики країни, з іншого – прямо пов'язана з інтересами її громадян, що виступають у ролі споживачів продукції цих підприємств. Формування конкурентоспроможності аграрних підприємств відбувається в умовах поглиблення інтеграційних відносин з європейськими країнами. Перед сільськогосподарськими товаровиробниками постає проблема виробництва продукції, яка повинна відповідати вимогам європейського ринку, що передбачає стабільність виробництва і відповідність якості та безпечності її міжнародним стандартам.

Основою формування, забезпечення та підвищення конкурентоспроможності підприємств є набуття, утримання та розвиток його конкурентних переваг, що є наслідком реалізації потенційних та ресурсних можливостей підприємства в довгостроковому періоді в умовах конкуренції.

Метою дослідження є аналіз конкурентних переваг аграрних підприємств.

Станом на 2015 рік в Черкаській області аграрне виробництво здійснюють 835 сільськогосподарських підприємств, які обробляють 65% від загальної площі ріллі, 1 208 фермерських господарств, які мають в користуванні більше 139 тис. га ріллі.

У 2015 році чистий прибуток від усієї діяльності сільськогосподарських підприємств становив 698,7 млн. грн., у 2014 році – 811,2 млн. грн., у 2013 році – 1 434,3 млн. грн.[1]

У Черкаській області на цю галузь доводиться близько 6,7% вартості основних фондів; у ній зайнято 47 тис. чол., їх частка в загальній чисельності працюючих становить 3,5%. На одного мешканця області припадає 1,6 га сільськогосподарських угідь і 1,1 га ріллі, а це на 64% більше, ніж в середньому по Україні.

Загальна кількість посівної площі сільськогосподарського призначення у 2015 р. порівняно з 2013 р. зменшилася на 6,1 тис. га, що свідчить про високу розорюваність земель сільськогосподарських підприємств Черкаської області.

Аналіз структури товарної продукції свідчить, що найбільшу питому вагу виручки сільськогосподарських підприємств займає реалізація продукції рослинництва – 59,07%. При цьому продукція тваринництва займає 40,93%.

У рослинництві найбільша питому вагу займає реалізація зернових культур – 27,27% і технічних – 16,37%. У тваринництві найбільшу питому вагу сільськогосподарські підприємства отримують від реалізації худоби та птиці – 28,84%, молока – 8,59%. 3]

На основі проведеного дослідження можна виокремити показники, які характеризують внутрішнє середовище, тобто виявити сильні та слабкі сторони сільськогосподарських підприємств Черкаської області.

До сильних належать: земельні ресурси; матеріально-технічна база; ефективні технології виробництва; постійні канали реалізації; ефективна збутова діяльність; сприятливі природні умови; надійні постачальники; постійні канали реалізації; близькість до каналів збуту; кваліфікований управлінський персонал; досвідчені працівники; комп'ютеризація облікового апарату.

До слабких: мале поголів'я худоби; низька продуктивність тварин; високі затрати праці у тваринництві; висока собівартість продукції тваринництва; висока зоотехнічна окупність кормів; поганий стан транспортного сполучення по території підприємства; відсутність планово-економічного відділу; відсутність маркетингового відділу.

Розуміння загроз і можливостей у зовнішньому середовищі сільсько-господарських підприємств є ефективним способом розробки плану для досягнення конкурентної переваги.

До основних можливостей належать: залучення інвестора; вирощування більш прибуткових сільськогосподарських культур (ріпак, пшениця, соняшник); розробка науково-обґрунтованих сівозмін; покращення виробничої інфраструктури (ремонт доріг, модернізація тваринницьких приміщень); механізація та автоматизація процесу виробництва; підвищення продуктивності тварин; удосконалення кормової бази (підвищення якості кормів, розробка раціонів); створення планово-економічного, маркетингового, удосконалення організаційної структури управління.

До загроз належать: різкі зміни в законодавстві з приходом нових політичних сил; велике податкове навантаження; підвищення цін на ресурси виробничого призначення; погіршення кредитної політики (підвищення відсоткової ставки за кредит, нові умови кредитування тощо); зниження попиту на продукцію; зниження цін на вироблену сільськогосподарську продукцію; погіршення кліматичних умов (вимерзання посівів, засуха тощо); урожайність та якість вирощеної продукції; зменшення кількості працездатного населення (пошук молоддю більш кращих умов життя) тощо.

Визначивши сильні та слабкі сторони сільськогосподарських підприємств Черкаської області, їх можливості та загрози, можна встановити зв'язок між ними, тобто визначити позиції, які ліквідують слабкі сторони за допомогою застосування сильних сторін та можливостей підприємства.

За допомогою земельних ресурсів, нових технологій, досвідчених працівників можна ефективно вирощувати найбільш прибуткові культури. Висока прибутковість господарства дасть змогу залучити інвестора та покращити кормову базу. Інвестиції дадуть змогу закупити більш продуктивних тварин, що збільшить поголів'я, підвищить їх продуктивність. Модернізація, механізація та автоматизація виробничих процесів у тваринництві дасть змогу знизити затрати праці та собівартість продукції. Розробка, удосконалення раціонів підвищить зоотехнічну окупність кормів.

Отже, у зовнішньому та внутрішньому середовищі сільськогосподарських підприємств відбуваються динамічні зміни. Одні з цих процесів відкривають нові можливості для них та створюють сприятливі умови, інші, навпаки, створюють додаткові труднощі. Для успішного виживання у довготерміновому періоді керівники сільськогосподарських підприємств Черкаської області повинні вміти передбачати труднощі, які можуть виникнути для підприємства у майбутньому, і нові можливості, що можуть для нього з'явитися. Тому в процесі аналізу необхідно зосередити увагу на майбутніх загрозах і можливостях, пов'язаних зі станом зовнішнього середовища, а також врахувати сильні і слабкі сторони внутрішнього середовища підприємств.

1. *Статистичний щорічник Черкаської області за 2013 рік / за ред. В.П. Приймак. – Черкаси : Головне управління статистики у Черкаській області, 2013. – 495 с.;*

2. *Статистичний щорічник Черкаської області за 2014 рік / за ред. В.П. Приймак. – Черкаси : Головне управління статистики у Черкаській області, 2014. – 495 с.;*

Дорошук Г.А.

к.е.н., доцент

Граціотова Г.О.

аспірант

Одеський Національний Політехнічний університет

ПОТЕНЦІАЛ ЗМІН: ВИДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ

В сучасних умовах ринкової економіки важко уявити підприємство, яке могло б домогтися успіху в довгостроковій перспективі без проведення змін. Підприємства постійно реалізують великий спектр змін різної спрямованості і з різною інтенсивністю в залежності від ситуації, в якій вони виявляються в той чи інший період свого існування: зміна товарів і послуг, зміна технології, зміни в організаційному середовищі та інші. Разом з тим, особлива роль організаційних змін полягає в тому, що саме ці зміни спрямовані на підвищення гнучкості і швидкості адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища, його здатності справлятися з погрозами і вчасно використовувати можливості, що відкриваються.

Питання потенціалу змін досліджували такі науковці, як Д.К. Воронков [2,3], О.І. Гарафонова [1], І.А. Ігнат'єва, Г.І. Кіндрацька, Б.М. Мізюк, В.Д. Немцов, Г.В. Осовська, К.І. Редченко, М.Г. Саєнко, О.Л. Фіщук та інші.

Аналіз робіт вчених і дослідників, які розглядали управління змінами, показав відсутність комплексних досліджень управління змінами в умовах розвитку потенціалу підприємства. У зв'язку з цим сучасна теорія управління змінами повинна бути більш детально проаналізована на основі концепції управління організаційними змінами в контексті розвитку потенціалу.

Потенціал підприємства (в найзагальнішому сенсі) - сукупність знаходяться в розпорядженні підприємства «стратегічний» ресурсів, що мають визначальне значення для можливостей і меж функціонування підприємства в тих чи інших умовах.

Одним різновидом потенціалу підприємства є потенціал змін. По суті, потенціал змін певним чином співвідноситься з потенціалом підприємства в цілому, адже характеризує можливості здійснення змін у всіх сферах діяльності підприємства, тобто у всіх його підсистемах. Отже, його можна розглядати як запас, кошти, резерв, можливості, що дозволяють здійснити перехід від попереднього стану підприємства до його нового стану через здійснення змін [1, с.83].

Формування потенціалу змін підприємства — це процес ідентифікації та створення спектру підприємницьких можливостей щодо змін, його структуризації та побудови певних організаційних форм, задля стабільного розвитку та ефективного відтворення.

Д.К. Воронок стверджує, що потенціал змін - це сукупність можливостей для переходу від поточного стану підприємства в новий стан в майбутньому в процесі розвитку, причому цей перехід забезпечується наявністю у підприємства ресурсів, які можуть бути використані для здійснення змін: матеріальних, фінансових, інноваційних, інформаційних, людських, організаційних і т.д [2].

Для пошуку інструментів управління змінами доцільно розглянути різні види потенціалу змін, які пропонуємо класифікувати згідно напрямкам методі управління змінами [3, с.42].

Перша група. Види потенціалу змін, спрямованих на людей та культури.

Потенціал менеджменту – система управління підприємством, призначена для реалізації стратегічних цілей і сформульована в місії підприємства.

Трудовий потенціал – величина можливої участі працівників у виробництві з урахуванням їх психофізіологічних особливостей, рівня професійних знань, накопиченого досвіду при наявності необхідних організаційно-технічних умов.

Творчий потенціал працівників – це потенціал (внутрішній ресурс) людини, здатність виявляти нові способи вирішення проблем або здатність думки не стереотипно.

Потенціал життєвого циклу підприємства - ситуація, коли суб'єкт господарювання має (або відсутні) об'єктивні передумови для подальшого успішного розвитку бізнесу.

Інструментами розвитку цих видів потенціалу є компетентнісний підхід до управління, управління цінностями, мотиваційні заходи, розвиток лідерства та емоційного інтелекту.

Друга група. Види потенціалу змін, спрямованих на структуру і стратегію.

Потенціал економічної безпеки – сукупність майнового і фінансового потенціалів підприємства, ресурсів (трудових, матеріальних, нематеріальних, фінансових тощо).

Підприємницький потенціал – здатність суб'єкта успішно займатися підприємницькою (комерційною) діяльністю на певному цільовому ринку.

Конкурентний потенціал – властивість підприємства, яке відображає можливості активного, динамічного саморозвитку в процесі цілеспрямованої діяльності в умовах динамічного зміни зовнішнього середовища.

Ресурсний потенціал – наявність людських, фінансових, матеріально-технічних, інформаційних та інших ресурсів у підприємства.

Потенціал маркетингу – кількісна оцінка, що відображає наявність у підприємства реальної можливості своєчасно відстежувати та оперативно реагувати на всілякі зміни в макро- і мікрориночній середовищі.

Фінансовий потенціал підприємства – це характеристика фінансового стану і фінансових можливостей підприємства.

Інструментами розвитку цих видів потенціалу є бенчмаркінг, аутсорсинг та ін.

Третя група. Види потенціалу змін, спрямованих на завдання і технологію

Логістичний потенціал – здатність підприємства реалізовувати логістичні функції і операції при досягненні максимально можливих кінцевих результатів і мінімально необхідних витрат.

Збутовий потенціал – наявність реальної можливості у підприємства виробляти і продавати товари.

Інноваційний потенціал підприємства – готовність і здатність підприємства здійснювати вперше або відтворювати ту чи іншу інновацію.

Виробничий потенціал підприємства - максимальний обсяг випуску, який, підприємство може зробити при даному обсязі факторів виробництва.

Інструментами розвитку цих видів потенціалу є ISO, технологія LEAN, реінжиніринг бізнес-процесів.

Потенціал змін - ключовий компонент концепції управління змінами. Він є основою реалізації властивості підприємства до розвитку і розглядається як сукупність можливостей для переходу підприємства від поточного стану до якісно нового, що забезпечується використанням матеріальних, фінансових, інноваційних, інформаційних, людських, організаційних ресурсів.

1. Управление изменениями: стратегический подход при формировании конкурентного потенциала предприятия и технология достижения успеха в инновациях / О. И. Гарафонова // Научный вестник Черниговского государственного института экономики и управления. Серия 1 : Экономика. - 2014. - Вып. 1. - С. 81-87.

2. Воронков Д. К. Управление змінами на підприємстві: теорія та прикладні аспекти: [монографія]. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. — 340 с. 9. Фролов С. С.

3. Воронков Д. К. Потенціал підприємства як основа реалізації змін в його діяльності // Культура народів Причорномор'я. — 2010. — № 195. — С. 41— 44

Заверуха Т.Ю.

студентка

Томчук О.Ф.

к.е.н., доцент

Вінницький національний аграрний університет

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА НАПРЯМКИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

В умовах сьогодення, в результаті фінансової кризи значна частина вітчизняних підприємств в Україні потребує періодичних надходжень тимчасово вільних грошових потоків, які знаходяться як в руках зарубіжних, так і вітчизняних інвесторів. Інвестори, які вкладають свої гроші та інше майно в українські підприємства, повинні бути впевнені у правильному виборі ділового партнера та збереженні і ефективному використанні вкладених інвестиційних ресурсів. Тому для прийняття правильних управлінських рішень треба вміти чітко аналізувати фінансовий стан підприємства, в яке здійснюються інвестиції.

При оцінці інвестиційної привабливості господарюючого суб'єкта, як правило, потенційні інвестори передусім звертають увагу на наступні фактори: підприємство повинно бути прибутковим, мати гарний продукт, свою частку ринку, досить обґрунтовані перспективи зростання доходів – від середньострокових до довгострокових – і добре розроблену всеосяжну фінансову стратегію; крім того, управлятися компетентною групою керівників і мати достовірну ринкову ціну [1, с. 795].

Відомо багато методик оцінки інвестиційної привабливості підприємства, а найбільш популярні з них:

1) методика рейтингової оцінки емітентів, яка складається із:

- загального положення рейтингового оцінювання;
- показників рейтингової оцінки;
- алгоритму порівняльної рейтингової оцінки;
- вимог до системи фінансових коефіцієнтів;
- алгоритму визначення рейтингового числа [2, с. 475].

2) методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємства, яка складається із:

- визначення основних термінів;
- основних посилань на методику;
- алгоритму розрахунку показника інтегральної оцінки;
- фінансових показників оцінки стану підприємства [2, с. 478].

Однак у вище зазначених методиках існують певні недоліки, а саме:

1) багато методів, запозичених в іноземних авторів, спрямовані, насамперед, на фінансові, а не на реальні інвестиції;

2) запозичені методи, що стосуються саме реальних інвестицій, розроблені для умов стабільної економіки, де чітко проявляються всі економічні закони та зокрема відсутня адаптація до реальної складної економічної ситуації України.

Ми також поділяємо думку О.О. Супрун, яка виділяє наступні основні напрямки підвищення інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств:

1) формування інформаційного банку даних про інвестиційні можливості підприємств аграрного сектора;

2) динамічний соціальний розвиток села на основі сприяння розвитку зайнятості та зростання доходів сільського населення;

3) оптимізація бюджетних інвестицій у сільське господарство, реалізація комплексу заходів щодо фінансового оздоровлення агроформувань;

4) створення прозорої системи управління інвестиційним процесом;

5) впровадження досягнень науково-технічного прогресу (організація праці та виробництва) [3, с. 162].

Оскільки, сільськогосподарський сектор є досить привабливим для інвесторів, виходячи із цього варто відобразити у табл. 1 обсяг капітальних інвестицій, вкладених у сільське, лісове та рибне господарство за 2016 рік.

Таблиця 1

Капітальні інвестиції у сільське, лісове та рибне господарство за 2016 рік

	Освоєно (використано) інвестицій, млн грн	Збільшення (зменшення) до 2015 року, %
Сільське, лісове та рибне господарство, всього	45042,4	49,5
сільське господарство, мисливст-во та надання пов'язаних з ними послуг	44246,3	51,4
рослинництво (однорічні та дворічні культури)	36668,4	72,9
тваринництво	5900,9	4,1
лісове господарство та лісозаго-тівлі	760,3	-10,8
рибне господарство	35,8	-40,6

Капітальні інвестиції, освоєні у сільському, лісовому та рибному господарстві у 2016 році на 17,1 млрд грн перевищили показник за відповідний період 2015 року і склали 45 млрд грн.

Агропродовольчий сектор економіки у 2016 році забезпечив 36,7%, з них сільське господарство – 30%, загального обсягу приросту капітальних інвестицій в економіку держави. Це свідчить про пріоритетність інвестування розвитку сільського господарства.

Таким чином, варто зауважити, що в сучасних умовах господарювання інвестиційна привабливість підприємств України значно знизилась. Це звичайно є негативною тенденцією, оскільки інвестиційна привабливість вітчизняних підприємств безпосередньо здійснює вплив на формування рівня розвитку галузі та регіону, що в свою чергу визначає темпи функціонування вітчизняного інвестиційного ринку, обсяги та джерела інвестиційних ресурсів. Але при цьому водночас, перед інвестором постає низка перешкод, які перешкоджають їх активному входженню в економіку України, зокрема: нестабільність вітчизняного законодавства, бюрократія, низький рівень ділової та професійної кваліфікації, застаріла матеріально-технічна база тощо.

Отже, на шляху до євроінтеграції одним із найважливіших та перспективних завдань зі сторони держави є забезпечення інноваційного розвитку вітчизняних підприємств, тому що набуття та збереження стійких конкурентних переваг на міжнародній арені в сучасному світі можливим лише за умов стрибка в інноваційну економіку.

1. Скрипник Ю.В. *Інвестиційна привабливість сільськогосподарського підприємства*/ Ю.В. Скрипник // *Глобальні та національні проблеми економіки*. -2016.- № 11.– С. 794-799.

2. *Мойсеєнко І.П. Інвестування: Навч. посіб.*, – Київ: Знання, 2006. – 490 с.

3. Супрун О.О. *Розвиток інвестиційного забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств*/ О.О. Супрун // *Вісник соціально-економічних досліджень*.-2014.- Випуск 2 (53) .– С. 256-263.

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ СОЦІОЕКОЛОГОЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Підприємство є складною системою, яка піддається впливу чинників макро- та мікросередовища. Крім того, непередбачуваність майбутніх процесів та їх відносна прогнозованість формує ряд ризиків та небезпек діяльності. З метою їх уникнення та забезпечення ефективного функціонування господарюючих суб'єктів важливо забезпечити відповідний рівень соціоекологоекономічної безпеки (СЕЕБ) підприємства.

Вітчизняні та зарубіжні науковці розглядали проблеми безпеки на різних рівнях: від особистої до національної та глобальної, а також різні її види: соціальну, економічну, екологічну, фінансову, інформаційну, виробничу тощо. Серед вчених, які цікавилися теоретичними та прикладними аспектами безпеки назвемо Л. Абалкіна, Т. Білоконя, В. Білоуса, Б. Данилишина, С. Дорогунцова, Я. Жаліло, О. Іляш, О. Новікову, В. Панькова, Г. Пастернак-Таранушенка, С. Пирожкова, Є. Хлобистова, Є. Яковлева та ін. Цими науковцями сформовані підходи до визначення сутності та змістового наповнення економічної, соціальної та екологічної безпеки. Проте комплексного підходу, який би розглядав СЕЕБ, на сьогодні не розроблено. Проте, на нашу думку, це є важливим, актуальним та таким, що має практичну значимість завданням. Оскільки кожна господарююча одиниця у своїй діяльності повинна орієнтуватися, в першу чергу, на такі критерії: економічна ефективність, соціальна спрямованість та екологічна безпечність. Відтак забезпечення СЕЕБ сприятиме досягненню позитивних показників за кожним із перелічених критеріїв та зорієнтує підприємство на важливості їх комплексного виконання а не дотриманні одного з них.

Враховуючи попередні напрацювання автора [1], під СЕЕБ підприємства пропонуємо розуміти стан, який характеризується надійною захищеністю соціально-економічної системи від наявних та потенційних загроз із внутрішнього та зовнішнього середовища, який дає можливість для самоорганізації та саморозвитку, збереження та розвитку трудового потенціалу, гарантує стійкість та стабільність, відповідний соціальний стан та рівень життєзабезпечення в умовах відповідного рівня прибутковості, узгодженості й реалізації економічних інтересів та безпечності для навколишнього середовища.

Відповідно управління СЕЕБ підприємства має ряд проблем, зокрема:

- складність самого феномену СЕЕБ, її новизна та відсутність сучасних наукових підходів до організації управлінського процесу у цій сфері;
- невідповідність персоналу щодо здійснення управління цим складним процесом;
- складність врахування та узгодження всіх трьох аспектів діяльності з метою досягнення їх найвищого рівня та оптимального поєднання;
- необхідність врахування взаємовпливу та взаємозв'язків між складовими СЕЕБ підприємства.

Отже, не дивлячись на наявність ряду проблем в управлінні СЕЕБ підприємства, їх необхідно долати та впроваджувати нові підходи та інноваційні форми менеджменту з метою комплексного розвитку підприємства та підвищення ефективності його функціонування в умовах гарантування СЕЕБ.

1. Коленда Н. В. Поняття соціально-економічної безпеки підприємства / Н. В. Коленда // Економіка та суспільство. – 2016. – № 7 (7). – Режим доступу до журналу: <http://economyansociety.in.ua>

КОНКУРЕНТНА РОЗВІДКА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

В ринкових умовах керівнику підприємства для ефективно управління необхідна об'єктивна і всебічна інформація в сегменті ринку щодо змін у планах, стратегії й поведінці конкурентів, зокрема при макроекономічних процесах, коливаннях попиту й пропозиції на ринку, про запровадження нових технологій і досягнень науки в промисловому виробництві.

Роль інформації, її своєчасність і достовірність має важливе значення для успішного ведення бізнесу. З розвитком структури підприємницького середовища з'являються нові відділи та напрями надання переважно інформаційних послуг, що забезпечують успішну діяльність підприємства у цілому.

У своїй діяльності співробітники конкурентної розвідки, зіштовхуються із необхідністю обробки великої кількості інформації найрізноманітнішого характеру. Уміння орієнтуватися у потоці нових даних та даних із тим, щоб правильно організувати.

У Господарському кодексі України [1] говориться, що «... підприємницька діяльність здійснюється громадянами на власний страх і ризик». Сьогодні будь-який бізнесмен, незалежно від величини його працюючих активів, оточений різними чинниками ризику, здатними водночас перетворити на ніщо його матеріальні і фінансові активи. Надзвичайно жорстка конкурентна боротьба за ринки збуту, прагнення для отримання максимальних прибутків змушують керівництво великих корпорацій уважно стежити за діяльністю своїх конкурентів. У цьому може застосовуватись як конкурентна розвідка, так і промислове шпигунство.

Конкурентна розвідка (або як ще її називають «бізнес-розвідка» або «конкурентний бенчмаркінг») – це складний аналітичний процес виявлення всіх даних, що цікавлять, про конкурентне середовище з будь-яких відкритих джерел, їх аналіз, синтез і подальше вироблення ефективних управлінських рішень на основі цих даних [2]. Як правило, конкурентна розвідка – це 80% інформації, які отримують з відкритих джерел.

Конкурентна розвідка і промислове шпигунство – різні речі. Перша обмежується аналізом відкритої інформації. За неї не можна притягнути до відповідальності. Хоч дуже легко перейти межу дозволеного і розпочати нелегальний збір. У деяких випадках це дуже спокусливо. Але так працювати не вигідно. Тому що приховані операції собі можуть дозволити тільки держструктури. Класичний приклад використання іноземними компаніями в Україні конкурентної розвідки – це резонансна історія цементного заводу у Львівській області з продажем його французькому «Ля Фаржу». У цьому випадку спостерігалось класичне пряме лобювання інтересів іноземної компанії на українській території.

Однією з головних проблем впровадження конкурентної розвідки в Україні ще досі є скептична думка бізнесменів щодо такого методу ведення конкурентної боротьби.

Своїм прикладом закордонні компанії «навчають» багатьох вітчизняних, що без застосування таких методів стабільно працювати не можна.

Методи конкурентної розвідки умовно можна поділити на цілком законні (білі) та методи, які за своєю формою не порушують законів, проте не завжди відповідають морально-етичним нормам ведення чесної конкурентної боротьби (сірі методи) [3].

До першої групи методів конкурентної розвідки, тобто до законних, належать:

- вивчення, аналіз та обробка відкритої інформації про конкурента;
- вивчення й аналіз публікацій конкурента. До другої групи методів належать наступні методи:

методи:

- вивідування інформації у співробітників конкурента;

- «переманювання» спеціалістів конкурента і отримання в них відомостей, що мають обмежений доступ;
- матеріальне заохочення співробітників конкурента з метою отримання конфіденційної інформації;
- отримання необхідної інформації про конкурента через зв'язки в правоохоронних та контролюючих органах [4].

Виділимо основні завдання конкурентної розвідки як складного елементу комплексної системи фінансово-економічної безпеки підприємства:

- виявлення загроз, джерелом виникнення яких є конкурентне середовище
- розроблення рекомендацій з локалізації і нейтралізації ризиків
- посилення сприятливих і локалізація несприятливих чинників впливу навколишнього середовища на господарську діяльність підприємства
- інформаційна оцінка партнерів, клієнтів, конкурентів, контрагентів
- збір інформації про сильні та слабкі сторони конкурентів, експертна оцінка планів та стратегій основних конкурентів
- інформаційний контроль розвитку інфраструктури ринку, конкурентів, їхніх рекламних дій
- забезпечення координації і взаємодії функціональних підрозділів організації на основі взаємного обміну інформацією про його оточення
- розроблення коротко- і довгострокових прогнозів впливу навколишнього середовища на господарську діяльність підприємства [5].

Отже, конкурентна розвідка – це складний елемент комплексної системи економічної безпеки підприємства, сутність якого полягає в постійному процесі збору, нагромадження, аналізу даних про внутрішнє й зовнішнє середовище компанії та надання вищому менеджменту компанії інформації, що дає йому змогу передбачити зміни в обстановці і приймати своєчасні оптимальні рішення щодо управління ризиками, впровадження змін у компанії, а також вживати відповідних заходів, спрямованих на задоволення майбутніх запитів споживачів та збільшення вартості компанії.

Конкурентна розвідка забезпечує аналітичну базу для важливих управлінських рішень для керуючих та власників підприємств. Робота служби конкурентної розвідки впливає на майбутнє підприємства, його економічну безпеку, ефективність його роботи, конкурентну позицію.

1. Господарський кодекс України.

2. Івченко О.В. Промислове (економічне шпигунство): конкурентна розвідка й контррозвідка / О.В. Івченко // Юридичний журнал. – 2009. – С.231.

3. Єгоров В.З. Історія розвитку промислового шпигунства [Електронний ресурс] / В.З. Єгоров – Режим доступу: <http://arenta-group.com.com.ua/>.

4. Золотухін Д.А. Ринок послуг конкурентної розвідки в Україні [Електронний ресурс] / Д.А. Золотухін. – Режим доступу : <http://www.economy-confer.com.ua/>.

5. Чвортко Л.А. Конкурентна розвідка в системі забезпечення економічної безпеки банків / Л.А. Чвортко, А.В. Товкис // Управління фінансово-економічною безпекою. – 2015. - №1. – С.65-68.

Коць О.О.
к.е.н., доцент
Шелест М.О.
студентка

Національний університет «Львівська політехніка»

ЧИННИКИ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Для українських підприємств конкурентоспроможність є основою успіху бізнесу та розвитку, адже посилення глобалізації світової економіки, збільшення масштабів і темпів змін у технологічному середовищі вимагають підвищення конкурентоспроможності підприємств на зовнішньому і внутрішньому ринках. Сутність конкуренції та конкурентоспроможність підприємства широко досліджуються вченими-економістами, зокрема І. Должанським [1], В. Адамиком і Г. Вербицькою [2] та іншими. У тому числі вплив різних чинників на конкурентоспроможність підприємства досліджують І. Г. Кадирус [3], Л. Ф. Чумак [4] та інші.

Конкурентоспроможність визначає життєздатність підприємства та зумовлює необхідність постійного відслідковування зміни у кон'юнктурі ринку задля забезпечення ефективного господарювання. Конкурентоспроможність підприємства поєднує у собі велику кількість показників його діяльності, тому доцільним є з'ясування чинників, що визначають конкурентоспроможність підприємства.

Вважаємо, що усі чинники конкурентоспроможності підприємства можна розділити за критерієм походження на внутрішні і зовнішні.

Під зовнішніми чинниками розумітимемо сукупність суб'єктів господарювання, економічних, суспільних і природних умов, національних і міждержавних інституціональних структур та інших зовнішніх умов і чинників, що діють у макрооточенні та впливають або можуть вплинути на функціонування підприємства. Так, до зовнішніх чинників, що визначають конкурентоспроможність підприємства доцільно зараховувати такі як: конкуренти, сировинні ресурси, рівень техніки і технологій, розміщення підприємства, політична ситуація, економічні зв'язки, законодавча база.

Внутрішні чинники, що визначають конкурентоспроможність підприємства є контрольованими підприємством і цілком або частково залежать від нього. До них вважаємо за доцільне зараховувати: маркетингову концепцію, ступінь задоволення потреб споживача, рівень організації виробничого (господарського) процесу, кваліфікацію персоналу, ефективність прогнозування та планування діяльності підприємства, інноваційні технології, що використовуються підприємством.

Отже, задля ефективного господарювання, підприємство доцільно ідентифікувати та оцінити чинники, що визначають його конкурентоспроможність, спрямовуючи зусилля на підсилення позитивного та зменшення негативного їхнього впливу.

1. Должанський І. З. *Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб.* / І. З. Должанський. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 384 с.
2. Адамик В. *Оцінка конкурентоспроможності підприємства* / В. Адамик, Г. Вербицька // *Вісник ТНЕУ.* – 2008. – № 1. – С. 69–78.
3. Кадирус І. Г. *Конкурентоспроможність підприємства та фактори, що на неї впливають [Електронний ресурс]* / І. Г. Кадирус // *Ефективна економіка.* – 2014. – №5. – Режим доступу : <http://www.econotyu.nauka.com.ua/?op=1&z=3390>.
4. Чумак Л. Ф. *Фактори впливу на формування конкурентоспроможного потенціалу підприємств* / Л. Ф. Чумак // *Економіка и управление.* – № 1. – 2013. – С. 62-69.

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ТОЛІНГОВІ ОПЕРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасних кризових умовах функціонування важливим завданням для вітчизняного бізнес-арсеналу є пошук альтернативних зовнішніх механізмів та інструментів забезпечення свого економічного розвитку. Адаже на сучасному етапі значна частина національних товаровиробників характеризується гострим дефіцитом власних фінансових та сировинно-матеріальних ресурсів для забезпечення потреб виробничої діяльності, що призводить до затяжних простоїв виробничих потужностей, виникнення збитковості, масових звільнень працівників, тощо. Для вирішення означених проблем у вітчизняному підприємстві все частіше звертаються до запровадження толінгової співпраці із іноземним власником давальницької сировини, який забезпечує вітчизняне переробне підприємство не лише необхідними сировинно-матеріальними ресурсами, але й надає фінансову винагороду за виконані переробні роботи. За таких обставин відбувається відновлення призупиненої виробничої діяльності переробного підприємства, що служить підґрунтям для перспективного налагодження автономної виробничо-господарської діяльності та забезпечення економічного розвитку. При цьому слід зауважити, що ефективність реалізації толінгових операцій значною мірою залежить від адекватного врахування та оцінювання визначальних факторів впливу у толінговій сфері. У цілях формування систематизованого та різноаспектного уявлення про усю множину можливих факторів впливу на толінгові операції підприємства розроблено їхню комплексну типологію. Використання такої типології практиками бізнесу під час запровадження та реалізації толінгових операцій істотно полегшуватиме процеси ідентифікування та відбору пріоритетних факторів впливу у цій сфері, розроблення та прийняття рішень щодо використання можливостей сприятливих впливів чи протидії негативним впливам факторів, а також щодо доцільності започаткування та продовження толінгової взаємодії із контрагентом. Грамотне врахування усіх визначальних факторів впливу забезпечуватиме ефективність та результативність толінгових операцій для їх ключових суб'єктів.

На підставі вивчення спеціалізованої літератури та практики функціонування підприємств, що реалізують операції з давальницькою сировиною, розроблено комплексну типологію факторів впливу на толінгові операції за такими ознаками:

1. За середовищем формування:

- фактори, що впливають на толінгові операції із внутрішньоорганізаційного середовища;
- фактори, що впливають на толінгові операції із зовнішнього національного середовища;
- фактори, що впливають на толінгові операції із зовнішнього середовища країни контрагента.

2. За змістом: стан та рівень використання виробничих потужностей підприємства, фінансовий стан підприємства, стан сировинно-матеріального забезпечення підприємства, стан та рівень завантаження технологічно-майнової бази підприємства, стан соціально-кадрового забезпечення підприємства, маркетингові позиції підприємства, логістично-територіальні позиції підприємства, галузева приналежність підприємства, етап життєвого циклу підприємства, цілі та завдання підприємства, рівень розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства, стан сировинно-матеріальної бази в державі, особливості нормативно-правового регулювання толінгових операцій в державі, особливості роботи митних органів у сфері митного оформлення та контролю толінгових операцій, загальноекономічний стан в державі, соціальний стан в державі, військово-політичний стан в

державі, рівень міжнародної співпраці держави, географічно-територіальне розташування держави та регіону, стан інфраструктури в державі, стан та рівень розвитку галузі економіки.

3. За характером спонукання до толінгової співпраці:

- мотивуючі фактори, котрі відображають конкретні мотиви здійснення толінгових операцій, тим самим спонукаючи підприємство до їхнього запровадження та подальшого здійснення;

- демотивуючі фактори, котрі вказують на недоцільність впровадження толінгових операцій за певним аспектом та продовження їхнього здійснення, тим самим спонукаючи підприємство до реалізації самостійної діяльності або пошуку інших форм взаємодії.

4. За суб'єктом впливу:

- фактори, що впливають на толінгові операції лише замовника;

- фактори, що впливають на толінгові операції лише виконавця;

- фактори, що впливають на толінгові операції як замовника, так і виконавця.

5. За напрямом впливу:

- фактори, що позитивно впливають на толінгові операції і таким чином полегшують їхнє здійснення;

- фактори, що негативно впливають на толінгові операції і таким чином гальмують їхнє здійснення.

6. За збалансованістю впливу:

- фактори, що впливають за одним напрямом на толінгові операції замовника та виконавця;

- фактори, що впливають за різними напрямками на толінгові операції замовника та виконавця.

7. За вагомістю впливу:

- фактори, що чинять істотний вплив на процес реалізації толінгових операцій;

- фактори, що чинять незначний вплив на процес реалізації толінгових операцій.

8. За рівнем керованості:

- керовані фактори, вплив яких може бути змінений суб'єктом толінгових операцій за допомогою реалізації цілеспрямованих заходів;

- некеровані фактори, вплив яких неможливо змінити, а суб'єкт толінгових операцій повинен адаптуватись до їхньої дії.

9. За тривалістю впливу:

- фактори довготривалого впливу, дія яких продовжується тривалий проміжок часу;

- фактори короткотривалого впливу, дія яких триває впродовж незначного проміжку часу.

10. За характером впливу:

- фактори прямого впливу, що очевидно та безпосередньо впливають на толінгові операції;

- фактори непрямого впливу, що чинять опосередкований вплив на толінгові операції через посередні ланки.

11. За обов'язковістю врахування:

- директивні фактори, які відображають зміни у нормативно-правовому регулюванні толінгу та є обов'язковими до врахування під час реалізації толінгових операцій;

- індикативні фактори, які свідчать про певні перетворення у середовищі реалізації толінгових операцій, однак враховуються суб'єктом толінгових операцій на власний розсуд.

Кулиняк І.Я.

к.е.н., доцент

Базарко С.В.

студентка

Національний університет «Львівська політехніка»

УМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Ефективність та результативність діяльності підприємства залежить від результатів реалізації маркетингової діяльності. Маркетингова діяльність підприємств повинна забезпечувати набуття конкурентних переваг в умовах нестабільності зовнішнього середовища [1]. Оптимальний та раціональний комплекс маркетингу становить систему маркетингових інструментів, що дозволяють збільшити ефективність маркетингової діяльності підприємства на цільових ринках. Розробка асортименту та номенклатури продукції, формування цінової політики, вибір каналів розподілу продукції, підтримка взаємовигідних стосунків з ключовими партнерами – це лише короткий перелік основних інструментів маркетингу, що входять в його комплекс, ефективна реалізація кожного з яких впливає на загальну результативність маркетингової діяльності.

Комплекс маркетингу поєднує в собі чотири основних елементи: товар (Product), ціна (Price), доведення продукту до споживача, до „місця” продажу (Place), просування продукту (Promotion)” [2]. Слід звернути увагу на те, що базова модель маркетингу підприємства, яка отримала назву «4 P» була запропонована Д. Маккарті лише в середині ХХ сторіччя [3].

Рівень результативності маркетингової діяльності не доцільно оцінювати одним показником, який відображає лише один із напрямів комплексу маркетингу, адже вміння правильно поєднувати елементи маркетингу є основою успіху у вирішенні маркетингових проблем. Часткові показники дозволяють оцінити позитивний чи негативний напрям змін стану кожного із елементів комплексу маркетингу.

Маркетингова діяльність в сучасних ринкових умовах здійснюється під впливом різних чинників, які можуть впливати на загальну її результативність. Підприємство має прагнути до постійного розвитку, тобто бути націленими на значну та абсолютну результативність, мінімізувавши вплив ринкових чинників та підвищувати рівень результативності маркетингової діяльності шляхом здійснення таких заходів як: координація зусиль на ключових сегментах ринку шляхом оптимізації та інтеграції усіх елементів комплексу маркетингу, концентрація та фокусування на основних потребах та бажаннях споживачів, постійна комунікація з цільовою аудиторією, вдосконалення організаційної структури управління маркетингом на підприємстві, шляхом підвищення кваліфікації та навчання працівників, використання прогресивних інструментів реклами та просування товару, проведення систематичного контролю за досягненням результатів. Такі заходи дозволять вплинути на рівень результативності не лише маркетингової діяльності, а й на загальну результативність діяльності підприємства.

1. Балановська Т.І. Управління маркетинговою діяльністю на агропродовольчому ринку / Т.І. Балановська, О.П. Гоголя // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2010. – Вип.154, Ч.1. – С.368-373.

2. Пан Л.В. Комплекс маркетингу та його роль в умовах комунікаційної ери маркетингу / Л.В. Пан, О.К. Абрамович // Економіка Крима. – 2008. – N 25. – С. 33 -36.

3. Штучка Т.В. Значення маркетингової діяльності для підприємств агропродовольчого сектору / Т.В. Штучка // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 17(3). – С. 81-87.

МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Функціонування підприємства у сучасних умовах вимагає прийняття актуальних управлінських рішень щодо забезпечення його економічного розвитку. Запобігання негативному впливу фінансових чинників на економічний розвиток є предметом політики у сфері фінансової безпеки [9]. Тому актуальності набувають питання пошуку інструментів для вчасного виявлення негативних тенденцій фінансової безпеки, одним із яких може стати моніторинг, в умовах забезпечення економічного розвитку підприємства

Висвітленню питань забезпечення фінансової безпеки та економічного розвитку підприємства присвячені роботи Бурцева В.В., Картузова Є.П., Сухорукова А.І., Тарасенко І.О., Черниш О.В. та ін. Проте, дослідження моніторингу фінансової безпеки в контексті забезпечення економічного розвитку підприємства дотепер не проводилось.

Економічний розвиток підприємства, відповідно до [2], представляє собою збільшення складності системи, поліпшення пристосованості до зовнішніх умов, кількісний ріст економіки, якісне поліпшення її структури.

Інше визначення явища економічного розвитку надає Євдокимова Д.С. [4] – це незворотні, спрямовані, закономірні (кількісно-якісні та сутнісні) зміни економічної системи в довготерміновому періоді, що відбуваються під впливом економічних суперечностей, потреб та інтересів, зумовленість яких характеризується дією основних законів діалектики, що не виходять за межі глибинної внутрішньої сутності такої системи. Властивостями економічного розвитку підприємства, згідно із [2], є вимірюваність, керованість та цілеспрямованість. Тому стратегія економічного розвитку вимагає ретельного опрацювання різного роду факторів, що на неї вплинуть: результатів за видами діяльності підприємства, прогнозів, концепцій, сценаріїв та програм на всіх рівнях управління, державної політики тощо.

Змістом ефективної системи економічного розвитку підприємства є розробка і реалізація комплексу заходів, протидіючих деструктивній дії погроз досягненню цілей підприємства [3]

Стабільний економічний розвиток в стратегічній перспективі [10] поряд із формуванням ресурсного потенціалу, забезпеченням необхідного рівня кредитоспроможності підприємства та постійним зростанням ринкової вартості стає можливим на підґрунті реалізації ефективного фінансового управління. Дефіцит фінансових ресурсів може призводити до недофінансування базових потреб у різних сферах життєдіяльності суспільства та уповільнення економічного розвитку [9]. Таким чином, однією з найважливіших умов забезпечення економічного розвитку підприємства стає формування високих кінцевих фінансових результатів його діяльності.

Актуальним питанням в процесі розвитку підприємства, його функціонування та запобігання зниженню його ринкової вартості є забезпечення фінансової безпеки [6]. У своїх працях науковці наводять розрізнені визначення поняття «фінансова безпека», оскільки кожен із них висвітлює суб'єктивно важливі аспекти даного явища. У наукових працях Бурцева В.В., характерним є широке розуміння поняття фінансової безпеки з акцентом на націленість фінансової системи на економічний розвиток [1]. Ретельний аналіз, проведений в роботі [5] дозволив визначити, що фінансова безпека є багатовимірною характеристикою підсистеми економічної безпеки та станом підприємства, який дозволяє забезпечувати найбільш ефективне використання його ресурсів, виконання його зобов'язань та задоволення потреб на підґрунті певної системи оцінювання, своєчасно виявляти загрози та гармонізувати

інтереси власників та стейкхолдерів, реалізувати можливості сталого розвитку, досягнення стратегічних цілей функціонування суб'єкта підприємництва на ринку.

Таким чином, явище фінансової безпеки характеризується багатоаспектністю та динамічністю. Воно створює умови для проведення ретельного моніторингу фінансового стану підприємства і критичних явищ, що виникають під впливом реформування національної економіки, процесів глобалізації та фінансових криз.

Аналіз наукових праць, присвячених моніторингу [7, 8], дозволив виявити та систематизувати ключові характеристики поняття «моніторинг фінансової безпеки», серед яких: метод забезпечення, механізм забезпечення, принцип забезпечення, функція забезпечення (як зв'язок з категорією «управління фінансовою безпекою»); збір, спостереження, оцінка, аналіз, контроль, порівняння, діагностика кризових явищ, протидіючий аспект загрозливим явищам, підтримка прийняття управлінських рішень (як варіанти призначення); оперативний аспект і стратегічний аспект (за горизонтом управління); зовнішнє середовище та внутрішнє середовище (в якості джерел інформації).

За результатами проведених досліджень було визначено, що в контексті забезпечення економічного розвитку підприємства доцільно проводити моніторинг його фінансової безпеки, що є інформаційним підґрунтям прийняття управлінських рішень, забезпечує збір інформації, спостереження, оцінку, аналіз, контроль, порівняння та прогнозування фінансової безпеки на підґрунті дослідження внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства.

1. Бурцев В.В. Факторы финансовой безопасности России / В.В. Бурцев // Менеджмент в России и за рубежом. – №1. – 2001

2. Дакус А.В. Економічний розвиток підприємства: сутність та визначення [Електронний ресурс] / А.В. Дакус, Н.О. Сімченко. –Режим доступу: <http://problecopoty.kpi.ua/pdf/2012-3.pdf>

3. Эффективность реструктуризованных господарских систем: проблемы и факторы підвищення: Монографія.// За заг. ред. док. екон. наук, професора В.І. Осипова. – Одеса: Пальміра, 2008. – 501 с.

4. Євдокимова Д.М. Державне регулювання економічного розвитку: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.01.01 «Економічна теорія» / Д.М. Євдокимова. – К., 2002. – 20 с.

5. Журавльова І.В. Морфологічний аналіз фінансової безпеки суб'єкта підприємництва / І.В. Журавльова, С.В. Лелюк // Вісник НТУ «ХПІ» «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства». – 2013. – № 49 (1022). – С. 51–60. – (Серія «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства»).

6. Картузов Є.П. Вплив ризиків і загроз на стан фінансової безпеки підприємств / Є.П. Картузов // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 9 (135). – С. 115–124.

7. Мишина С.В. Система експресс-моніторинга фінансової безпеки підприємства / С.В. Мишина, А.Ю. Мишин // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 1. – С. 162-172.

8. Рычихина Э.Н. Мониторинг как общая функция управления : монография / Э.Н. Рычихина. – Ухта : УГТУ, 2008. – 140 с.

9. Сапачук Ю.М. Фінансова безпека – складова сучасної фінансової політики / Ю.М. Сапачук // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2010. – Випуск 23. – С. 257-265.

10. Черниш О.В. Фінансова безпека підприємства в умовах кризового середовища / О.В. Черниш, І.О. Тарасенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – Т. 2. – С. 117–119. – (Серія «Економічні науки»).

Ливдар М.В.

к.е.н., доцент

Куш С.М.

студент-магістр

Національний університет «Львівська політехніка»

ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ НАСЛІДКИ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Транснаціональні корпорації є міжнародними за характером своєї діяльності, тому, що вони володіють або контролюють виробництво продукції (послуг) поза межами країни в якій базуються, різних країнах світу, розташовуючи там свої філії, що функціонують відповідно до глобальної стратегії материнської компанії.

Сфера діяльності ТНК розповсюджується майже на всі держави світу та види економічної діяльності, то стабільний розвиток окремої країни в сучасних умовах глобалізації є не можливий на думку багатьох вчених без взаємодії з цими компаніями [2].

Для України залучення прямих іноземних інвестицій через транснаціоналізацію є дуже потрібним, через те, що дозволяє вирішувати питання конкурентоспроможності вітчизняної економіки, розвитку ринку праці та підвищення життєвого рівня населення. Проте досягнення поставлених завдань можливе лише у випадку одночасного створення сприятливих умов для ТНК та захисті національних інтересів України.

ТНК здійснюють свою діяльність, ґрунтуючись на кількох важливих принципах:

- Здійснення прямих іноземних інвестицій з метою створення виробничих потужностей за кордоном.

- Використання різних форм міжнародного поділу праці (предметна, подетальна, технологічна спеціалізація), яка дозволяє розміщувати різні ланки виробничого процесу у різних країнах світу.

- Розробка, передача та використання передової технології у рамках замкнутої корпоративної структури, що дозволяє максимально ефективно використовувати витрати на дослідження і розробки.

- Внутрішньокорпоративна торгівля, яка здійснюється між окремими підрозділами ТНК із застосуванням трансфертних цін. Трансфертні ціни встановлюються ТНК на рівні, що істотно відрізняється від ринкових цін, тобто є значно більшим або меншим за ціни на ті самі товари на світовому ринку.

- Глобальний підхід до управління — оптимізація діяльності корпорації у цілому, а не окремих її складових. Цей принцип означає необхідність субсидувати розвиток окремих підрозділів з метою досягнення максимального прибутку у довгостроковому періоді [1].

Всі з 500 найбільших ТНК США має в середньому підприємства 11 галузей, а найбільш могутні охоплюють по 30-50 галузей. Такі дані свідчать про позитивну сторону ТНК, оскільки багатогалузеві підприємства є рушієм для покращення багатьох чинників вітчизняних підприємств [4].

Розвиток іноземного інвестування в Україні розпочався одночасно з отриманням незалежності нашої країни у 1991 р., коли економіка країни стала відкритою для іноземних інвесторів. Цей період характеризується хаотичним створенням спільних підприємств без чіткого визначення їхніх прав та відповідальності, через повну відсутність нормативно-правової бази. Спільні підприємства створювалися тільки на підставі взаємної довіри між партнерами і, як правило, користувалися іноземними партнерами для просування своєї продукції на ринок України або для доступу до її дешевих сировинних ресурсів. З розробкою та створенням правового поля для іноземного інвестування та початком процесів приватизації розпочалася друга, якісно нова стадія іноземного інвестування [3]. У цей період свої інтереси до ринку України проявляють і вже працюють досить потужні всесвітньо відомі ТНК – Nestle, Procter&Gambel, Coca-Cola, Samsung, LG, British American Tobacco та ін.

Отже, позитивними наслідками транснаціоналізації економіки полягають насамперед в отриманні доступу до додаткових джерел фінансового капіталу, нових технологій та потенціалу інновацій, у використанні сучасного організаційно-управлінського досвіду в кваліфікованості працівників. Також у стимулюванні створення і виходу на зовнішній ринок національної високотехнологічної продукції, для якої орієнтиром є продукція іноземних філій вже адаптована до потреб світового ринку. Варто зазначити, що транснаціоналізація економіки також збільшує ВВП, податкові надходження, значне збільшення робочих місць.

До негативних наслідків належить те, що діяльність і цілі які ставлять перед собою ТНК є протилежними до національних інтересів держави, вітчизняна продукція в багатьох випадках не здатна конкурувати з корпораціями, а це тягне за собою деякий занепад і розвиток підприємництва в державі. Ще одним вагомим фактором є те, що українські споживачі фактично субсидують виробництво тих країн звідки походять ТНК.

З одного боку, прихід ТНК в національну економіку - це позитивний чинник для вітчизняної економіки, оскільки корпорації показують досить високу продуктивність праці і капіталу, «приводять» у країну нові технології і не тільки. Але з іншої сторони - транснаціональні корпорації абсолютно байдужі до української економіки в цілому, тому що орієнтуються на включення лише високоприбуткових сегментів української економіки в систему міжнародного поділу праці. А саме такий підхід загрожує депресією менш прибутковим галузям економіки.

1. Карпенко В.Г. *Фінансові механізми транснаціональних корпорацій у системі сучасної світової економіки*// Карпенко В.Г / *Наукові праці НДФІ – 2013. №1(46) – С.42*

2. Рокоча В. *Транснаціональні корпорації : навчальний посібник / В.Рокоча, О.Плотніков, В. Новицький та ін. – К.: Таксон, 2001. – 304 с.*

3. Сорока І.Б. *Транснаціональні корпорації та їхня роль у процесі активізації у процесі міжнародної інтеграції.*// Сорока І.Б / *Актуальні проблеми економіки -2009.№ 9(99) - С.35*

4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.uaeconomic.com/ulens-911-1.html>

Лісович Т.Ю.

асистент

Олексів І.Б.

д.е.н., професор

Національний університет «Львівська політехніка»

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ ПЛАНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Проблеми пов'язані з плануванням та оцінюванням організаційних змін на підприємствах на сьогоднішній день є мало досліджуваною тематикою. Здебільшого з проблемами при плануванні організаційних змін зустрічаються агенти змін та менеджери компаній, а тому така інформація є мало висвітленою в науковій літературі. Щодо проблем з оцінюванням змін на підприємствах ситуація є досить схожою.

На нашу думку проблеми, що виникають при плануванні організаційних змін можуть пізніше впливати на проблемність їх оцінювання. В загальному розумінні проблеми планування організаційних змін тісно переплітаються з проблемами, що виникають під час інших видів планування на підприємстві (фінансове, структурне та інші).

З особливих проблем при плануванні організаційних змін на машинобудівних підприємствах можна виділити наступні: невдалий вибір проміжних завдань планування, хибне бачення кінцевого результату запланованих організаційних змін, низький рівень усвідомленості у необхідності впровадження змін, невдалий вибір методів планування змін, недостовірні інформація щодо готовності персоналу організації сприймати чи втілювати процес змін, відсутність чіткої ієрархії на підприємстві (розподіл повноважень та

відповідальності серед працівників), хибне визначення вагомості впливу основних факторів на майбутні організаційні зміни, відсутність агентів змін.

З проблем, які виникають при здійсненні процесу оцінювання результатів змін можна виділити такі: допущені помилки при визначенні вагомості впливу факторів на формування результатів змін, помилки здійснені при аналізуванні показників діяльності підприємства, невдалий вибір методів оцінювання результатів впроваджених організаційних змін, поспішність зроблених висновків (результати деяких типів організаційних змін проявляються у середньо та довгостроковому періоді).

Основними шляхами подолання проблем планування та оцінювання організаційних змін на підприємстві є:

- дослідження, розроблення та адаптація нових методів планування на машинобудівних підприємствах;

- участь усіх структурних елементів у процесі планування організаційних змін;

- контроль та аналіз отриманих результатів, формування висновків щодо ефективності планування та впровадження організаційних змін на машинобудівних підприємствах;

- розроблення альтернативних шляхів впровадження змін та коригування плану організаційного розвитку при необхідності;

- встановлення ефективних взаємозв'язків не тільки в внутрішньому середовищі компанії, але й між компанією та зовнішнім середовищем.

Також, вирішення вище аналізованих проблем планування організаційних змін на підприємствах, які працюють в умовах невизначеного середовища, можна за допомогою адаптивної системи планування. Така система дала б можливість здійснювати моделювання різноманітних варіантів впровадження організаційних змін.

Любківська Г.В.

старший викладач

Бондаренко Г.Ю.

Савчук Ю.М.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

БРЕНДИНГ ЯК СУЧАСНА МАРКЕТИНГОВА ТЕХНОЛОГІЯ ДЛЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В нинішніх умовах розвитку конкурентного споживчого ринку для успішного функціонування вітчизняним підприємствам доводиться використовувати різноманітні, а головне – ефективні методи просування товарів та послуг. При здійсненні покупки споживач, серед безлічі різноманітних торгових марок, все частіше обирає бренд, який вже сформувався в його свідомості.

Термін brand має англійське походження і перекладається як «торгова марка», «торговий знак». Брендом може бути практично все: підприємство, організація, товар, послуга, людина та навіть споруда. Бренд – це символічне втілення інформації, що включає: назву, товарний знак, логотип, певні візуальні елементи (шрифти, кольорову гаму, символи) [2].

Американською Маркетинговою Асоціацією бренд трактується як слово, вираз, знак, символ або дизайнерське рішення, або їх комбінація в цілях позначення товарів і послуг конкретного продавця або групи продавців для відмінності їх від конкурентів.

Карл Бондорфф, професор Бізнес-коледжу Ліндбі, у своїй праці «Моделі і інструменти маркетингу» стверджував, що: «Бренд – це назва, термін, символ або малюнок або комбінація цих елементів, призначена для ідентифікації товарів або послуг певного виробника і диференціації їх від продукції конкурентів».

За умови успішної розкрутки бренду підприємства, товару чи послуги, в аудиторії формуватимуться певні очікування та пов'язані з ним асоціації. Тому, з дня створення

товару, власникові необхідно докладати максимум зусиль для перетворення товарної марки у відомий бренд, що забезпечить його конкурентоспроможність на ринку.

Більшість вітчизняних підприємств вже використовують на практиці прогресивну маркетингову технологію – брендинг, під якою розуміють маркетингову діяльність, націлену на формування в аудиторії потенційних і наявних споживачів довготривалої симпатії до бренду. Завдання брендологів полягає у виділенні певного бренду на фоні конкуруючих, створення його якомога привабливішого образу [2].

Брендинг є спільною творчою співпрацею виробника та продавця товару, рекламодавця та рекламного агентства, що застосовує різні види, засоби, форми і методи реклами, метою якої є представлення та впровадження у свідомість споживача бренд-іміджу, позначеного певною товарною маркою або цілим рядом товарів. Успішно сформований бренд підвищує імідж підприємства, формує механізм взаємодії підприємства зі споживачами та лояльність споживачів до нього, забезпечує довготривалий життєвий цикл підприємства, а також забезпечує конкурентні переваги, закріплюючи підприємство на ринку на тривалий термін. Розвиток бренду – це стратегічна бізнес-функція, реалізацію якої в епоху глобалізації передбачає стратегічний розвиток підприємства.

Головними прийомами комунікації підприємства з цільовими ринками є реклама, стимулювання збуту, зв'язки з громадськістю, персональний продаж, прямий маркетинг, а також зазначення правдивої інформації про товар в торгових точках і на упаковці.

Реклама – це будь-яка форма платного неособистого розповсюдження інформації про товар, послугу, підприємство, тощо. Під стимулюванням збуту розглядають короткострокові дії підприємства заохочувального характеру, спрямовані на виникнення у потенційного споживача стимулу придбати даний товар чи послугу. Зв'язки підприємства з громадськістю (PR- public relations) є діяльністю, спрямованою на формування певного уявлення, асоціацій та іміджу бренду в очах аудиторії. Персональний продаж – усне представлення товару під час розмови з одним чи більшою кількістю покупців для здійснення продажу. Прямий маркетинг є відносно дороговартісним, проте найбільш дієвим серед інших способів комунікації підприємства з аудиторією, оскільки дозволяє в діалоговому режимі розповсюдити максимально позитивну інформацію та сформуванню довіри споживача до бренду.

Відомі світові бренди створюються за допомогою інновацій і процвітають за наявності безперервного потоку інноваційних вкраплень. Це пояснюється тим, що нововведення викликають тимчасову конкурентну перевагу шляхом формування у споживачів відчуття, що бренд дійсно є лідером і направлений на задоволення їх потреб. Досвід інноваційної діяльності у різноманітних сферах доводить, що нововведення вимагають значних зусиль для перетворення їх у новий продукт чи послугу, що можуть приносити бажаний економічний ефект для власника бренду [1, с.20].

Відомо, що власники успішних брендів активно займаються інноваційною діяльністю не тільки для підтримання свого бренду на ринку, але й для вдосконалення його якостей з метою задоволення потреб як вже наявних постійних споживачів, так і залучення нових. Отже, можна зробити висновок, що брендинг є важливою сучасною маркетинговою технологією, яка при правильному та успішному застосуванні може дати очікуваний результат підприємству, зарекомендувати його серед інших брендів та максимально задовольнити потреби споживачів, що є однією з найголовніших цілей маркетингової діяльності.

1. Струтинська І.В. *Бренд-менеджмент: теорія і практика* / І.В.Струтинська // *Навч. посібник – Тернопіль: Прінт-офіс, 2015. – 204 с.*

2. *Консалтинг в Україні. Що таке бренд і брендинг.* – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://consulting-ua.com/scho-take-brend-i-brendynh/>

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Об'єктивною тенденцією у сучасній економіці є поширення процесів інтеграції та інтернаціоналізації. Сучасні тенденції національної економіки обумовлюють швидкі зміни в діяльності вітчизняних підприємств. Трансформаційні процеси інституціонального середовища їх функціонування генерують небезпеки, загрози та ризики, що негативно впливають на стан економічної безпеки та потребують від менеджменту підприємств прийняття оперативних управлінських рішень практично у всіх сферах і видах діяльності.

У свою чергу, обмеження внутрішнього попиту на продукцію вітчизняних підприємств змушує їх шукати нові ринки збуту продукції та нових партнерів. Відповідно, зростає зацікавленість суб'єктів господарювання у зовнішньоекономічній діяльності та виникає потреба захисту інтересів підприємства у процесах взаємодії на зовнішніх ринках, що обумовлює потребу у формуванні концептуальних та методологічних засад економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності.

Розуміння економічної безпеки ЗЕД підприємства спирається на концепти економічної безпеки та концепти економічної безпеки підприємства. Поняття економічної безпеки пройшло чимало переосмислень у зв'язку зі зміною умов зовнішнього середовища і з урахуванням факторів, які зумовлюють процеси управління. Вперше термін «економічна безпека» з'явився на Заході у зв'язку з загостренням проблеми обмеженості ресурсів [5]. Еволюція концептів економічної безпеки тривала, від визнання її на макрорівні складовою національної безпеки до охоплення поняттям безпеки мікро-, мезо- та макрорівнів із формування окремих підходів до її розуміння – захисного, ресурсного, конкурентного тощо.

Важливість економічної безпеки підприємства обумовлює потребу в управлінні нею[4]. Виділяють дві групи факторів, що впливають на економічну безпеку:

1. Зовнішні чи екзогенні (незалежні від діяльності підприємства);
2. Внутрішні чи ендегенні (залежні від діяльності підприємства).

У свою чергу зовнішні фактори поділяються на три підгрупи, а саме: соціально-економічні, ринкові та інші фактори, що залежать від специфіки підприємства. До внутрішніх відносять фактори зумовлені виробничою діяльністю, інвестиційною та фінансовою діяльністю.

З позиції ризик-менеджменту забезпечення економічної безпеки підприємства передбачає регулювання таких основних моментів: безпеки менеджменту і кадрів; безпеки культури; безпеки інформації і прийняття рішень; безпеки виробництва; юридичної безпеки; фінансової безпеки; безпеки проведення розвідки [3].

До головних складових економічної безпеки підприємства належать: політико-правова безпека; техніко-технологічна; ресурсна; екологічна; інтелектуальна; соціальна; інформаційна; силова; фінансова безпека; безпека праці [2].

Отже, економічна безпека підприємства є мірою гармонізації у часі і просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів зовнішнього середовища, що діють поза межами підприємства.

1. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 № 964-IV // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003. – № 39. – С. 351.

2. Варналій З. Проблеми та шляхи забезпечення економічної безпеки України / З. Варналій // Економіка і управління. – 2001. №1. – С.18-29.

3. Євдокимов Ф.І., Федорова Н.В. Оцінка економічної безпеки підприємства та її планування./ Ф.І. Євдокимов, Н.В. Федорова // Вісник технологічного університету Поділля. – 2000. - №4(4.2). – С.108-110.

4. Кириченко О. А. *Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання : монографія / О. А. Кириченко, В. С. Сідак, С. М. Лаптев та ін. – К. : УЕП «Крок», 2008. – 401 с.*

5. Коженевскі Л. *Управління безпекою // Актуальні проблеми економіки. – К.: НАУ, 2003. - №1(30). – С.147-154.*

Матусова О.М.

к. е. н., доцент

Київський національний торговельно-економічний університет

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ІННОВАЦІЙНОГО МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ КИТАЮ

Сучасне функціонування країн в світовому господарстві свідчить про успішність тих з них, що вчасно звернули увагу на підтримку інновацій. Без інноваційної складової країна перетворюється на сировинний додаток до більш інноваційно розвинених країн, стає джерелом закупівлі сировини, дешевої робочої сили і доходу від ввезення готових товарів порівняно низької якості або технологічно застарілих в інноваційному господарстві. Останніми роками намітилася тенденція бурхливого розвитку інновацій в секторі малого і середнього бізнесу (МСБ). Значна кількість успішних стартапів змусила навіть великі компанії звернути увагу на значущість цього джерела інноваційних ідей.

Малий і середній бізнес відіграє важливу роль у забезпеченні стабільного функціонування як розвинених країн, так і країн з перехідною економікою, оскільки саме суб'єктам малого та середнього бізнесу характерні висока мобільність, гнучкість, швидкість переливу ресурсів відповідно до мінливого попиту, пристосування до кризових умов. Завдяки своїм специфічним функціям він здатен виступати дієвим інструментом стабілізації економічних процесів за рахунок можливості швидко освоювати інновації та забезпечувати прискорений кругообіг капіталу.

Малий і середній бізнес відіграє значну роль в розвитку економіки Китаю. Як зазначають експерти, китайському малому та середньому бізнесу притаманні всі головні функції малого підприємництва – забезпечення зайнятості, упровадження інновацій, розвиток зовнішньоекономічних зв'язків, посилення ринкової конкурентної боротьби, забезпечення стабілізації економічних процесів. Відповідно до даних Національного бюро статистики Китаю у 2014 р. суб'єкти МСБ становили 99% від загальної кількості підприємств, створили 62% ВВП країни, забезпечили 51% податкових надходжень до державного бюджету і 80% зайнятості в містах [1].

Міністерство промисловості і інформаційних технологій Китаю визначає, що 65% нових патентів зареєстровано і 80% нових продуктів було створено саме в секторі МСБ [2].

Функціонуванню малого й середнього бізнесу на інноваційних засадах в приділяється неабияка увага з боку будь-якої країни. У Китаї розвиток бізнесу на інноваційних засадах проголошено на загальнодержавному рівні одним з інструментів підвищення конкурентоспроможності країни на світовому ринку та захоплення ринкової влади. Стимулювання інноваційного розвитку сектору МСБ здійснюється на підставі низки комплексних заходів:

1. Створення політики підтримки інноваційної підприємницької ініціативи та забезпечення становлення ринково-орієнтованої національної інноваційної системи. Національна інноваційна система складається із сервісних (науково-дослідні інститути, інжинірингові центри) і виробничих центрів, технологічних консультативних організацій, ринків з обміну технологіями та платформи інноваційного супроводження бізнесу. Головними напрямками політики інноваційної підтримки є стимулювання інвестицій в інноваційні технології, забезпечення підвищення рівня комерціалізації інновацій і цільові державні закупівлі вітчизняних інноваційних досягнень і розробок.

2. Консолідація різноманітних технологічних ресурсів, метою якої є зміцнення наукових зв'язків між МСБ, науково-дослідними установами та великими підприємствами, що вже мають досвід практичної реалізації інновацій. Це, з одного боку, дозволяє забезпечити доступ малих і середніх підприємств до інноваційних розробок наукових установ, а з другого – надає змогу винахідникам апробувати й упроваджувати нововведення.

3. Створення платформи інноваційного супроводження бізнесу в регіонах найбільшої концентрації суб'єктів МСБ, основними функціями якої є надання послуг з тестування результатів розробок та оцінки їх якості, здійснення допомоги у сфері досліджень і розробок, створенні промислових зразків, упровадженні екологічно безпечних технологій, надання логістичних послуг та інформаційних відомостей щодо ситуації на ринку.

4. Забезпечення підготовки кадрів у сфері інноваційних досліджень і розробок і пошук талантів. Оскільки в умовах прискореного НТП людський капітал стає найважливішим стратегічним ресурсом, у Китаї значна увага приділяється навчанню спеціалістів за кордоном, підвищенню кваліфікації та спеціалізованим тренінгам. З 2003 року в тренінгових програмах щодо ефективної організації та ведення бізнесу взяло участь понад 1 млн. менеджерів та інженерів із сектору МСБ.

5. Забезпечення захисту прав інтелектуальної власності і недопущення порушень у цій сфері. З цією метою було створено ринок інтелектуальної продукції і створено спеціалізований інформаційний сайт для сектору МСБ.

У межах інвестиційної підтримки держава намагається послабити вимоги для суб'єктів МСБ щодо виходу на фондові ринки і лістингу на них, а також створює спеціальні фонди для підвищення їх технологічного рівня. Фінансова допомога полягає:

– у послабленні податкового навантаження, передусім для підприємств з венчурним капіталом. Зокрема, 2008 року прибутковий податок для суб'єктів підприємництва було встановлено на рівні 25%, а для високотехнологічних підприємств – на рівні 15%;

– у фінансуванні через 6 спеціально створених фондів: технологічний, регулювання структурних перетворень, освоєння нових ринків, підвищення якості надання громадських послуг, субсидування, розвитку стратапів. В останньому передбачається до кінця 2017 р. акумулювати не менше 15 млрд. юаней (2,42 млрд. дол. США) [2].

З метою розвитку електронної комерції державою було створено Фонд розвитку доступу МСБ до світового ринку, який забезпечує з 2003 року щорічне проведення міжнародних ярмарок і виставок; прийнято відповідне законодавство, що забезпечує щорічне збільшення частки продукції МСБ в загальному обсязі державних закупівель через державну Інтернет-платформу; створено спеціалізовані торговельні Інтернет-платформи (Alibaba і EVCC), метою яких є забезпечення полегшеного доступу суб'єктів малого і середнього бізнесу до світового ринку та ефективніша реалізація продукції на вітчизняному ринку. Зокрема, на платформі Alibaba зареєстровано 69 млн. покупців і продавців з понад 240 країн і регіонів світу [3].

Таким чином, уряд Китайської народної республіки вбачає за об'єктивну необхідність інноваційний розвиток МСБ і намагається всебічно його підтримати. Заходи охоплюють як сприяння розвитку інноваційних технологій за рахунок фінансової, консультативної, освітньої підтримки, так і доступ до новітніх способів реалізації продукції за рахунок досягнень сфери інформаційних технологій.

1. *China statistical yearbooks database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stats.gov.cn>*

2. *The official website of Ministry of Industry and Information Technology of the People's Republic of China [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.miit.gov.cn/n11293472/index.html>*

3. *The official website of Alibaba platform [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.alibaba.com/>*

Мацьків Р.Т.
к.е.н., доцент
Губернюк Л.В.
студентка

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Розвиток господарської діяльності і соціального підприємництва, як її елемента, є умовою сталого економічного розвитку та зростання конкурентоспроможності економіки держави, створення нових робочих місць, збільшення податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів. Господарська діяльність створює необхідні передумови для розв'язання багатьох економічних та соціальних проблем, які потребують нагального вирішення в Україні. На сьогодні основні засоби державного регулювання господарської діяльності не є ефективними, що зумовлює необхідність їх перегляду.

Дослідження механізму державного регулювання соціального підприємництва, як виду господарської діяльності, який переживає бум свого розвитку, є особливо актуальним в сучасних умовах.

Господарська діяльність – це є певна діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність. Господарська діяльність реалізується, як правило через розвиток підприємництва [1, с. 11].

На сучасному етапі вітчизняне підприємництво розвивається в складних умовах трансформаційної економіки і зустрічається із безліччю проблем. Серед них найбільш гостро стоять такі, як значний податковий тиск, адміністративні бар'єри, обмеження фінансово-кредитних ресурсів тощо.

Однією з основних цілей державного регулювання розвитку підприємництва є розширення кола його соціальних функцій. Цього можна досягти використовуючи як прямі, так і непрямі методи державного регулювання. Прямі реалізуються на основі прийнятих законодавчих актів і на них ґрунтуються дії виконавчої влади. Непрямі виявляються у використанні різних економічних фінансових важелів (податків, кредитів, відсотків, пільг тощо).

Доцільно відзначити, що за останні три роки в Україні стався бум соціального підприємництва, обумовлений економічною та соціальною ситуацією в країні. І все ж для нас такі підприємства поки що лишаються новинкою. Однак, як показує світовий досвід, розвиток соціального підприємництва є перспективним напрямком господарської діяльності. Саме тому, з нашої точки зору, необхідно розглянути основні підходи до державного регулювання такого виду діяльності.

Дослідники та практики у цій сфері соціальне підприємництво визначають як підприємницьку діяльність, що спрямована на пом'якшення або вирішення соціальних проблем, і характеризується такими основними ознаками [2]:

- соціальний вплив – цільова спрямованість на вирішення/пом'якшення існуючих соціальних проблем, стійкі позитивні соціальні результати;
- інноваційність – застосування нових, унікальних підходів, що дозволяють збільшити соціальний вплив;
- самоокупність і фінансова стійкість – здатність соціального підприємства вирішувати соціальні проблеми до того часу, поки це необхідно і за рахунок доходів, одержуваних від власної діяльності;
- масштабованість і тиражованість – збільшення масштабу діяльності соціального підприємства (на національному та міжнародному рівні) і розповсюдження досвіду (моделі) з метою збільшення соціального впливу;

• підприємницький підхід – здатність соціального підприємця бачити провали ринку, знаходити можливості, акумулювати ресурси, розробляти нові рішення, які надають довгостроковий позитивний вплив на суспільство в цілому.

У проекті Закону України «Про соціальні підприємства» [3] соціальним підприємством визначається суб'єкт господарювання, утворений юридичними та/або фізичними особами, пріоритетом діяльності якого є досягнення соціальних результатів, зокрема, у сфері охорони здоров'я, освіти, науки, культури, навколишнього середовища, надання соціальних послуг та підтримки соціально вразливих груп населення (безробітних, малозабезпечених, осіб похилого віку, осіб з інвалідністю та інших встановлених законодавством осіб).

Відповідно до цього ж проекту, рішення про надання статусу соціального підприємства приймається Міжвідомчою комісією з питань державної підтримки соціальних підприємств за такими критеріями:

1) забезпечення робочим місцем осіб, віднесених до соціально вразливих верств населення, частка зайнятості яких становить не менше половини загальної кількості працюючих на підприємстві; 2) надання соціальних послуг, визначених Законом України «Про соціальні послуги», за умови, що більше половини отримувачів цих послуг є соціально вразливі верстви населення; 3) забезпечення робочим місцем та надання соціальних послуг особам із соціально вразливих верств населення, якщо частка зайнятості таких осіб становить не менше 30 відсотків загальної кількості працюючих на підприємстві та не менше 30 відсотків отримувачів соціальних послуг відповідно; 4) реалізація продукції підприємства особам із числа соціально вразливих за цінами собівартості продукції або нижче собівартості; 5) інвестиції у соціально значимі проекти.

В Україні не існує законодавчо затверджених понять «соціальне підприємництво», «соціальне підприємство», «підприємства соціальної економіки», тобто проект Закону, розроблений ще у 2012 році не прийнятий і сьогодні. Таким чином можна зробити висновок, що офіційно соціальних підприємств і соціального підприємництва в Україні немає. Однак, фактично у реальному житті є вже багато соціальних підприємств, які створюють робочі місця для соціально незахищених людей, дають їм можливість набути трудових навичок і знань у сфері управління, кар'єрного зростання тощо. Більшість соціальних підприємств України забезпечують робочими місцями представників цільових груп, з якими вони пов'язані своєю основною діяльністю. Їхня головна мета діяльності, як і будь-яких інших бізнес-структур, – досягти позитивних фінансових і соціальних результатів за рахунок інвестицій.

На сьогодні приклади соціального підприємництва є вже у кожному місті України. Серед таких у Києві товариство «Аліса» для людей з обмеженими можливостями; кафе «Посадена»; торгову фірму «Етіт»; архітектурну фірму «Інсторм»; рекламне агентство «Моностат» тощо; у Житомирі при громадській організації «Місія Самаритян на Україні» працює цех з виготовлення виробів з металу (решітки, ворота і т.д.); Львівська організація «Оселя» дає бездомним дах над головою і одночасно залучає їх до роботи по реставрації меблів, які потім виставляються на аукціон (якщо меблі були передані організації як пожертвування) або продаються. Одержані кошти йдуть на фінансування притулку і заробітну плату співробітникам [2].

Також у Львові працює пекарня «Горіховий дім» – це соціальне підприємство, яке керується місією надання смачного і якісного харчування та пропонує послуги кейтерингу, пекарні, їдальні. Прибуток від продажу печива пекарня спрямовує на підтримку некомерційних проектів організації «Народна допомога – Львів»: центру інтеграційної опіки та «Соціального таксі», які займаються допомогою незахищеним мешканцям Львова. Зараз «Горіховий дім» особливо підтримує Центр для жінок у кризових ситуаціях, який було створено 5 років тому. Таким чином, жінки здобувають первинні навички для подальшого працевлаштування на ринку праці – для багатьох пекарня стає першим робочим місцем. Нині печиво «Горіхового дому» можна не тільки замовити, але й знайти в торгівельній мережі Львова та Києва [4].

В Івано-Франківську громадський ресторан Urban Space 100 годує не лише городян, але й саме місто, оскільки весь прибуток закладу скеровується виключно на реалізацію міських проєктів Франківська. Інша особливість соціально відповідального ресторану криється у його назві: заклад заснувало 100 людей, кожен з яких зробив внесок у фонд Urban Space. Діяльність закладу вирішили не обмежувати лише гастрономічною функцією, а тому він перетворився на осередок зібрань активних, прогресивних людей міста. Тут проводяться покази, лекції та дискусії. І цей фактор є значно важливішим за економічну складову проєкту, як справедливо вважають керівники і засновники. Хоч ресторан і запустили у період різкого підвищення цін на продукти та комунальні послуги, та вже за перші місяці його вдалось вивести на незначний рівень прибутковості.

Наведені факти доводять, що соціальне підприємництво розвивається, оскільки воно є відповіддю на потреби ринку і часу. Тому його державна підтримка є особливо актуальною. Прийняття Верховною Радою Закону «Про соціальні підприємства» надало б останнім право на державну підтримку у вигляді пільг з оподаткування, при провадженні інвестиційної діяльності, у земельних питаннях, поворотної та безповоротної фінансової допомоги, позик, сприяння у наданні пріоритетів при розміщенні державного замовлення і виконанні державних цільових програм, у працевлаштуванні вразливих категорій осіб та в інших формах, передбачених законом.

Також надало б можливість фінансування соціальних проєктів за рахунок коштів державного бюджету на поворотних (бюджетні позички) і безповоротних засадах через установи уповноважених банків, визначених Кабінетом Міністрів України і Національним банком України.

Обсяг коштів на державне цільове кредитування визначається б відповідно до програм, що затверджуються в установленому порядку Кабінетом Міністрів України, органами місцевого самоврядування.

Соціальні підприємства також можна було б залучати до інвестиційних проєктів у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України. Видача дозволу Міжвідомчою комісією з питань державної підтримки соціальних підприємств була б підставою для укладення замовником договору (контракту) з соціальним підприємством щодо умов реалізації інвестиційного проєкту, укладення договорів оренди землі, приміщень тощо.

Отже, вирішення проблем державного регулювання господарської діяльності досить гостро стоїть на даному етапі економічного розвитку України. Для цього необхідно визначити оптимальний ступінь державного втручання у господарську діяльність з тим, щоб, з одного боку, забезпечити ефективне функціонування приватного сектора економіки та отримання ним високих прибутків, а з іншого – створити передумови для збалансованого росту економіки країні загалом та підвищення рівня добробуту громадян.

1. Смолин Г. В. *Державне регулювання господарської діяльності* / Г. В. Смолин. – Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2012. – 528 с.

2. *Про соціальне підприємництво* [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.socialbusiness.in.ua/index.php/baza-znan/biblioteka-sotsialnoho-pidpriemstva/81-pro-sotsialne-pidpriemnytstvo>.

3. *Проект Закону «Про соціальні підприємства»* [Електронний ресурс]. – № 10610. – Режим доступу до ресурсу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=10610&skl=7.

4. ГО «Народна допомога» та соціальна пекарня «Горіховий дім» (Львів) [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.socialbusiness.in.ua/index.php/sotsialni-pidpriemstva/katalog/97-ho-narodna-dopomoha-ta-sotsialna-pekarnia-horikhovyi-dim-lviv>

Мельник О.Г.
д.е.н., професор
Адамів М.Є.
к.е.н., асистент

Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ ДІАГНОСТУВАННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМ ЗАКОНОДАВСТВОМ

В сучасних умовах для українських підприємств однією із найбільш гострих проблем є доступ до фінансових ресурсів, адже в економіці спостерігається системна криза неплатежів, інвестиційні ресурси залучити складно внаслідок низької інвестиційної привабливості країни та її регіонів, кредитні ресурси також вкрай важко отримати, оскільки у банківській системі введено заборону на видання кредитів у іноземній валюті, а також створено складний механізм оцінювання та перевірки кредитоспроможності суб'єктів господарювання, який потребує, насамперед, наявності певних видів забезпечення кредитів.

Правлінням Національного банку України 25.01.2011 р. було прийнято Постанову № 23 «Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» (далі Постанова № 23). Ця постанова скасувала дію Положення Національного банку України «Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями» № 279 від 06.07.2000 р. (далі – Положення № 279), у якому регламентувався рекомендований перелік індикаторів, за якими експерти фінансово-кредитних установ повинні були проводити оцінювання позичальників з метою встановлення рівня їх кредитоспроможності. Згідно з Положенням № 279 для діагностики фінансового стану позичальника-юридичної особи банк зобов'язаний був оцінювати такі основні економічні показники діяльності, як: платоспроможність (коефіцієнти миттєвої, поточної та загальної ліквідності); фінансова стійкість (коефіцієнти маневреності власних коштів, співвідношення залучених і власних коштів); обсяг реалізації; обороти за рахунками (співвідношення надходжень на рахунки позичальника і суми кредиту, наявність рахунків в інших банках, наявність картотеки неплатежів – у динаміці); склад та динаміка дебіторсько-кредиторської заборгованості (за останній звітний та поточний роки); собівартість продукції у динаміці; прибутки та збитки у динаміці; рентабельність у динаміці; кредитна історія (погашення кредитної заборгованості, наявність кредитів).

Варто зауважити, що згідно з Положенням № 279 комерційним банкам при діагностиці кредитоспроможності юридичних осіб дозволялось враховувати перелік суб'єктивних чинників, зокрема: ринкову позицію позичальника та його залежність від циклічних і структурних змін в економіці та галузі промисловості; наявність державних замовлень та державної підтримки позичальника; ефективність управління позичальника; професійність керівництва та його ділову репутацію тощо. Основною перевагою методики, що відображена у Положенні № 279, була можливість формування на базі розрахованих показників інтегральної оцінки, за якою усіх потенційних позичальників розподіляли у 5 класів (А, Б, В, Г і Д).

Відповідно до Постанови № 23, яка втратила чинність у зв'язку із прийняттям Постанови Правління Національного банку України № 351 від 30.06.2016 р. «Про затвердження Положення про визначення банками розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» (далі Постанова № 351), банк був зобов'язаний під час надання кредиту юридичній особі оцінювати її кредитоспроможність, а також впродовж терміну дії договору періодично діагностувати платоспроможність боржника. Варто зауважити, що Постановою № 23 було передбачено при кредитуванні нерезидентів можливість використання банківськими структурами рейтингів кредитоспроможності, що оприлюднені провідними міжнародними рейтинговими агентствами (Standart & Poor's, Moody's, Fitch).

При оцінюванні кредитоспроможності позичальників банк повинен був визначати інтегральний показник кредитоспроможності на засадах використання дискримінантних моделей окремо для великих та середніх і малих підприємств для 9 груп видів економічної діяльності. Також у Постанові № 23 було визначено алгоритми обчислення фінансових коефіцієнтів, що є складовими дискримінантних моделей. На підставі проведених розрахунків банк отримував змогу визначити клас боржника юридичної особи залежно від значення інтегрального показника кредитоспроможності з урахуванням величини підприємства, при цьому було передбачено ідентифікування 9 класів. У процесі використання наданого боржнику кредиту банком оцінювався стан обслуговування боргу юридичною особою залежно від кількості протермінованих днів, що надавало змогу надалі класифікувати кредит за категоріями якості та визначити показник ризику за кредитом. При цьому банк визначав показник ризику за кредитом, наданим юридичній особі, з урахуванням динаміки значень інтегрального показника кредитоспроможності за дискримінантною моделлю, якості системи менеджменту боржника, ринків збуту продукції, наявності бізнес-планів та інших джерел, що можуть вплинути на своєчасність і повноту погашення боргу.

Ключовими недоліками та проблемними аспектами застосування Постанови № 23 є такі: будь-які економіко-математичні моделі, зокрема і дискримінантні, у кризові піки не надають достовірну інформацію, а також такі моделі потребують систематичного оновлення, оскільки ситуація на ринку динамічна і параметри моделей є змінними; оскільки показники дискримінантних моделей розраховуються на основі даних фінансової звітності, то не було враховано, що не завжди вона реально відображає існуючий стан справ на підприємстві; групування видів економічної діяльності не завжди є виправданим та обґрунтованим (наприклад, в третю групу було поєднано такі напрями переробної промисловості, як текстильне виробництво, виробництво меблів, виробництво паперу та паперових виробів, що є доволі дискусійним); при доборі індикаторів у дискримінанту модель доцільно було б додати більш інформативні показники, що свідчать про кредитоспроможність (зокрема, коефіцієнт фінансового левериджу, коефіцієнт Бівера, коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей тощо).

Варто зауважити, що з 2017 р. вступила у дію Постанова № 351. Ця Постанова замінила Постанову № 23 та вже передбачає визначення класу боржника-юридичної особи за одним із 10 класів. При цьому банк ідентифікує клас боржника на підставі оцінювання його фінансового стану, в межах якого пріоритетним є визначення коефіцієнта ймовірності дефолту боржника на засадах розрахунку інтегрального показника фінансового стану з використанням логістичної моделі. Слід зазначити, що моделі побудовані вже за 4 секціями видів економічної діяльності, містять діапазони фінансових показників та їх трансформацію у індикатори моделі, а також сформовані окремо для великих та середніх і малих підприємств. Водночас, варто наголосити, що очевидною проблемою Постанови № 351 є те, що не усі показники моделі є ідентифіковані та алгоритмізовані для розрахунку. Слід також зазначити, що банк може корегувати клас фінансового стану боржника з урахуванням своєчасності сплати боргу боржником, належності боржника до групи юридичних осіб під спільним контролем, кредитної історії боржника тощо. Таким чином, з огляду на усе вищевикладене можна стверджувати, що Постанова № 351 є очевидно проблемною з методичного боку діагностики кредитоспроможності, оскільки не деталізує алгоритмів розрахунків більшості фінансових показників, містить недостатньо обґрунтовані діапазони їхніх значень, а також ґрунтується на логістичній моделі, яка використовується у випадку, коли пояснювана змінна може набувати тільки двох значень, що є доволі сумнівним.

МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ ЯК ЗАСІБ ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Аграрний сектор це перш за все не тільки земля та її обробіток, а ціла низка взаємопов'язаних ланок бізнесу, що не функціонують одна без одної, а саме: виробництво, постачання, транспортування та збут. На сьогоднішній день зменшення рентабельності аграрного виробництва турбує більшість його учасників і перш за все самих аграріїв. Дехто з них активно шукає варіанти підвищення ефективності виробництва продукції та швидкої її реалізації. За для вирішення цих питань ми пропонуємо звернутися до маркетингових служб, а точніше розглянути комунікації, як засіб широкого просування аграрної продукції. Світовий досвід засвідчує, що ефективний продаж товарів може бути забезпечений лише в умовах, коли споживач розуміє призначення товару чи послуги і довіряє товаровиробнику, а особливо це важливо для агровиробництва. Такі умови створюються за допомогою реклами та інших засобів, які є складовими комунікаційної політики. Тому ми пропонуємо розглянути основні складові комунікаційної політики.[1, с. 145] Комплекс маркетингових комунікацій (комплекс стимулювання) складається з чотирьох основних засобів дії.

1. Реклама - будь-яка довільна платна форма неперсональної презентації та просування ідей, товарів або послуг через засоби масової інформації.

2. Стимулювання збуту - короткочасні спонукальні заходи заохочення покупки або продажу товару чи послуги.

3. Пропаганда («пабліситі») - організація громадської думки, яка сприяє успішному функціонуванню підприємства, досягненню ним поставлених цілей.

4. Персональний продаж - усне представлення товару в ході бесіди з одним або декількома потенційними покупцями з метою здійснення купівлі-продажу товару.

Кожному засобу комунікаційної політики властиві свої унікальні характеристики. Діяч ринку, що вибирає засоби стимулювання, повинен уміти розбиратися в цих характеристиках та особливостях.

В рекламній діяльності є три головні групи дій:

- інформування (повідомлення про існування продукту та його якості);
- переконання (виклик сприятливих емоцій, формування позиції визнання товару, переключення рішень споживача на його покупку);
- підтримка лояльності (закріплення існуючих споживачів як головного джерела майбутніх продажів).

На деяких етапах процесу покупки, особливо на стадіях формування купівельних переваг і переконань, а також на стадії безпосереднього здійснення акту купівлі-продажу, найбільш ефективним засобом дії виявляється персональний продаж. Причина криється в тому, що в порівнянні з рекламою техніка персонального продажу має три характерні якості:

- особистий характер (безпосереднє і взаємне спілкування між двома або більш особами; кожен учасник може безпосередньо вивчати потреби і характеристики інших учасників і негайно вносити до спілкування відповідні корективи);
- становлення відносин (від формальних відносин «продавець - покупець» до міцної дружби);
- спонукання до реакції у відповідь (особистий продаж примушує покупця відчувати сильнішу необхідність прислухатися і відреагувати, навіть якщо вся його реакція полягатиме лише у висловленні ввічливої подяки).

Стимулювання збуту – використання короткотермінових засобів стимулюючої дії, покликаних прискорити і/або підсилити реакцію ринку у відповідь. По суті, це пряме

заохочення споживачів придбати продукти чи послуги підприємства, а сфери торгівлі – включити ці товари до свого асортименту для наступного їх продажу.

Ключовими характеристиками стимулювання збуту є дієвість на відносно короткий час; прямі дії на продажний потенціал, канали розподілу, споживачів або комбінацію цих груп; використання для спеціалізації деяких специфічних дій.

Основними засобами стимулювання споживачів є такі:

- знижки - зменшення відпускної ціни в разі придбання споживачем великої партії продукції підприємства;

- зниження цін - продаж товарів за цінами, дещо нижчими, ніж у конкурентів;

- безоплатні зразки товарів - надання товару споживачам безкоштовно «на пробу»;

- купони - спеціальні сертифікати, які надають споживачам право придбати конкретну партію (кількість) товару за низькими цінами;

- премії - товари, які пропонуються безкоштовно або за низькими цінами як подарунок за придбання іншого товару;

- гарантії - зобов'язання товаровиробника компенсувати витрати споживачів у разі, коли товар не відповідатиме встановленим стандартам або розрекламованим характеристикам;

- упаковки - комплекти товарів, які пропонуються споживачам за пільговими цінами;

- демонстрації - влаштування спеціальних експертиз для безпосереднього ознайомлення споживачів з продукцією підприємства;

- картки лояльності - спеціальні облікові картки відвідування споживачем конкретного торговельного закладу; відповідна кількість відвідувань, зафіксована в даній картці, дає споживачу право на знижку чи безкоштовне придбання товарів.

Фірма вдається до використання засобів стимулювання збуту для досягнення сильнішої і оперативної реакції у відповідь. Засобами стимулювання збуту можна користуватися для ефективного представлення товарних пропозицій і для поживлення падаючого збуту [3, с. 93].

Останнім, але не менш важливим елементом комунікаційної політики фірми є пропаганда, цілями якої є поліпшення престижу і репутації підприємства, формування і підвищення зацікавленості споживачів у його товарах чи послугах, переконання споживачів у тому, що діяльність підприємства націлена на вирішення їхніх проблем.

Дія пропаганди націлюється на громадськість (споживачів), засоби масової інформації, державні органи, акціонерів, постачальників, посередників, власних робітників і службовців, організації масової сфери, інші підприємства й організації.

Існують такі форми пропаганди:

1. Підтримування контактів з електронними та друкованими засобами інформації (дає можливість висвітлювати в пресі або на телебаченні всі події, які відбуваються на підприємстві).

2. Проведення презентацій, ювілейних заходів, днів відкритих дверей.

3. Організація консультування споживачів.

4. Громадські заходи спонсорського характеру, тобто підтримка підприємством різних спеціальних проектів чи програм.

5. Проведення виставок.

6. Створення корпоративної ідентичності (полягає у використанні підприємством та його відділеннями чи філіями однотипних меблів, зовнішнього вигляду фасадів офісів, автомобілів, уніформи працівників, типових візиток, календарів, блокнотів, поштових конвертів із логотипом, адресою та телефонами підприємства тощо).

Формуючи комунікаційну політику підприємства слід враховувати специфіку ринку певного товару, від якої значною мірою залежить структура маркетингових комунікацій. З проведеного нами дослідження, ми пропонуємо аграріям зосередитися на покращенні персональних продаж, які в цілому набагато активніше застосовується в торгівлі дорогими

товарами і товарами підвищеного ризику, а також на ринках з невеликою кількістю крупних продавців (і отже, на ринках товарів агро-промислового призначення).

1. Єранкін О.О. *Маркетинг в АПК України в умовах глобалізації: монографія* / О. Єранкін. – К.: КНЕУ, 2009. – с. 419

2. Жмайлов В.М. *Теоретичні основи формування концепції соціально-етичного маркетингу в аграрній сфері України* / В. Жмайлов, Л. Слюсарева // *Вісник Сумського НАУ, серія «Економіка та менеджмент»*. – 2007. – Вип. 4–5. – с. 79–81

3. Дубовик Т.В. *Інтеграція Інтернет-маркетингових комунікацій* / Т.В. Дубовик // *Економічний часопис – XXI*. – 2014. – №11-12. – с. 116-119.

4. Двігун А.О. *Економічна сутність та ринкові переваги методу прямих продаж товарів та послуг* / А.О. Двігун // *Маркетинг і менеджмент інновацій*. – 2011. – №3. – Т1. – с. 86-90.

5. Куденко Н.В. *Маркетингові стратегії фірми*. – К.: КНЕУ, 2012. – 245 с.

Обельницька Х.В.

к.е.н., асистент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ВИЯВЛЕННЯ СИНЕРГІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Як відомо в наукових колах [1], конкуренція давно вже вийшла за рамки виробленого продукту і перейшла у сферу конкуренції управлінських структур. Управлінське співробітництво, або ж сприяння, по своїй суті являє собою налагоджену взаємодію між менеджерами різних функціональних підрозділів підприємства, а також між різними ланками управління. При цьому синергетичний ефект, що створюється менеджерами, переноситься в підлегли їм групи [1]. Таке явище описує соціально-економічна ефективність системи корпоративного управління, що характеризується синергетичністю, тобто здатністю збільшувати позитивний ефект поєднаного функціонування всіх наявних підсистем. Основна ідея цього явища в тому, що об'єднане функціонування двох або більше факторів (соціального і економічного) значно перевершує ефект кожного окремо взятого компонента та їх суми. Іншими словами, синергетичний ефект – це завжди результат взаємодії вихідних чинників, їх «спільна дія», що виникає внаслідок узгодженості функціонування частин і відбивається в поведінці системи як цілого.

Щодо оцінювання системи корпоративного управління підприємствами, яке «можливе через контурування її в окремих соціальній та економічній аспектах площинах функціонування підприємства» [2], то актуалізується дослідження взаємовпливів цих площин, характеру та виміру їхнього саме синергетичного ефекту.

Синергію системи корпоративного управління підприємствами слід трактувати як таку, що є злагодженою командною взаємодією окремих її елементів, яка забезпечує її в оптимальному режимі ефективності. Отже, синергетичний ефект – додатковий результат, отриманий від злагодженої взаємодії окремих елементів системи. Проте даний ефект може бути як позитивним, тобто підвищувати ефективність функціонування організації, так і негативним – діяти навпаки. Доцільно звернути увагу ще й на те, що на практиці цілі не тільки окремих працівників, а й цілих управлінських підрозділів можуть сильно вирізнятися від загальних цілей організації та їх дії можуть «йти в розріз» з основними інтересами вцілому. Таким чином, синергетичний ефект – загальновизнане економічне поняття, існування, сутність якого не викликає сумніву в спеціалістів області системи корпоративного управління.

Постало наступне завдання: довести початкове наукове припущення щодо наявності синергії між соціальним та економічним аспектом ефективності системи корпоративного управління підприємствами. Такі доводи стануть умовами розвитку теорії синергетики в цій сфері та надаватимуть можливості відповіді питання щодо стану узгодженості цілей окремих суб'єктів і підрозділів системи, злагодженості й організованості взаємодії її елементів в процесі функціонування. Та яким чином здійснити кількісний замір синергетичного ефекту?

Тут слід навести цінні результати досліджень професора Янкового О. Г. та інших [1,3], в яких автори доводять, що синергетичний ефект піддається вимірюванню через побудову мультиплікативних моделей з факторів, які мають вплив на нього. Також науковці вказують на перевагу таких моделей перед адитивними, кратними та змішаними, адже саме вони характеризуються можливістю оцінити синергетичний ефект. Таким чином, можна зробити висновки, що мультиплікативні детерміновані факторні моделі здатні забезпечити оцінку величини синергії системи у вигляді взаємодії приростів вихідних чинників; внесок самих вихідних факторів – так звані частинні прирости ΔY_a , ΔY_b , ... – слід розраховувати при базисних значеннях інших чинників (статистичних ваг).

Опираючись на вищенаведені твердження, для розрахунку синергетичного ефекту між соціальним та економічним блоком пропонуємо наступне. Для математичного опису мультиплікативної залежності між соціально-економічною ефективністю системи корпоративного управління підприємствами та окремо економічним та соціальним блоками доцільно застосувати виробничу функцію Кобба-Дугласа [4]. Тому що в ній найбільш об'єктивно відображається процес розвитку соціально-економічних систем, без безпосереднього впливу суб'єктивного фактору, тобто, досліджується природа самих процесів розвитку. Як було зазначено Янковим О. Г. та іншими [1,3], результатом таких дій буде виявлення ізольованих чинників впливу, що й необхідно було довести.

1. Янковий О. Г. Математичні методи факторного економічного аналізу на базі мультиплікативних моделей / О. Г. Янковий // Сучасні технології. управління. підприємством та можливості використання інформаційних систем: стан, проблеми, перспективи : матер. 6-ї міжнар. наук.-практ. конф. 31 березня – 1 квітня 2011 р. – Одеса, ОНУ, 2011. – С.217-221.

2. Перезозова І. В. Методика оцінювання соціально-економічної ефективності системи корпоративного управління нафтогазовими підприємствами / І. В. Перезозова, Х. В. Обельницька, Н. А. Даляк // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції [«Економіка та управління в нафтогазовому комплексі України: актуальні проблеми, реалії та перспективи»], (Івано-Франківськ, 21 – 23 вересня 2016 року). – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2016. – С. 183 – 186.

3. Янковий О.Г., Мельник Н.В., Янковий В.О. Оцінка синергетичного ефекту виробничо-фінансових систем на основі детермінованих моделей [Електронний ресурс] – Режим доступу:

<http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1704/3/Оцінка%20синергетичного%20ефекту%20виробничо-фінансових%20систем%20на%20основі%20детермінованих%20моделей.pdf>.

4. Борисевич В. И. Прогнозирование и планирование экономики: / В.И. Борисевич, Г.А. Кандаурова, Н.Н. Кандауров и др.; Под общ. ред. В.И. Борисевича, Г.А. Кандауровой. – Мн.: Интерпрессервис; Эксперспектива, 2001. – 380 с.

Павленко Л.А.
Прохорець Т.Б.
Стороженко І.А.
студентки
Міщенко Д.А.
професор

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

ХАРАКТЕРИСТИКА ІНВЕСТИЦІЙНИХ РИЗИКІВ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ НИМИ

Здійснення інвестиційної діяльності завжди пов'язане з виникненням певного роду ризику. Це спричинюється, перш за все, значною тривалістю інвестиційного циклу. Інвестування пов'язане з вкладенням великих коштів, тому їх неефективне використання може негативно впливати на фінансові результати діяльності інвестора [1].

Інвестиційний ризик являє собою можливість нездійснення запланованих цілей інвестування і отримання грошових збитків.

Розрізняють загальноекономічний ризик, що походить від несприятливих умов в усіх сферах економіки, та індивідуальний ризик, пов'язаний з умовами даного проекту.

Залежно від чинників виділяють такі види інвестиційного ризику: політичний, загальноекономічний та правовий ризики можуть бути викликані зовнішніми умовами реалізації інвестицій. Інші види ризиків спричинюються можливими помилками планування та організації конкретних проектів; технічний ризик зумовлюється великою кількістю помилок широкого спектру сторін інвестування пов'язаними з якістю проектування, технічною базою, обраною технологією, управлінням проектом, перевищенням кошторису; фінансовий ризик впливає з нездійснення очікуваних подій з фінансового боку проекту. Це можуть бути незаплановані зменшення або зникнення джерел та обсягів фінансування, незадовільний фінансовий стан партнерів; маркетинговий ризик виникає з прорахунків під час оцінки ринкових умов дії проекту, наприклад ринків збуту чи постачання сировини і матеріалів, організації реклами чи збутової мережі, обсягу ринку, часу виходу на ринок, цінової політики, внаслідок низької якості продукції; екологічний ризик пов'язаний з питаннями впливу на довкілля, можливої аварійності, стосунків з місцевою владою та населенням [2].

Методи оцінки інвестиційного ризику та управління ним можна поділити на такі поступові етапи: отримання додаткової інформації; розподіл ризику між учасниками проекту; страхування ризику і майна від непередбачених випадків; резервування засобів (створення грошових резервів на покриття непередбачених витрат, створення резервних запасів матеріальних і обігових засобів та ін.); диверсифікація (вкладення засобів у різні проекти з різними параметрами ризиків, що знижує ефективність інвестиції; заходи активної дії на чинники ризику (на інвестицію, створення умов для інвестиційної компанії, якості обслуговування клієнтів тощо) населенням [3].

Процес управління інвестиційними ризиками являє собою певну послідовність етапів, належне виконання яких дозволить уникнути втрат від настання ризикових подій.

Першим, і чи не найважливішим етапом процесу управління інвестиційними ризиками є їх ідентифікування. Ідентифікування інвестиційних ризиків необхідно здійснювати у такій послідовності: усвідомлення потреби в ідентифікуванні інвестиційних ризиків; збір інформації із зовнішнього та внутрішнього середовища в розрізі потреби ідентифікування інвестиційних ризиків; оброблення отриманої інформації з подальшим виокремленням факторів, що можуть впливати на виникнення інвестиційних ризиків; оцінювання та аналізування отриманої інформації щодо джерел та причин виникнення потенційних інвестиційних ризиків в межах виокремлених чинників впливу; аналізування та вибір методів оцінювання інвестиційних ризиків з метою їх точнішого ідентифікування;

узгодження отриманих результатів з поставленими завданнями в розрізі ідентифікування інвестиційних ризиків.

Наступним етапом процесу управління є аналіз уже ідентифікованих інвестиційних ризиків. Метою аналізу інвестиційних ризиків є збір та надання необхідної інформації для прийняття управлінських рішень про доцільність інвестування та передбачення заходів щодо мінімізації можливих фінансових втрат.

Логічним продовженням попередніх етапів процесу управління інвестиційних ризиків є розроблення заходів мінімізації ризику. Під час розроблення заходів мінімізації інвестиційних ризиків, необхідно визначити у яку з трьох зон ризиковості потрапляє виявлений ризик: безризикова зона: ризик незначний, фінансових втрат практично немає, гарантоване отримання фінансового результату в обсязі очікуваної суми прибутку від здійснення інвестиційної діяльності; зона допустимого ризику: середній рівень ризику, можливі фінансові втрати в обсязі розрахункової суми прибутку від здійснення інвестиційної діяльності; зона критичного ризику: ризик високий, можливі фінансові втрати в обсягах, що перевищують очікувану розрахункову суму прибутку від здійснення інвестиційної діяльності.

Ефективне управління інвестиційними ризиками допоможе ідентифікувати слабкі місця ще на початку реалізації інвестиційного проекту. Тому, в цілях уникнення небажаних результатів, інвесторам необхідно виявити інвестиційний ризик, проаналізувати та оцінити наслідки від настання ризикової події та розробити заходи, що допоможуть мінімізувати негативний вплив від реалізації інвестиційного ризику [1].

1 .Греськів І. Р. *Характеристика інвестиційних ризиків та особливості процесу управління ними* / І. Р. Греськів, Н. Р. Стасюк, О. І. Дорош. // *Ефективна економіка*. – 2015. – №5.

2. *Каравацька Т. В. . Інвестиційні ризики та шляхи їх мінімізації на підприємстві [Електронний ресурс] / Т. В. Каравацька. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://mev.khnu.km.ua>.*

3. *Коломієць Н.О. Інвестиційні ризики та їх сутність / Н. О. Коломієць, В. М. Павліченко. // Всеукраїнський науковий журнал. – 2016. – №1. – С. 73–78.*

Пенюк В.О.

Гудзь Н.О.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ПОНЯТТЯ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ

В сучасних умовах розвитку та функціонування економіки важливим для менеджерів є вміння чітко формулювати свої цілі, грамотно управляти власним часом та часом своїх підлеглих. Час можна порівняти з іншими ресурсами, однак на відміну від них він є безповоротним – його не можливо накопичувати, передавати або зберігати, тому важливо навчитися використовувати його з максимальною вигодою. Тому успіх кожного керівника залежить не тільки від фінансових досягнень, але і від того, як він розпоряджається найціннішим надбанням - часом.

Тайм менеджмент – це: 1) сукупність технологій планування роботи, які людина застосовує самостійно для підвищення ефективності використання свого робочого часу і для підвищення контролю зростаючої кількості завдань [1, с. 78]; 2) мистецтво управління не тільки своїм часом, а й життям у цілому [2, с. 5]; 3) набір принципів, навичок, інструментів і систем, які працюють разом, щоб допомогти отримати більше користі від часу з метою поліпшення якості життя; управління часом для того, щоб витратити його менше на справи,

які ми зобов'язані зробити так, щоб у нас з'явилося більше часу, на справи, які ми хочемо зробити [3];

Тайм-менеджмент починається зі встановлення цілей, деталізації та узгодженості, забезпечення прозорості діяльності, що сприяє ефективному контролю та взаємодії. Прозорість діяльності обумовлює появу інформації, яка, в свою чергу, забезпечує впевненість і, як наслідок, ініціативність співробітників, що вносить порядок в організацію діяльності і забезпечує отримання результату. Крім того, ініціативність породжує відповідальність, якщо вона стимулюється [4, с.169]. Тому, керівники мають усвідомити необхідність ефективного управління часом. Оптимізація часу на операційному рівні має важливе значення для виконання замовлення вчасно, скорочення циклу надання послуг, своєчасного реагування на зміну зовнішнього середовища, скорочення простоїв.

Сьогодні найкращі підприємства все більше переконуються, що управління часом за допомогою впровадження тайм-менеджменту неможливо обмежити проведенням лише тренінгів або консультацій, варто постійно підвищуючи персональну і командну ефективність працівників, підприємство буде успішним і конкурентоспроможним. В Україні на сьогоднішній день досить активно розвивається тайм-менеджмент. Утворюються нові фірми з проведення тренінгів та семінарів, що стосуються цієї тематики, попит на послуги яких збільшується. Не дивлячись на те, що вітчизняні керівники таки вдаються до впровадження корпоративного тайм-менеджменту, їх кількість складає не більше 15% від усієї кількості підприємств в країні. Основними перешкодами, що заважають реалізовувати методи тайм-менеджменту є відсутність стратегічних планів, пріоритетів, чіткості в роботі з співробітниками, встановленні часових рамок, менталітет тощо.

Успішний тайм-менеджмент передбачає дотримання порядку, правила «кожній речі - своє місце», а також являє собою стиль життя і філософію цінності часу у постійно мінливому світі. Базові ідеї тайм-менеджменту полягають в тому, що основну увагу треба приділяти тому, куди повинен інвестуватися час, а не тому, як швидше робити справи. За рахунок тайм-менеджменту можливо досягти більш швидкої та продуктивної роботи, скоротити витрати часу на непотрібні і зайві операції, покращити мікроклімат у колективі тощо. Як показує практика українським менеджерам не вистачає часу на важливі нетермінові завдання – ті, що пов'язані зі стратегією бізнесу, перспективними клієнтами, розвитком системи управління, мотивацією персоналу, причиною цього може бути зайва затратність часу на поточні завдання.

Варто зазначити, що «тайм-менеджмент» - категорія дещо абстрактна. Управління часом не існує в природі. Ми можемо управляти грошима, іншими матеріальними ресурсами, людьми, власним здоров'ям, в якійсь мірі, власною долею – всім тим, на що ми можемо спрямовувати свій вплив. Впливати на час неможливо. Найліпше, що людина може зробити – це усвідомити природу часу і навчитися будувати своє життя з урахуванням його двох основних особливостей – обмеженість часового ресурсу та безповоротність плину часу. «Час – це гроші». Так, ще до недавнього минулого можна було вважати, що це добре відома кожній людині аксіома. Однак ХХІ століття змінило пріоритети, поставивши під сумнів цю істину. Сьогодні ми вважаємо, що час уже не гроші – він значно дорожчий. Час, на відміну від грошей, не можна накопичити, а тим більше – використовувати двічі [5].

Саме тому потрібно так використовувати час, щоб забезпечити виконання максимальної кількості завдань, які, у свою чергу, обумовлюють виконання проміжних завдань, що й приведуть до досягнення цілей. Вивчення та застосування тайм-менеджменту дозволить менеджерам вітчизняних підприємств професійно реагувати на зміни в економічному середовищі, суспільстві та адекватно адаптуватися до актуальних вимог ринку.

1. Колесов О. С. Тайм-менеджмент - управління часом / О. С. Колесов, А. В. Вацьківська // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. - 2011. - № 2(53). - С.61-70.

2. *Трейси Б. Результативный тайм-менеджмент: эффективная методика управлением собственным временем/ Б.Трейси. – М. : СмарТБук, 2007. – 79 с.*
3. *Opportunity of time-management. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.thebalance.com/small-business-info-4073975>*
4. *Сніжко Д. І. Покращення роботи поліграфічних підприємств за рахунок впровадження тайм-менеджменту. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.sbinfocanada.about.com/od/timemanagement*
5. *Панюта В. С. Тайм-менеджмент як технологія організації робочого часу / В. С. Панюта. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/581>*

Політило М.П.

к.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

СПІВПРАЦЯ ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ ПОДАЛЬШОГО ЇХ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Основною метою підприємств в сучасних умовах господарювання є випуск конкурентоспроможних високоякісних товарів, які здатні задовольняти в повній мірі потреби суспільства. Однак в умовах заповнення ринків імпортованими товарами або дуже дешевими, зокрема китайськими або дорогими і якісними товарами іноземного виробництва та відсталості України у технологічній сфері від провідних держав світу таких як США, Німеччина, Франція, Англія дуже важко створювати такі підприємства, які б самостійно працювали на внутрішньому вітчизняному ринку, а згодом виходили на зовнішні міжнародні ринки. Саме тому на шляху до розвитку держави, регіонів та підприємств слід використовувати на практиці такі форми господарювання як кооперація і спеціалізація, що дало б позитивний ефект у подоланні як економічної кризи так і збільшення прибутків за рахунок зростання рівня економічної ефективності менеджменту, зокрема за рахунок зростання фінансово-економічних показників.

Саме тому на регіональному рівні для розвитку малих та середніх підприємств і їх кооперації пропонується створити цей Координаційний центр. Основною метою діяльності даного Координаційного центру було б формування “Страхового фонду підтримки малого та середнього бізнесу”. Функції Координаційного центру, на нашу думку, може виконувати відділ Управління економіки держадміністрації.

Варто зазначити, що на регіональному рівні планування діяльності підприємств в умовах проведення кооперування для сприяння розвитку малого та середнього бізнесу, розроблено нами рекомендації щодо участі підприємницьких структур у формуванні: “Страхового фонду підтримки малого та середнього бізнесу”.

З метою визначення часткового внеску кожного підприємства пропонується використання економіко-математичної моделі, що відображає внесок кожного підприємства як функцію, яка залежить від трьох змінних: платіжного потенціалу, базової ставки платежу, що встановлюється органами місцевого самоврядування щорічно відповідно до обороту малих та середніх підприємств і доходу малого або середнього підприємства:

$$B = f(P, C, D) \quad (1)$$

де: B – внесок підприємства, що розташоване в певному регіоні, тис. грн.; P – платіжний потенціал підприємства, %; C – ставки платежу, яка встановлюється органами місцевого самоврядування щорічно відповідно до обороту малих та середніх підприємств, %; D – дохід малого або середнього підприємства, що розташоване в певному регіоні, тис. грн.

Для визначення часткового внеску кожного підприємства у такий фонд, нами запропоновано спочатку, визначити платіжний потенціал підприємства за допомогою формули:

$$P_{BA} = \frac{\sum_{i=1}^n D_{BA_i}}{\sum_{i=1}^n D_{BN_i}} \times 100\% \quad , \quad (2)$$

де: P_{BA} - платіжний потенціал малого або середнього підприємства А, яке знаходиться в регіоні В; D_{BA_i} - дохід малого або середнього підприємства А, яке знаходиться в регіоні В за місяць; D_{BN_i} - доходи малих та середніх підприємств, які знаходяться в регіоні В за місяць; n – кількість місяців в році.

Згідно з платіжним потенціалом малого або середнього підприємства органам місцевого самоврядування пропонується визначати і застосовувати ту чи іншу систему формування відповідного страхового фонду підтримки малого та середнього бізнесу для даного регіону, встановлювати розмір внеску до названого фонду для кожного малого або середнього підприємства зокрема.

Відповідно, розрахувавши платіжний потенціал кожного малого підприємства в регіоні, органи місцевого самоврядування повинні, врахувавши можливості кожного підприємства, розподілити рівномірно платіжне страхове навантаження. Ставка платежу для кожного малого або середнього підприємства А, яке знаходиться в регіоні В ($СП_{BA}$) буде розраховуватися за формулою:

$$СП_{BA} = \frac{P_{BA} \times C}{100} \% \quad , \quad (3)$$

де: P_{BA} - платіжний потенціал малого підприємства А, яке знаходиться в регіоні В, %; C - базова ставка платежу, яка встановлюється органами місцевого самоврядування щорічно відповідно до обороту малих та середніх підприємств, %.

Наступним кроком є визначення розміру внеску підприємства, що розташоване в певному регіоні в грошовому вимірі:

$$B_{BA} = \frac{СП_{BA}}{100} \times \sum_{i=1}^n D_{BA_i} \quad , \quad (4)$$

де: B – внесок підприємства А, яке знаходиться в регіоні В до страхового фонду підтримки підприємництва, тис. грн.; $СП_{BA}$ – ставка платежу для кожного малого або середнього підприємства А, яке знаходиться в регіоні В, %.

Згідно із запропонованою нами системою формування страхового фонду підтримки малих та середніх підприємств ті підприємства в яких показник платіжного потенціалу низький будуть сплачувати до страхового фонду платежі менші, ніж ті підприємства які мають високий платіжний потенціал.

Система формування страхового фонду підтримки бізнесу дасть змогу органами місцевого самоврядування докладніше вивчити можливості малих та середніх підприємств, та підприємств, що кооперуються, щодо сплати внесків, здійснити рівномірне платіжне навантаження для кожного підприємства. Це у свою чергу дасть змогу органами місцевого самоврядування підтримати підприємців, створити умови для запобігання тінізації економіки, прискоренню легалізації тінювих коштів, які знаходяться у сфері малого та середнього підприємництва. Саме тому використання на практиці таких форм господарювання як кооперація і спеціалізація дало б позитивний ефект у подоланні як економічної кризи так і збільшення прибутків за рахунок зростання рівня економічної ефективності менеджменту, зокрема за рахунок зростання фінансово-економічних показників, що дасть поштовх до успішного подальшого розвитку підприємств, регіонів та держави загалом.

СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ І ЇЇ ФОРМУВАННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

При виробництві продукції на підприємстві важливе місце займають витрати, які формують собівартість визначеної продукції. Собівартість продукції є одним із показників, в якому знаходять відображення усі сторони роботи підприємства: рівень організації виробничого процесу, його технічна оснащеність, ступінь ефективності використання необоротних та оборотних активів, продуктивність праці, рівень організації матеріально-технічного постачання тощо [4, с. 59]. Результат розрахунку собівартості, інакше калькулювання, є дуже важливим елементом в бухгалтерському обліку, а також в аналізі витрат для ефективного управління підприємством. Згідно з думкою Філінкова О.М. [2, с. 13], поняття «собівартість»:

- відображає, скільки і яких ресурсів було використано;
- представляє собою величину використаних ресурсів у грошовому виразі;
- пов'язує використані ресурси з конкретним об'єктом витрат.

І. Садовська визначає собівартість продукції (робіт, послуг) як вартісне вираження витрат, пов'язаних з використанням у технологічному процесі виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг) природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних виробничих засобів, нематеріальних активів, спеціалізованого оснащення, інструменту, інвентарю, трудових і фінансових ресурсів, а також інших затрат на виробництво і збут готової продукції, включаючи встановлені державою як обов'язкові відрахування, податки і платежі [1].

Взагалі, у виробничу собівартість продукції, згідно П(С)БО, включаються витрати, що формуються по чотирьох елементах:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати.

До першої категорії відносяться вартість сировини і основні матеріали, що утворюють основу продукції, покупні напівфабрикати і комплектуючі вироби та інші матеріали, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного виду продукції.

До другої – прямі витрати на оплату праці, що включають заробітну плату та інші виплати робітникам, зайнятим у виробництві продукції, виконання робіт або надання послуг, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат.

До третьої – інші прямі витрати, що включають всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат. Це може бути плата за оренду землі, виробничого обладнання, а також амортизація основних засобів, втрати від браку та інші прямі витрати.

Четверта категорія включає змінні загальновиробничі витрати в повному обсязі і постійні розподілені загальновиробничі витрати. Склад загальновиробничих витрат визначений в П(С)БО 16. Коротко можна сказати, що це всі втрати, які не можна віднести до конкретного виду продукції. Вони в свою чергу поділяються на постійні та змінні [3]. Змінні в повному обсязі розподіляються згідно бази розподілу на кожний об'єкт витрат, а постійні розподіляються таким же чином тільки при нормальної потужності. Нерозподілені ЗВВ включаються в склад собівартості реалізованої продукції у період їх виникнення.

Таким чином, до виробничої собівартості випущеної готової продукції включаються як прямі так і загальновиробничі витрати, в межах норми. До собівартості реалізації

включається виробнича собівартість реалізованої готової продукції, нерозподілені ЗВВ та понаднормові виробничі витрати.

Всі управлінські рішення щодо підвищення ефективності господарської діяльності повинні спиратися на проведений економічний аналіз витрат та собівартості продукції, оскільки від її рівня залежать як рентабельність окремих видів продукції, так і фінансові результати діяльності підприємства в цілому, темпи розширеного виробництва, фінансовий стан суб'єкта господарювання. Саме тому питанням аналізу собівартості продукції необхідно приділяти значну увагу та проводити постійний аналіз з метою оперативного та ефективного управління витратами підприємства в цілому та собівартістю продукції зокрема [4, с. 64].

Розуміння того як здійснюється формування всіх елементів при виробництві конкретної продукції, що складають собівартість дає змогу виявляти недоліки в виробничому процесі і запобігти удорожчання собівартості, або навіть зменшити її.

1. Садовська І. Б. *Бухгалтерський облік [текст] : навч. посіб. / І. Б. Садовська, С 14 Т. В. Божидарнік, К. Є. Нагірська. - К. : "Центр учбової літератури", 2013. - 688 с.*

2. Філінков О.М. *Про співвідношення змісту категорій "витрати виробництва", "затрати", "собівартість" / О.М. Філінков // Економічна теорія. – 2011. – № 4. – С. 12-17.*

3. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 „Витрати”. – Затверджено наказом Міністерства України № 304 від 30.11.2000 р.*

4. Морщенок Т.С. *Економічна сутність собівартості продукції та шляхи її зниження / Морщенок Т.С., Біла А.О. // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії / ред. О. В. Коваленко. - Запоріжжя, 2014. - Вип. № 7. - С. 58 – 65.*

Постова В.В.

Маслюк Ю. В.

Гончарук І.С.

асистент

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ МІКРОКЛІМАТУ ВИРОБНИЧИХ ПРИМІЩЕНЬ В ЗРГ

У наш час майже кожен середньостатистичний українець може дозволити собі відвідати ресторан, кафе, бар, фаст-фуд. Ресторанний ринок України пропонує всі можливі формати закладів, де можна смачно та корисно поїсти, провести час, організувати ділову зустріч. Після відвідування закладу ресторанного господарства у відвідувачів складається позитивне враження, бажання відвідати заклад ще раз, розповісти про ресторан знайомим і друзям з'являється тоді, коли відвідувач задоволений не тільки кухнею і обслуговуванням, а й якістю повітря в такому закладі. Суміш вуглекислого газу, диму тютюну, запахів кухні може зіпсувати найкраще враження від якості їжі та обслуговування. Самі працівники закладів працюють набагато ефективніше, коли на робочому місці дотримуються правил з безпеки праці та санітарно-гігієнічних норм. Тому на сьогодні постає питання про пошук шляхів покращення мікроклімату виробничих приміщень в закладах ресторанного господарства.

Більшість власників ЗРГ уже давно розуміють, що їм необхідна правильна вентиляція ресторану і кондиціонування, тому вживають заходів задля отримання необхідних результатів. Питання вже не стоїть перед ними - потрібен чи не потрібен мікроклімат в закладі. Стоїть питання, яку саме вентиляцію або кондиціонування встановлювати, скільки це коштує, яким чином це буде працювати.

Технічне рішення цього питання може бути різним і залежить від багатьох чинників: необхідно враховувати і дизайн, і архітектурні особливості приміщень, вартість кліматичної системи і багато іншого. Все це повинно бути враховано в проекті [1, с. 446].

Для зменшення витрат на систему вентиляції та кондиціонування виробничих приміщень власники закладів об'єднують витяжні системи залів і кухні в одну витяжну

систему. З одного боку - це зменшує кількість витяжних вентиляторів, зменшує кількість повітропроводів. З іншого боку - це робити категорично заборонено. По-перше, це суперечить існуючим будівельним нормам і правилам, по-друге це неправильно з точки зору проектування. У повітроході будуть змішуватися два потоки повітря з різними характеристиками, що спричинить виникнення конденсату. Також таке рішення викличе перетікання запахів з кухні в зал і навпаки [2, с. 38].

Типовою помилкою є зменшення витрат на очистку повітря і необхідної холодопродуктивності через велику ціну вирішення даної проблеми. Все має свою ціну, і якість повітря тут не виняток. Однією з найбільш суттєвою складовою витрат на систему вентиляції є головне кліматичне обладнання. В Україні існує дуже багато брендів кліматичного обладнання в різному ціновому діапазоні [1, с. 448].

Також варто звернути увагу на пропоновану схему вентиляції і кондиціонування. Можливо, її можна значно спростити, застосувати інші підходи до проектування. У виборі кліматичного обладнання слід звернути увагу на запропонований переліком кліматичних компаній, у проектувальників і менеджерів цих компаній можуть бути інші погляди на вентиляцію закладу. Рішення про застосування тієї чи іншої схеми вентиляції і кондиціонування має прийматися на підставі техніко-економічного обґрунтування, враховуючи особливості приміщень, вимоги замовника, архітектора [2, с. 39].

Вирішення проблеми мікроклімату виробничих приміщень має свої особливості взимку. Саме тоді для ефективної роботи системи вентиляції необхідні певні параметри теплоносія (електрика або підведення гарячої води), яких просто немає в будівлі закладу і не буде. У цьому випадку може бути тільки один вихід: використовувати рекуперацію тепла, яка дозволить знизити необхідну потужність теплоносія для вентиляції як мінімум удвічі [3, с. 109].

Так, застосування рекуперації понесе за собою підвищення ціни основного обладнання та системи автоматики, але в даній ситуації це єдиний вихід. Для роботи вентиляції взимку та її якісної роботи, необхідний постійний підігрів повітря, яке надходить [1, с. 451].

Отже, задля покращення мікроклімату виробничих приміщень не слід економити на системі вентиляції та кондиціонування. Оптимальні умови праці та належний стан робочих місць працівників сприяють підвищенню ефективності праці і зниженню витрат.

1. Організація обслуговування у підприємствах ресторанного господарства (за ред. проф. П'ятницької Н.О.). – Підручник для ВУЗів. : ВЦ КНТЕУ. – 2005, 632 с.

2. Берсуцкий Я. Г., Дугинская И. А., Дугинский Б. Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособ. – Донецк: ДИЭХП, 2000. – 180 с.

3. Литвиненко Т.Є. Організація ресторанного господарства: Опор. конспект лекцій / Т.Є. Литвиненко. – К.: КНТЕУ, 2010. – 204 с.

Пошивалова О.В.

к.ф.м.-н., доцент

Хроленко Н.Л.

Прохватило О.О.

студентки

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Рівень економічного розвитку промисловості, природних економічних зон, сільсько-господарського ринку виражається не одним, а цілою системою показників. Економічна життєздатність сільськогосподарських підприємств залежить від багатьох факторів: землі і її продуктивності, активів, продуктивності, заробітної плати, витрат на виробництво тощо.

В умовах ринкової економіки конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства є одним з важливих критеріїв його успішного функціонування. На даний показник впливають ряд факторів, які можна поділити на три основні групи: базові, ефективність і розвитку бізнес-середовища та інновації. ☒

До базових можна віднести: правову і адміністративну систему, в рамках якої функціонують підприємства; стабільність макроекономічного середовища; рівень розвитку охорони здоров'я і освіти.

Серед чинників ефективності виділяють рівень розвитку професійної підготовки як фактор, що стимулює виробництво продукції з більш високою доданою вартістю; ефективність товарного ринку; ефективність і гнучкість ринку праці; рівень розвитку фінансового ринку; рівень технологічного розвитку; розмір ринку.

В останній групі факторів розглядається рівень розвитку бізнес-середовища, який включає в себе стратегічне планування, управління та інновації в окремих компаніях.

Також слід зауважити, що на сучасному етапі розвитку світової економіки при оцінці конкурентоспроможності підприємства слід враховувати фактор сталого розвитку. Сталий розвиток є одним з найбільш складних показників кількісної оцінки, так як відображає не поточний стан суб'єкта, а перспективи його розвитку в майбутньому.

Дослідження конкурентоспроможності дозволяє вивести наступні узагальнення:

- аналіз і оцінка ринку сільськогосподарських земель адміністративних районів показує, що існують об'єктивні природні та економічні умови для підвищення конкурентоспроможності сільських виробників;

- кількісне збільшення продуктивності землі вимагає значних витрат живої і матеріалізованої праці. Однак ці витрати не завжди забезпечують зростання конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств;

- розвиток конкурентоспроможних сільськогосподарських підприємств в Україні в значній мірі залежить від раціонального використання сільськогосподарських земель і активної частини матеріально-технічного забезпечення. Іншими словами, підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств на сільськогосподарському ринку в основному залежить від балансу економічних процесів і явищ, що відбуваються на інших ринках, наприклад, ринок сільськогосподарських земель і сільськогосподарського ринку праці.

Входження аграрного сектору України у міжнародний господарський простір значною мірою пов'язане з процесами глобалізації світової економіки. Зумовлена цим явищем запекла конкуренція між країнами за інтернаціоналізовані ринки збуту викликала нагальну потребу підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських підприємств та забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках продовольчих товарів. Дослідженню питань аналізу та оцінки рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств присвячені праці видатних вчених-економістів, зокрема В.Я. Амбросова, Л.А. Євчук, В.К Збарського, С.М. Кваші та ін. [1,2].

Виробництво сільськогосподарської продукції залежить від площі для посівів. За узагальненими даними регіонів вся посівна площа сільськогосподарських культур в усіх категоріях господарств 2016 року становила 18560,9 тис. га. Порівняно з 2015 роком посівні площі зменшились на 145,5 тис. га. До цих показників входять зернові і зернобобові культури, технічні культури, картопля та овоче-баштанні культури, кормові культури. Найбільшу частину землі відведено на зернові культури, 10410,0 тис. га у 2016 році та 10719,4 тис. га у 2015 році. Технічні культури, такі як, соняшник, соя, ріпак та цукрові буряки займають майже 40% землі. Їх показники протягом двох років майже не змінювались, відхилення становило 220,1 тис. га на користь 2016 року. Овоче-баштанні культури займають найменшу ділянку землі по Україні (0,4 %). Змінень протягом двох років майже не відбувалось, звісно у 2016 році посів картоплі знизився майже на 4 тис. га. Також не останнє місце займають кормові культури, які займають у 2016 році 722,2 тис. га. Уточнені дані по

2015 році показують, що кормові культури займали декілька більшу частину посівних земель на 52,3 тис. га.

З початку 2015/16 маркетингового року, станом на 13 травня, фактичні обсяги експорту зерна, включаючи продукти переробки, склали 35,116 млн тонн. Про це повідомляють "Українські новини", посилаючись на дані Мінагрополітики. В повідомленні зазначається, що на звітну дату вже експортовано 14,83 млн тонн пшениці, 4,247 млн тонн ячменю, 15,823 млн тонн кукурудзи, а також 216 тис. тонн інших культур. Крім того, на судна завантажено більше як 322 тис. тонн зернових [3].

Настав 2017 рік і вже можна говорити про підсумки минулого року в сільськогосподарській галузі України. 2016 рік став черговим щаблем, на який піднявся вітчизняний АПК. Серед досягнень: розширення ринків, збільшення української присутності у світі, зростаючі об'єми виробництва та експорту – все це є невід'ємним доказом того, що Україна неспроста історично вважалася потужною сільгоспдержавою. Саме таку оцінку минулому року дає у своєму блозі Владислава Рутицька – экс-заступник міністра АПК з питань євроінтеграції.

Вельми важливі та стратегічні є торговими відносинами з Китаєм, Південною Африкою і Кореєю, підготовки угод з Туреччиною та Ізраїлем про вільну торгівлю з цими країнами. Триватиме робота з ЄС, мета якої поглиблення відносин з європейським ринком. Виникає ще одне питання щодо обговорення розширення квот українського експорту в зону євро.

Не варто забувати таку важливу частину допомоги, що малі та середні підприємства агробізнесу отримуватимуть у вигляді коштів Європейського інвестиційного банку, механізми розподілу вже на місці. Ратифікація договору позики можна вважати одним з найважливіших подій минулого року, позитивні наслідки яких будуть відчуватися фермерами в 2017. Ця важлива фінансова основа може поволокти збільшення не тільки виробництва, але і розвиток нових ринків і посилення позицій українських аграріїв у відомих торгових просторах.

1. <http://www.agro-business.com.ua>

2. Амбросов В.Я. Оцінка конкурентоспроможності агроформувань / В.Я. Амбросов, Т.Г. Маренич // Вісник ХНАУ <http://propozitsiya.com>

3. Державна Служба Статистики України [Електронний ресурс]: Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Приз В.Ю.

студент

Бала В.В.

к.е.н., доцент

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

ВПЛИВ ПЕРСОНАЛУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Специфіка та умови розвитку ринкових відносин в Україні, які характеризуються динамічністю та значною невизначеністю зовнішнього середовища, загостренням конкурентної боротьби, підвищенням рівня комерційного ризику, тяжким фінансовим станом більшості господарюючих суб'єктів, потребують пошуку засобів виживання та ефективного функціонування підприємств. Це можливо лише за умови забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Формування ринкової економіки в Україні зумовлює необхідність зміни відношення щодо управління та використання людського потенціалу як основного фактору підвищення конкурентоспроможності [2, с. 47].

Наразі у наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених гостро постає питання щодо визначення поняття, складу, факторів та способів підвищення рівня

конкурентоспроможності підприємства, адже конкурентоспроможність окремих підприємств формує конкурентоспроможність держави на міжнародному ринку.

Одним із способів підвищення конкурентоспроможності підприємства є ефективне управління людськими ресурсами – персоналом (кадрами). Дану тенденцію можна простежити через взаємозв'язок фонду оплати праці із виручкою від реалізації та витрат на одного працівника. Об'єктами для порівняння цих показників виступають: ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» - підприємство українського машинобудування, одне з найбільших виробників транспортних засобів в Україні і «Liebherr Group» - підприємство німецького машинобудування, засноване у 1949 році Гансом Лібхерром корпорація «Liebherr Group» на сьогодні посідає провідні місця на ринку будівельної техніки (самохідних підйомних кранів, автокранів), високоточного технологічного обладнання та авіаційної промисловості [3, с. 202].

У таблиці 1 наведено дані ПАТ «КВБЗ» щодо динаміки виручки від реалізації продукції, фонду оплати праці та середньорічної чисельності найманих працівників протягом 2012-2015 рр.

Таблиця 1

Показники діяльності ПАТ «КВБЗ» у 2012-2015 рр.

Показник	2012	2013	2014	2015	У (сер. знач.)	Т, %
Виручка від реалізації продукції, тис. грн	7216141	3769154	2826676	1246362	3764583	
Т, %		-47,77	-25,01	-55,91		-42,89
Фонд оплати праці, тис. грн	518901	414986	286146	205583	356404	
Т, %		-20,03	-31,05	-28,15		-26,41
Фонд оплати праці до обсягу реалізації продукції, %	7,19	11,01	10,12	16,49	11,20	
Т, %		53,11	-8,06	62,94		36,00
Середньоспиксова чисельність працюючих, чол	8450	8409	7084	5659	7400,5	
Т, %		-0,49	-15,76	-20,12		-12,12

Із даних таблиці видно, що виручка від реалізації продукції ПАТ «КВБЗ» у 2015 році скоротилася більш ніж на половину (55.91%) порівняно з 2014 роком. Фонд оплати праці також має тенденцію до зниження і у 2015 році становив 205583 тис грн.. У результаті значного скорочення ФОП працівників на фоні стрімкого зниження виручки від реалізації середньорічна чисельність працівників також має негативну тенденцію до зниження з 8450 осіб у 2012 році до 5659 осіб у 2015 році. Частка фонду оплати праці у співвідношенні до виручки від реалізації у середньому склала 11,2%. Можна припустити, що у зв'язку із постійним скороченням ФОП відбувається падіння виручки від реалізації та скорочення чисельності працюючих. Це призводить до значного зниження конкурентоспроможності підприємства. Політика, яку проводить підприємство щодо персоналу, не є ефективною та соціально орієнтованою.

Наступним об'єктом дослідження виступає підприємство німецького машинобудування «Liebherr Group». Дані для розрахунку взято з офіційного сайту «Liebherr Group» з річної фінансової звітності у євро, та перераховані у гривню за офіційним середнім за період (рік) курсом гривні до євро, встановленим Національним банком України (табл. 2).

Таблиця 2

Показники діяльності «Liebherr Group» у 2012-2015 рр.

Показник	2012	2013	2014	2015	У (сер. знач.)	Т, %
Виручка від реалізації продукції, млн. грн	93362	97976	169666	242221	150806	
Т, %		4,94	73,17	42,76		40,29
Фонд оплати праці, млн. грн	20417	22953	41947	61125	36610,5	
Т, %		12,42	82,75	45,72		46,96
Фонд оплати праці до обсягу реалізації продукції, %	21,87	23,43	24,72	25,24	23,81	
Т, %		7,13	5,53	2,07		4,91
Середньоспискова чисельність працюючих, чол	37801	39424	40839	41545	39902,3	
Т, %		4,29	3,59	1,73		3,20

За даними таблиці, виручка від реалізації продукції холдингу «Liebherr Group» постійно зростала протягом 2012-2015 років із 93 млрд. грн до 242 млрд. грн. у 2015 році. Середній темп приросту виручки від реалізації продукції за період становив 40,29%. Фонд оплати праці також щорічно зростав протягом усього періоду. Найбільший приріст ФОП припадає на 2014 рік – 82,75%. У результаті ФОП збільшився з 20,417 млрд. грн. у 2012 році до 61,125 млрд. грн. у 2015 році. Середній темп приросту ФОП за період становив 46,96%. Середньорічна чисельність працівників також має тенденцію до збільшення – з 37801 осіб у 2012 р. до 41545 осіб у 2015 р. Часка фонду оплати праці у складі виручки від реалізації коливається з 21,87% у 2012 році до 25,24% у 2015. Це говорить про те, що підприємство виділяє достатньо фінансових ресурсів на розвиток персоналу шляхом проведення різних програм професійного навчання та курсів підвищення кваліфікації, серед яких найвідомішою є програма “STEP – Learning and Development at Liebherr”. Вона спрямована на підтримку знань співробітників та подальший розвиток особистих компетенцій.

Порівнюємо результати діяльності українських та німецьких підприємств, обравши два показники – обсяг реалізації на одного працівника та щомісячні витрати на одного працівника. Дані занесені до таблиці 3.

Таблиця 3

Порівняння показників діяльності підприємств

№	Показники	Підприємство	2012	2013	2014	2015	У (Сер. знач.)
1	Обсяг реалізації на 1 працівника, тис. грн	КВБЗ	853,98	448,23	399,02	220,24	480,37
		Liebherr	2469,83	2485,18	4154,51	5830,32	3734,96
Співвідношення, р			2,89	5,54	10,41	26,47	7,78
2	Щомісячні витрати на 1 працівника, тис. грн	КВБЗ	5,12	4,11	3,37	3,03	3,91
		Liebherr	45,01	48,52	85,59	122,61	75,43
Співвідношення, р			8,79	11,81	25,40	40,47	19,30

Із таблиці видно, що середній обсяг реалізації продукції на одного працюючого німецького машинобудівного підприємства у 5-7 разів більше за значення показників ПАТ «КВБЗ». Середні щомісячні витрати на одного німецького працівника у десятки разів більше за заробітну плату українського. При тому, що окрім заробітної плати німецький працівник може розраховувати на соціальний пакет, додаткові пільги та компенсації (безкоштовне

харчування, медичне страхування тощо). Як підсумок, на «Liebherr Group» більшу увагу приділяють питанням розвитку персоналу, тому можуть розраховувати на його більшу зацікавленість у результатах праці. Що ж до українських машинобудівних підприємств, то можна сказати, що вони знаходяться в тяжких умовах фінансової нестабільності, тому заходи по управлінню персоналом (кадрів), як правило, зводяться до скорочення штату з метою зменшення витрат на персонал.

Таким чином, проведене дослідження показало, дає змогу зрозуміти, що персонал підприємства є найважливішою складовою діяльності підприємства. Ефективність використання персоналу прямопропорційно залежить від витрат, пов'язаних з ними і зумовлює необхідність зміни відношення щодо управління та використання людського потенціалу як основної складової підвищення конкурентоспроможності.

1. Коломієць В.М. *Формування конкурентного середовища персоналу на підприємстві в умовах транзитивної економіки України // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. – Вип. 215: В 4 т. Т. 2. – Дніпропетровськ, 2006. – С. 407–417.*

2. *Процес мотивації персоналу підприємства та його складові / В. В. Бала, А. Г. Мацак // Технологический аудит и резервы производства. - 2014. - № 3(3). - С. 46-50. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tatrv_2014_3.3_12.*

3. Самуляк В.Ю. *Оцінювання конкурентоспроможності підприємств// Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства: Тези доп. наук.-практ. конф. – Львів: Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2007. – С. 201-204.*

Приз В.Ю.

студент

Бала В.В.

к.е.н., доцент

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

ЯКОСТІ (ВЛАСТИВОСТІ) ПЕРСОНАЛУ, ЯКІ ЗАБЕЗПЕЧУЮТЬ РІВЕНЬ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день персонал підприємства характеризується високим динамізмом розвитку. Це проявляється і у швидкому оновленні професійних знань, навичок, умінь, і в зростанні ролі ділових якостей працівників.

Якості персоналу, які визначають конкурентоспроможність підприємства вивчали як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, серед яких – М. Армстронг, І. Ансофф, В. Гриньова, А. Кібанов, Г. Лич, В. Маслов, Г. Назарова, А. Ткаченко, О. Ястремська.

Ринкове середовище ставить жорсткі вимоги до якісних характеристик працівників в умовах загострення конкурентної боротьби підприємств. Тому необхідно детальніше розглянути види якостей персоналу:

– психофізіологічні якості персоналу пов'язані з фізичними та психологічними можливостями організму працівника. Це – стан здоров'я, працездатність, темперамент, характер.

– кваліфікаційні якості – освіта, загальні і спеціальні знання, професійний досвід і навички, стаж, рівень кваліфікації, вміння, професійна мобільність. Ця складова найлегше піддається вимірюванню та порівнянню і для її визначення існують розроблені методики [2, с. 408].

– особистісні якості – морально-етичні якості, креативність, комунікативні здібності, схильність до лідерства, здатність до розвитку, інноваційність, підприємливість, адаптивність, лояльність, а також ті характеристики, які визначаються інструментально – стать, вік, сімейний стан. и т. д.) [1, с. 82].

Можна визначити найбільш значимі якості персоналу для підприємств машинобудівної галузі та сформувати їх у п'ять основних груп (табл. 1).

Таблиця 1

Основні групи якостей персоналу підприємства та їх компоненти

Групи якостей персоналу	Компоненти	
1. Особистісні якості	Інтелектуальна активність	<ul style="list-style-type: none"> – здатність до генерування ідей; – володіння інформацією про НДДКР та участь в них; – робота з великими обсягами інформації та аналітичні здібності;
	Емоційний інтелект	<ul style="list-style-type: none"> – Здатність швидко адаптуватися до змін; – самостійність у прийнятті рішень, відповідальність за їх виконання; – здатність контролювати емоції, стресостійкість; – емпатія, здатність налагоджувати контакти і взаємодіяти з іншими людьми; – внутрішні стимули і мотиви.
2. Професійно-кваліфікаційні якості	<ul style="list-style-type: none"> - Рівень освіти (кваліфікація); - стаж роботи; - проходження тренінгів, курсів підвищення кваліфікації 	
3. Психологічні якості	<ul style="list-style-type: none"> - Стан здоров'я; - вікова категорія; 	
4. Зовнішньо-орієнтовані якості	<ul style="list-style-type: none"> - відповідність персоналу правилам існування організації; - схильність до інтеріоризації - володіння іноземними мовами 	

Таким чином, проаналізувавши усі вищенаведені якості персоналу, можна стверджувати, що властивості персоналу, як об'єкт дослідження, є складною категорією, структурованою за якісними і кількісними характеристиками. Процес формування якостей персоналу відбувається під впливом певних факторів. Визначено, що на якості персоналу безпосередньо впливають фактори макро- і мікросередовища [3, с. 47]. Серед макрофакторів, які опосередковано впливають на формування якостей персоналу, основними є соціально-економічні умови розвитку країни, регіону, НТР та інформаційні технології, трансформаційні процеси на ринку праці, характер державної політики у сфері регулювання трудових відносин, система освіти, демографічна ситуація. Фактори мікросередовища мають безпосередній вплив на формування якостей персоналу, які здатні підвищити конкурентоспроможність підприємства. Однак варто зазначити, що кожен із факторів внутрішнього середовища так чи інакше характеризується з погляду зовнішніх впливів. Серед них доцільно виділити: корпоративну культуру підприємства, інтелектуальне середовище, умови праці, рівень заробітної плати, методика обліку та оцінки результатів праці, внутрішньо фірмові відносини.

Отже, на основі розглянутих якостей персоналу, які мають вплив на підвищення конкурентоспроможності підприємства, можна розробити відповідні кадрові нововведення на підприємстві. Основною метою управління людськими ресурсами є найбільш ефективне використання здібностей співробітників відповідно до цілей підприємства. Для цього необхідно створити атмосферу конструктивної співпраці, при якій персонал зацікавлений в найбільш повній реалізації своїх здібностей. Основними завданнями ефективних кадрових нововведень на підприємстві повинні стати: випереджувальна безперервна підготовка кадрів в умовах підвищення конкурентоспроможності підприємства; відбір і підготовка управлінців, здатних до творчої

діяльності, що забезпечує довгостроковий і динамічний розвиток підприємства в умовах модернізації країни і жорсткої конкурентної боротьби.

1. Дударь А.П. К вопросу об использовании зарубежного опыта инвестирования в человеческий капитал предприятия // Инвестиционная поддержка инновационной деятельности предприятия. Материалы Всеукраинской международной научно-практической конференции. – Симферополь: НАПЭКС, 2005. – С. 81-83.

2. Коломієць В.М. Формування конкурентного середовища персоналу на підприємстві в умовах транзитивної економіки України // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. – Вип. 215: В 4 т. Т. 2. – Дніпропетровськ, 2006. – С. 407–417.

3. Процес мотивації персоналу підприємства та його складові / В. В. Бала, А. Г. Мацак // Технологический аудит и резервы производства. - 2014. - № 3(3). - С. 46-50. - Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tatrv_2014_3.3_12.

Прокопишин-Рашкевич Л.М.

к.е.н., старший викладач

Національний університет «Львівська політехніка»

КОМПЕТЕНТНІСТЬ СУЧАСНОГО КЕРІВНИКА

Сьогодні визначальна особливість розвитку сучасної економіки зумовлена знаннями, інформацією, інтелектом та інноваціями. Так, традиційні засоби забезпечення конкурентоспроможності підприємств вже не здатні гарантувати їм довгострокову перевагу. Тому управлінський потенціал та управлінські інновації набувають величезного значення для створення нових конкурентних переваг підприємства.

Управлінський потенціал характеризує в сукупності рівень професійно-кваліфікаційного розвитку працівників апарату управління, їхні творчі можливості та організаційну спроможність забезпечити управлінську діяльність. Ці компоненти управлінського потенціалу підприємства тісно взаємопов'язані між собою і в остаточному підсумку можуть забезпечити синергійний ефект у результаті його використання. Однак, насамперед, необхідно правильно досягнути формування компонентів потенціалу, вміло їх розвиваючи. Тому формування управлінського потенціалу підприємства є важливим напрямом його стратегії та передбачає створення та удосконалення компетентностей персоналу для досягнення цілей діяльності підприємства та успішного його функціонування.

Багато дослідників ототожнюють компетентність із знаннями, авторитетністю, вміннями та здібностями особистості. Доволі близьким до поняття «компетентність» є поняття «компетенція». Однак компетентність – це особистісна риса, а компетенція – це коло питань, у яких особа достатньо обізнана, або здатність виконувати будь-яке завдання чи робити що-небудь.

Враховуючи різноплановість компетенцій сучасного керівника, у межах їх системи виділяють дві підсистеми: якісних і функціональних компетенцій. Якісні компетенції характеризують професійний рівень керівника та значною мірою пов'язані з наявністю і ступенем використання його особистісних якостей. Тому підсистема якісних компетенцій поєднує професійні й особистісні компетенції [1].

Керівники підприємств повинні володіти арсеналом знань та здатністю використовувати їх для його управління. Проте низький рівень їх компетенції як джерело невизначеності має негативний вплив на прийняття управлінських рішень.

Сучасні керівники повинні володіти такими компетентностями:

- професійна, тобто наявність та здатність сприймання фахових знань у сфері управління підприємствами, економіки, базових знань фінансів, господарського права та соціальної психології, навичок та вмінь виконувати управлінські функції.

- інноваційно-інтелектуальна – це здатність керівництва до інноваційного мислення, прийняття нестандартних, але ефективних рішень та вміння розвивати творчі здібності колективу, щоб отримати унікальні інноваційні ідеї та матеріалізувати їх у виробництві.

- соціально-психологічна – це компетентність, яка дає змогу керівникові вирішувати конкретні стратегічні та тактичні завдання, здатність до сприйняття, осмислення та адекватної інтерпретації інформації, структурування проблеми, системного реагування на виклики зовнішнього і внутрішнього середовища, вміння здійснювати аналітико-прогностичну діяльність, розробляти альтернативні рішення й обґрунтовувати вибір найефективніших та розвивати ораторські, комунікативні здібності, вміння працювати «в команді», бути готовим до співпраці та вирішення конфліктів.

Швидкі темпи змін управлінських технологій, створення та впровадження інновацій в менеджменті, удосконалення інформаційних систем для управління підприємством та прийняття управлінських рішень вимагають значної уваги їх керівництва. Постійна реакція на зміни, які відбуваються не тільки у внутрішньому, але й у зовнішньому середовищах, зумовлює необхідність поповнювати знання керівників, розвивати здібності і спрямовувати їх на те, щоб забезпечувати стабільне ефективне функціонування підприємства. В цьому напрямі важливу роль відіграє підвищення рівня знань та практичних навичок управлінського персоналу, необхідних для виконання завдань певної складності у конкретних виробничих умовах. Отже, професійно-кваліфікаційна складова управлінського потенціалу відображає потенційну здатність керівників застосовувати професійну компетентність задля інтегрування своїх знань, навичок у виконання професійних обов'язків та створення умов на підприємстві для удосконалення і розвитку компетентностей персоналу.

Важливим завданням керівництва підприємства є створення сприятливих умов для розвитку їхнього творчого потенціалу, зростання інноваційно-інтелектуальної компетентності. Рівень креативності керівника як складова інноваційно-інтелектуальної компетентності є дуже важливим для бізнесу. Якщо виникають цікаві та корисні для підприємства ідеї, то згодом вони перетворюються на інновації. А інновації – запорука розвитку підприємства та його ефективного функціонування.

Ефективний розвиток підприємства залежить передусім від керівників, які є частиною команди щасливих та вмотивованих людей зі спільними цінностями, які здатні працювати на позитивний результат. У зв'язку з цим творча складова управлінського потенціалу відображає потенційну здатність керівництва підприємства набувати та використовувати інноваційно-інтелектуальну компетентність для постановки і розв'язання нових творчих завдань, створення умов на підприємстві для прояву цих творчих здібностей та їх реалізації з метою досягнення встановлених цілей.

Визначальними для сьогодення стають і зміни в характері управлінської діяльності керівників підприємства, які повинні володіти організаційною спроможністю, щоб бути ініціативними, комунікабельними, працювати в команді, вміти створювати сприятливий клімат у колективі, швидко сприймати інформацію та увалювати ефективні управлінські рішення, бути психологічно витриманими, готовими до стресових ситуацій, а також вміти виходити із них.

Отже, організаційна спроможність керівництва пов'язана із наявністю та використанням соціально-психологічної компетентності (здатності до сприйняття, осмислення та адекватної інтерпретації інформації, часу та наявності ораторських, комунікативних здібностей, вміння працювати «в команді», готовності до співпраці та вирішення конфліктів), які сприяють повній реалізації потенційних можливостей керівництва з метою ефективного управління підприємствами. Тому набути організаторської спроможності доволі складно, оскільки неможливо всебічно пояснити, як досягти певного рівня комунікабельності, як стати вольовим, як вірити у свої сили та створити сприятливий клімат в організації. Таку соціально-психологічну компетентність можна продемонструвати

лише особистим прикладом – власною поведінкою. Однак для цього необхідно досягти певного ступеня соціальної та особистісної зрілості.

І.Швець І. Компетентність управлінського персоналу: формування, розвиток та ефективність використання / І.Швець, С. Позднякова// Україна: аспекти праці. – 2011. - № 1. С.31-36.

Русановська О.А.

к.е.н., асистент

Національний університет «Львівська політехніка»

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЛОГІСТИЧНИХ РІШЕНЬ

Досягнення ефективних результатів діяльності будь-якого підприємства безперечно пов'язане з плануванням його поточних, тактичних та стратегічних рішень. Враховуючи, що оперативні та поточні плани повинні підпорядковуватись генеральній стратегії підприємства, то доцільно суттєву увагу приділити формуванню та прийняттю саме стратегічних планів та рішень.

Логістичні стратегії класифікують за різними ознаками та виділяють різні їх види. Загалом, серед логістичних стратегій можна виділити наступні: мінімізація витрат та інвестицій в логістичну діяльність підприємства, максимізація обсягу інвестицій в логістичну діяльність та покращення логістичного обслуговування клієнтів, максимізація прибутку підприємства через збільшення доходу, що базується на реорганізації логістичних процесів підприємства з метою досягнення вищезгаданої цілі, підвищення конкурентоспроможності, застосування логістичного аутсорсингу [0].

Однак, в процесі формування логістичної стратегії підприємства, важливим є не лише вибір виду стратегії, визначення спрямованості стратегії, але й процес прийняття стратегічного рішення, вибір оптимального рішення серед можливих альтернативних варіантів.

Важливість та актуальність пошуку шляхів вибору оптимального варіанту рішення зумовлюється значними динамічними змінами в суспільстві та цілому світі, стрімкій зміні цінностей та потреб фактичних і потенційних споживачів, економічній нестабільності та науковим проривам. Таким чином, методи, які застосовувались у минулому столітті, чи навіть десятиліття тому назад, для прийняття стратегічних рішень втрачають свою актуальність та ефективність в сьогоденні.

Сьогодні вже незавжди ефективно буде приймати стратегічні рішення лише на досвіді попередніх років діяльності підприємства, бо в майбутньому вплив факторів зовнішнього середовища може змінитись у порівнянні з попередніми роками.

Проте, важливість планування стратегічної діяльності є безперечною, тому що тільки те підприємство, яке змогло розглянути усі можливі варіанти розвитку подій і підготуватись (навіть до найгіршої ситуації) зможе вчасно відреагувати на зміну потреб ринку та забезпечити актуальність своєї логістичної діяльності.

Таким чином, коли спостерігаються нестабільні умови зовнішнього середовища та складність врахування досвіду функціонування логістики в минулих періодах, ефективним способом прийняття стратегічних логістичних рішень буде застосування економіко-математичних методів прийняття рішень в умовах невизначеності, зокрема: критерій Байєса, критерій мінімуму середнього ризику, критерій Ходжеса-Лемана, критерій Лапласа, Севіджа, Вальда, Гурвіца та ін.

Застосування запропонованих методів прийняття стратегічних логістичних рішень дозволить формувати економічно обґрунтовані логістичні стратегії з врахування можливих

варіантів розвитку подій зовнішнього середовища функціонування логістичних процесів підприємства.

1. Cerheev, V. Y. (2007), "Most widespread logistic strategies", [Online], available at: http://www.elitarium.ru/2007/12/11/logisticheskie_strategii.html.

Самодурова Д.А.

аспірант

Інститут економіки промисловості НАН України

ДЕЯКІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА НА ПІДПРИЄМСТВАХ

1. У сучасній економіці для забезпечення довгострокового розвитку та конкурентних переваг підприємства інноваційний розвиток стає необхідною умовою. Це спонукає підприємства до інтелектуалізації своєї діяльності, безпосередньо до інтелектуалізації виробництва.

Інтелектуалізація виробництва – невід’ємна складова на шляху до прогресу. Зростання ролі новітніх технологій має об’єктивні передумови, пов’язані з:

1) створенням гнучкої моделі виробництва, зміна технологічних режимів відбувається швидко, без особливих трудовитрат та витрат часу;

2) заміною старого обладнання на нове з більшим терміном експлуатації;

3) можливістю економії завдяки більш ефективній експлуатації обладнання.

Інтелектуалізація – один з важливих факторів сучасного виробництва. Працівники, що приймають участь у процесі інтелектуалізації, можуть самі виробляти нові знання, втілювати нові технології, контролювати кінцевий продукт сучасного матеріального виробництва, тобто здатні самі здійснювати виробничий процес [1, с.32].

Концепцію інтелектуалізації виробництва досліджено багатьма іноземними вченими, такими як М. Місікофф, М.Кандуччі, Н.Майден, А.Уолтер тощо. Окремі аспекти інтелектуалізації виробництва розглянуті у роботах вітчизняних вчених А.В.Дороніна, О.Б.Бутнік-Сіверського, О.О.Другова тощо.

Результати дослідження літературних джерел дозволили виявити ряд підходів до визначення інтелектуалізації виробництва.

Поняття «виробництво» використовується на макро- та мікрорівнях. У широкому значенні інтелектуалізація виробництва – це інтелектуалізація продуктивних сил та економічних відносин, у вузькому – процес, який стосується безпосередньо виробництва ті відповідних суб’єктів економічних відносин, що функціонують і розвиваються у цій сфері [1, с.31]. Згідно зі твердженням автора, основним компонентом категорії «інтелектуалізація виробництва» є знання, носієм та обробником яких є особа розумової праці.

О.К. Бояринова визначає інтелектуалізацію виробництва як сукупність комплексу заходів з перетворення традиційних функцій, виробничих та економічних відносин на системне та структурне переформатування змісту та результатів виробничих процесів на підприємстві, набуття нового вмісту функцій діяльності виробничих відділів, ролі її працівників [2, с.77].

А.В. Доронін пропонує підхід, згідно з яким інтелектуалізація виробництва здійснюється через зростання рівня освіченості, що, на його думку, є головним джерелом формування інтелектуального капіталу соціально-економічних систем. Вчений визначає сучасні виробничі організації як соціально-економічні системи [3].

О.Б. Бутнік-Сіверський зазначає, що інтелектуалізація виробничих систем дозволяє в короткі строки та з високою ефективністю використати у виробництві інтелектуальний та науково-технічний потенціал країни. Основою цього процесу є трансформація

інтелектуальної власності в кінцевий продукт інноваційної діяльності, яку можна здійснити лише в інноваційному процесі [4].

М.Місікофф, М.Кандуччі та Н.Майден розглядають інтелектуалізацію виробництва через вирішення проблеми взаємодії та обміну знаннями [5].

2. У сучасному світі відбувається інтенсивна інтелектуалізація виробництва, яка викликана повсюдним поширенням комп'ютеризації, екологічно чистих технологій, генної інженерії, турбореактивних авіацій, супутникового зв'язку тощо.

У розвинутих країнах, питома вага нових знань, що реалізуються у технологіях, товарах, освіті, організації виробництва становить від 70% до 85% ВВП. Більш ніж половина ВВП створюється в інтелектуальному виробництві, зайнятість у розумовій праці складає понад 50% економічно активного населення, приблизно 80% працівників так чи інакше приймали участь у впровадженні виробничих інновацій [1, с.30].

3. Результати дослідження підходів до визначення поняття інтелектуалізації виробництва дозволяють зробити висновок, що вони розглядаються за окремими складовими виробничого середовища.

Наприклад, у своїх працях О.О. Другов пропонує системний підхід до визначення впливу інтелектуалізації на різні сфери, зокрема на сферу виробництва. Сюди віднесені такі фактори, як технології та персонал [6, с.52]. Але на наш погляд, інтелектуалізація має проходити за такими складовими виробничого середовища:

- обладнання: механізація та автоматизація обладнання дозволяє забезпечити стабільність якості продукції, підвищити продуктивність праці;

- персонал: із підвищенням освіченості працівників підвищується рівень їх спеціалізації, що дозволяє конкурувати на ринку із іншими підприємствами за теорією М.Портера;

- ресурси: інтелектуалізація засобів, що сприяють економічній діяльності та використовуються для виробництва товарів та послуг;

- технології: за допомогою розробки нових технологій більш ефективно використовується сировина та матеріали, виробничий процес прискорюється та стає ефективнішим і продуктивнішим.

Таким чином, ефективна інтелектуалізація виробництва має здійснюватися у взаємозв'язку із усіма факторами виробництва на підприємствах, що забезпечить економічне зростання та конкурентоспроможність організацій.

1. Гурова Ю.С. Людський ресурс та інтелектуалізація виробництва – ключові фактори глобальної конкурентоспроможності / Ю.С. Гурова // *International scientific and practical congress. Davos (Switzerland) July 28, 2015.* – С. 29 – 33.

2. Бояринова К.О. Інноватизація та інтелектуалізація виробничого середовища машинобудівного підприємства / К.О.Бояринова // *Технологический аудит и резервы производства.* – 2016. - № 1(3). – С. 76 -80.

3. Доронін А. В. Інтелектуалізація капіталу і освітні процеси виробничої організації / А. В. Доронін // *Экономика и управление.* – 2006. – № 4. – С. 13-18.

4. Бутнік-Сіверський О. Б. Трансформація інтелектуальної власності в інноваційний продукт [Текст] / О. Б. Бутнік- Сіверський // *Інтелектуальний капітал.* — 2003. — № 5. — С. 3–12.

5. Missikoff, M. *Enterprise Innovation - From Creativity to Engineering/ M.Missikoff, M. Canducci, N. Maiden.* // John Wiley & Sons, 2015. — 322 p.

6. Другов О.О. Інтелектуалізація як фактор забезпечення економічного зростання України / О.О.Другов // *Економічний форум.* – 2012. - №2. – С.50-56.

Топилко В.І.

студент

Ільчук П.Г.

д.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

ПЕРСПЕКТИВИ ОРГАНІЗУВАННЯ БІЗНЕСУ У ХЛІБОБУЛОЧНОМУ СЕГМЕНТІ НА ПРОЕКТНИХ ЗАСАДАХ

Харчова галузь України має тенденцію до активного розвитку, що в свою чергу відкриває можливості для окремих бізнес-одиниць зайняти нішу на ринку. Найкраще такий тренд спостерігається в хлібобулочному сегменті галузі. Зокрема, за даними державних статистичних органів України у 2016 році вироблено понад 1 млн. тон хліба і хлібобулочної продукції. Хоча, у порівнянні з попереднім роком, відбувся незначний спад виробництва, але такий вид продукції залишається найголовнішим продуктом в Україні [1]. За даними аналітичної компанії AR-Group у 2015 році українці найбільше купували пшеничний хліб (39% усього хлібобулочного ринку). На другому місці за обсягом реалізації був житній хліб (30%). Понад 20% становив обсяг реалізації булок. Решту обсягу реалізації продукції припали на здобні вироби, бублики, сухарі, пироги, пиріжки, пончики та інші хлібобулочні вироби. Поруч з класичною продукцією хлібобулочний ринок заповнюють і інші новинки. Проте, основним залишається звичний для всіх хліб.

Важливим критерієм розвитку ринку хлібобулочної продукції є вартість продукції, що впливає на загальний попит. Вартість хлібобулочних виробів в Україні складається з наступних частин: вартість борошна (близько 40% від загальної вартості продукту), вартість інших складових продуктів (дріжджі, масло, олія, сіль, цукор та інші), витрати на електроенергію, амортизація обладнання, логістичні затрати [1]. Всі ці компоненти впливають на ціноутворення на українському ринку хлібобулочних виробів. Розглядаючи ціну соціальних сортів хліба, можна спрогнозувати, що в найближчий час вона буде зростати, оскільки собівартість виробництва постійно збільшується. Прогнозоване збільшення ціни соціальних сортів хліба у 2017 р. становитиме близько 20%. Щодо елітних сортів хліба (чисто житній, з висівками, з пророслих зерен, без дріжджового тіста), то для даного виду продукції зростання цін відбувається постійно і залежить від коливань ринку сировини.

Незважаючи на скасування державою регулювання цін на продукцію хлібобулочної галузі, великі виробники не можуть коригувати вартість продукції на основі темпів подорожчання необхідних компонентів виробництва. Для вирішення цієї проблеми великі заводи переорієнтовуються на закордонного споживача. Наприклад, ПАТ «Київхліб», починаючи з 2015 року, налагодило експорт сухарів, бубликів та кондитерських виробів до Казахстану, Азербайджану, Грузії, Болгарії, Литви, Німеччини та Нідерландів. Щодо соціального продукту, то більшість великих виробників не згортають його виробництво, оскільки його оборот є найбільшим і, незважаючи на мінімальну рентабельність продукції традиційного асортименту, необхідно дотримуватись виробленої стратегії на майбутнє та утримувати позиції на ринку.

У хлібобулочному бізнесі України функціонують декілька великих холдингів, які забезпечують понад 50% усієї продукції такого сегмента ринку. Це ТОВ «ХК «Хлібні інвестиції», ПАТ «Київхліб», ТМ «Формула смаку», ТОВ «Кулиничі», ПАТ «Концерн Хлібпром», «LAUFFER Group». Під торговою маркою "Формула Смаку" хлібобулочну та кондитерську продукцію виготовляють ПАТ "Криворіжхліб", ТОВ "Миколаївський хлібо завод №1", ПАТ "Ніжинський хліб", ТОВ "Черкасихліб ЛТД" та ТОВ "Чернігівський хлібокомбінат". Lauffer Group входить ряд фабрик, що представлені у сегменті виробництва хліба та хлібобулочних виробів - ТМ «Урожай», ТМ «Булкін», ТМ «Салтівський», ТМ «Коровай». Рештою виробників є відносно невеликі заводи, або мініпекарні. Незважаючи на

наявність великих гігантів, їм все ж вдається утримувати значну частку ринку. Тому актуальним напрямом інвестування для малого та середнього бізнесу є розвиток мініпекарень, що можуть приносити стабільний прибуток. Проте, для реалізації подібних проектів необхідно ефективно здійснювати постійне аналізування місцевого ринку хлібобулочних виробів, визначити потенційних покупців, оцінити їх потреби та смакові вподобання. Крім цього потрібно якісно оцінити можливості конкурентів та визначити свої переваги над ними.

Одним з ключових завдань під час організування бізнесу у хлібобулочному сегменті харчової галузі є вибір правильного підходу побудови структури управління підприємством. Зважаючи на динамічний розвиток технологій в сучасному світі, використання класичних моделей управління виробництвом є неефективним і потребує кардинальних змін. Класичні моделі управління підприємствами, які успішно застосовувалися в минулому, не можуть забезпечити успішного ведення бізнесу в сучасних реаліях. Зокрема, такі моделі практично не враховували інформаційний ресурс, використання якого у сучасних економічних умовах є надзвичайно важливим. Тому ефективність управління і розвиток бізнесу залежить також і від рівня якості системи управління інформацією [2].

Одним з пріоритетних видів організування бізнесу на ринку хлібобулочних виробів є створення мініпекарні. З цією метою, в першу чергу, необхідно побудувати правильну організаційну модель управління таким підприємством, чітко сформулювати цілі та побудувати модель виробництва. Крім цього, важливим є аналізування ринку на якому передбачається функціонування мініпекарні. За результатами експертних досліджень, варто робити акцент на випікання органічного хліба, хліба преміум-класу, зокрема, фітнес-вироби. Це пояснюється поступовим збільшенням кількості поціновувачів незвичного хліба. Також, варто робити акцент ще на булки, плюшки, пироги, круасани та інші хлібобулочні вироби. Незважаючи на затяжну кризу, ці види продукції активно реалізуються в торгівельних мережах. Варто зазначити, що обов'язковою умовою успіху подібних проектів є якісна продукція та активна рекламна кампанія.

Побудову бізнес-процесів функціонування мініпекарень необхідно здійснювати виключно на проектних засадах із застосуванням систем менеджменту якості та проектного менеджменту [4, с. 146-147]. Не зважаючи на низький рівень складності як організування так і функціонування бізнес-процесів мініпекарень, управління необхідно здійснювати на засадах системного підходу до управління проектом за стадіями його життєвого циклу. Особливу увагу необхідно надати передпроектному аналізу [3, с. 15].

Використання методів проектного менеджменту під час створення та функціонування мініпекарень забезпечить високий рівень конкретизації обсягів та джерел фінансування та деталізації графіку реалізації проекту. Таким чином функціонування об'єктів малого бізнесу на проектних засадах є запорукою дотримання календарного графіка бізнес-процесів в межах бюджету проекту, підвищення рівня ефективності управління усіма видами ресурсів та забезпечення планового рівня рентабельності бізнес-одиниці малого підприємства.

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Бажин И.И. Информационные системы менеджмента / И.И. Бажин. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – 688с.

3. Ноздріна Л. В. Управління проектами: Підручник / За заг. ред. Л. В. Ноздріної. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 432 с.

4. Степаненко Т. О. Методичні засади проектування та управління якістю бізнес-процесів / Т. О. Степаненко // Вісник ОНУім. Мечнікова. – 2015. – Т.20, Вип. 3. – С. 146-150.

Чмельова О.С.

к.е.н., доцент

Кравцова Т.І.

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасне конкурентне середовище орієнтує підприємства на пошук нових основ та підходів до формування конкурентних переваг. Сьогодні цей орієнтир припадає на інноваційну діяльність, як вид діяльності, пов'язаний із трансформацією наукових досліджень і розробок, інших науково-технологічних досягнень у новий чи покращений продукт, як діяльність, спрямовану на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, випуск на національні та міжнародні ринки нових конкурентоспроможних товарів і послуг, діяльність, спрямовану на економічний розвиток країн.

Питання взаємозв'язку інноваційної діяльності та конкурентоспроможності підприємств всебічно досліджують зарубіжні та вітчизняні вчені. Значний науковий внесок у дослідження теоретичних і практичних проблем конкуренції, конкурентних стратегій, конкурентоспроможності та конкурентних переваг підприємств зробили такі вчені, як Г. Азоев, М. Портер, У. Чан Кім, Ш. Хант, Р. Морган, Р. Фатхутдинов, Антонюк Л. Л. та ін. Питанням інноваційної діяльності приділяють увагу такі вчені, як С. Д. Ентоні, М. Ейрінг та Л. Гібсон, Р. Моборн, Г. Чесборо, Л. Федулова та ін.

Конкурентоспроможність підприємства сучасні економісти розуміють як наявність ефективної стратегії конкурентного розвитку, можливості утримання та реалізації конкурентних переваг, виробництво конкурентоспроможної продукції з мінімальними витратами, якісне задоволення потреб споживачів, можливість адаптуватися до змін зовнішнього середовища, забезпечення розширеного відтворення господарської діяльності та досягнення стійкого становища виробника на ринку. На сучасному етапі світового економічного розвитку головною ознакою конкурентоспроможності стає її інноваційність, тобто здатність системи до безперервного розвитку, оновлення та змін діяльності на основі розробки та впровадження нововведень. Інноваційність також означає використання наявного науково-технічного, інформаційного та інтелектуального потенціалу підприємства з метою подальшого розвитку, підвищення результатів діяльності та якості життя. Вчені визначають, що ставка підприємств на інновації в сучасних економічних умовах є найбільш перспективним підходом, адже перемогу в конкурентній боротьбі отримують саме ті учасники ринку, які активно використовують інновації [1, с. 168].

Аналіз підходів підвищення конкурентоспроможності підприємств дозволяє стверджувати, що саме активізація інноваційної діяльності підприємства є запорукою отримання ним конкурентних переваг. Під активізацією інноваційної діяльності розуміють спонукання та заохочення працівників до діяльності, пов'язаної зі створенням і впровадженням нововведень, використанням інновацій шляхом застосування певної системи принципів, методів і стимулів, підвищення кількості впроваджуваних інновацій на підприємстві, збільшення обсягу випуску інноваційної продукції [2, с.14].

До конкурентних переваг, пов'язаних із інноваційною діяльністю, можна зарахувати пропозицію унікального товару чи послуги, унікальних методів їх виробництва або реалізації; пропозицію ліцензованих продуктів; спроможність змінювати характер конкуренції (з цінової на нецінову); нову концепцію продукції, послуги, процесу чи методу здійснення діяльності; зміну методів взаємодії між елементами системи з підвищенням ефективності менеджменту, логістики, організації мереж тощо [3, с. 6].

Розглянутий підхід можна визначити як внутрішні умови, що визначають інноваційну діяльність як основу формування конкурентних переваг підприємства. Інноваційний напрям розвитку міжнародного ринку та економік багатьох країн – є зовнішніми умовами, що визначають інноваційну діяльність як основу формування конкурентних переваг підприємства.

Сьогодні, в умовах стрімких змін у світовій економіці, процесів глобалізації, прискорення впровадження досягнень науково-технічного прогресу в практичну діяльність підприємств, підсилення конкурентної боротьби на ринку загострюється конкуренція вітчизняних та зарубіжних виробників, міжнародний ринок характеризується розвитком і диверсифікованістю нових технологій, намаганням країн перейти на інноваційний шлях розвитку [4,с.46]. Світова практика свідчить, що у конкурентній боротьбі зберігають і розширюють свої позиції на міжнародному ринку лише ті підприємства та країни, які активно розвивають міжнародний ринок технологій, застосовують нововведення та обирають інноваційний шлях розвитку, що характеризується більш широким використанням новітніх досягнень науки і техніки, інформаційних технологій, нових матеріалів, ресурсо- і природозберігаючих технологій, тим самим, забезпечуючи економічний розвиток самої країни.

Отже, забезпечення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах може бути досягнуте на основі відповідним чином організованого процесу активізації інноваційної діяльності. Розробка і впровадження інновацій є основою підвищення конкурентоспроможності підприємства, забезпечення стійкого його існування на ринку та запорукою економічного розвитку країни в цілому.

1. Богма О. С. Роль інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки / Богма О. С., Болдуєва О. В. // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 3 (7). – С. 166–170.

2. Гришова І.Ю. Проблеми формування інноваційної системи України / І.Ю. Гришова, Т.М. Гнат'єва // Інноваційна економіка. – 2014. – № 12. – С. 14-17.

3. Мазаракі А. Інновації як джерело стратегічних конкурентних переваг / Мазаракі А., Мельник Т. // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 2. – С. 5–17.

4. Бориц Л.М. Інновації та інвестиції в реальному секторі економіки: перспективи розвитку / Л.М. Бориц // Економіка ринкових відносин. – 2014. – № 2. – С. 44-51.

5. Грозна В.В. Підвищення конкурентоспроможності економіки України як передумова співробітництва с ЄС/В.В. Грозна // Актуальні проблеми економіки. – 2006, №11 (29). – С. 130-134.

Чмельова О.С.

к.е.н., доцент

Свічкарь А.А.

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

ДОСЛІДЖЕННЯ ДАУНШИФТИНГУ ЯК ІННОВАЦІЙНОГО ПІДХОДУ ДО ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУЧАСНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

В умовах глобалізації світової економіки, різкого посилення конкуренції, змінилося відношення до ролі людини в сучасній організації, до її ціннісно-мотиваційної структури та потребам. Сьогодні, одним з основних факторів економічного зростання країни, є адаптивна, гнучка, мобільна кадрова політика та інноваційні підходи до формування кадрового потенціалу сучасної організації.

Дослідженню інноваційних підходів до формування кадрового потенціалу сучасної організації присвячено достатньо наукових праць і монографій, серед яких слід, передусім, назвати таких авторів як Т.Ю. Базарова, В.В. Травіна, В.А. Дятлова, Ю.Г. Одегова, С.А. Карташова [1, с. 56].

Проте, у більшості наукових робіт висвітлений лише аспект щодо оцінювання окремих характеристик підвищення кваліфікації менеджерів. На рівні організації кадровий потенціал вчені розглядають як ступінь готовності персоналу сучасної організації до реалізації програми її інноваційного розвитку. Чим вище готовність, тим менше зусиль (фінансових, часу, технічних) потрібно організації, щоб реалізувати свою місію [2, с. 118]. Крім того, кадровий потенціал організації розглядається як комплексна категорія, яка характеризує велику кількість факторів таких як: частоту і ефективність впровадження на підприємстві інновацій, їх розробку, готовність персоналу до змін, психофізіологічний та емоційний стан здоров'я персоналу тощо. Формування кадрового потенціалу підприємства - це складний і довготривалий процес набуття й використання навичок, знань і умінь, який охоплює собою відповідне навчання, набуття практичних навичок і конкретне їх цільове використання в певних умовах [3, с. 72].

Кадрові проблемні питання сьогодення полягають у необхідності розвитку кадрового потенціалу організації, збереженні ціннісно-мотиваційної структури та визначенні наявних потреб робітників. Нажаль, керівники вітчизняних підприємств приділяють досить мало уваги цьому питанню, розраховуючи у більшості на бажання самих працівників. Інноваційні методи щодо кадрового потенціалу ефективні тоді, коли постає проблема невідповідності наявних трудових ресурсів потребам організації [4, с. 45].

Отже, об'єктивно існує необхідність дослідження цього питання, яке в цілому освітлює процеси пошуку та впровадження інноваційних підходів до формування кадрового потенціалу сучасної організації.

Сьогодні, достатньо ефективним інноваційним інструментом у вирішенні цих питань є використання технології дауншифтингу, особливо у практиці професійного розвитку управлінського потенціалу підприємства.

Дауншифтинг - перехід з роботи (посади) за яку багато платять, але пов'язаною з постійними стресами, навантаженнями, яка забирає багато вільного часу, на більш спокійну, хоча і з меншим рівнем заробітку, зміна мотивації та сприйняття. Головною зовнішньою ознакою дауншифтингу є відмова від одержимістю кар'єрою, замкнутого кола нескінченного споживання, демонстрації свого високого статусу, рівня і стилю життя, які нав'язує суспільство, заради інших життєвих цінностей, перш за все сім'ї, хобі, психологічного комфорту та турботи про власне здоров'я [5, с. 32].

Згідно з даними опитування, проведеного Гамільтоном в 2013 році, 25% британців у віці від 30 до 59 років вдавалися до дауншифтингу протягом 10 років перед опитуванням. При цьому, дауншифтерами стають не тільки люди середнього віку, здатні себе забезпечити, а й представники різних соціальних груп [5, с. 32].

В цьому ж дослідженні було виділено найбільш розповсюджені способи дауншифтингу: зменшення кількості годин роботи, менш відповідальна та прибуткова робота, відмова від роботи взагалі, зміна сфери діяльності, зміна мотиваторів. А серед тих, хто вже став дауншифтером, 34% - повністю задоволені своїм новим життям, а 37% - задоволені, але шкодують про зменшення доходів. Правда є ще 16% тих, хто важко переживає втрату попередньої роботи (посади), а також 7% - незадоволених змінами у своєму житті [5, с. 33].

В Україні, виходячи із зазначеного дослідження, ще зарано говорити про дауншифтинг як про загально розповсюджене явище, адже загальний рівень матеріального стану населення - низький, а економічна ситуація настільки нестабільна, що повністю відмовитися від кар'єри можуть собі дозволити меншість громадян. Але, на думку більшості західних спеціалістів, таке ставлення до дауншифтингу є хибним, оскільки, навіть в умовах, коли вітчизняні спеціалісти навряд чи відмовляться від вигідних пропозицій та кар'єрного зростання з

причини повальної бідності та не облаштованості, дауншифтинг в Україні існує, і в першу чергу, - у формі управління кар'єрою, збереженні рівноваги емоційного стану та психічного здоров'я робітників.

Таким чином, для ефективного вирішення проблем, пов'язаних із формуванням та розвитком трудового потенціалу в умовах структурно-інноваційних перетворень, необхідно об'єднувати зусилля науковців, бізнесменів та держави з метою подальшого дослідження та впровадження інноваційних підходів. Удосконалення та оновлення інноваційністю підходів до формування кадрового потенціалу дозволить організаціям оцінити свої можливості та задіяти всі можливі важелі заради досягнення місії її існування, надасть змогу приймати обґрунтовані, економічно доцільні управлінські кадрові рішення.

1. Каприк Я. Використання кадрового потенціалу в управлінні компанією / Я. Каприк // Наукові записки. – Л. : «Львівська політехніка», 2005. – Вип. 14.

2. Чухрай Н. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення / Н. Чухрай. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2002. – 316 с.

3. Джаін І.О. Оцінка кадрового потенціалу: Монографія / І.О. Джаін. – Суми: ІТД «Універсальна книга», 2004. – 135 с.

4. Білорус Т.В. Інноваційні технології в управлінні кадровим потенціалом підприємства. Збірник тез Міжнародної науково-практичної конференції «Конкурентоспроможність національної економіки», 2016.

5. Прихидько А.И. Дауншифтинг как социально-психологический феномен. Психологические исследования: электрон. науч. Журн, 2008.

Шарко В.В.

к.е.н., доцент

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Гавенко М.С.

аспірант

Хмельницький національний університет

АЛГОРИТМ АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних ринкових умовах особливим питанням залишається проблематика щодо формування конкурентної стратегії торговельного підприємства. Аналіз і оцінка є поняттями, які нерозривно пов'язані між собою, так як оцінка є похідною від аналізу. Саме за допомогою аналізу можливе виявлення закономірностей і тенденції соціально-економічного розвитку, а оцінка покликана правильно тлумачити отримані за допомогою аналізу результати і зробити відповідні висновки при формування конкурентної стратегії підприємства.

В умовах економічної кризи та занепаду вітчизняної економіки постає проблема об'єктивної оцінки реального рівня розвитку малого підприємництва та визначення його впливу на економічний стан як окремих регіонів, так і держави в цілому.

Аналіз ефективності господарської діяльності малого підприємства та оцінка його впливу на розвиток національної економіки повинні проводитися як в кількісному, так і в якісному аспектах, що дозволить визначити принципові риси і характеристики, зміст і напрям цього впливу, а також ефективність реалізації певних заходів підтримки підприємницької діяльності з боку державних органів влади.

Узагальнену схему процесу аналізу і оцінки рівня соціально-економічного розвитку підприємства представимо у такому вигляді - *рис.*

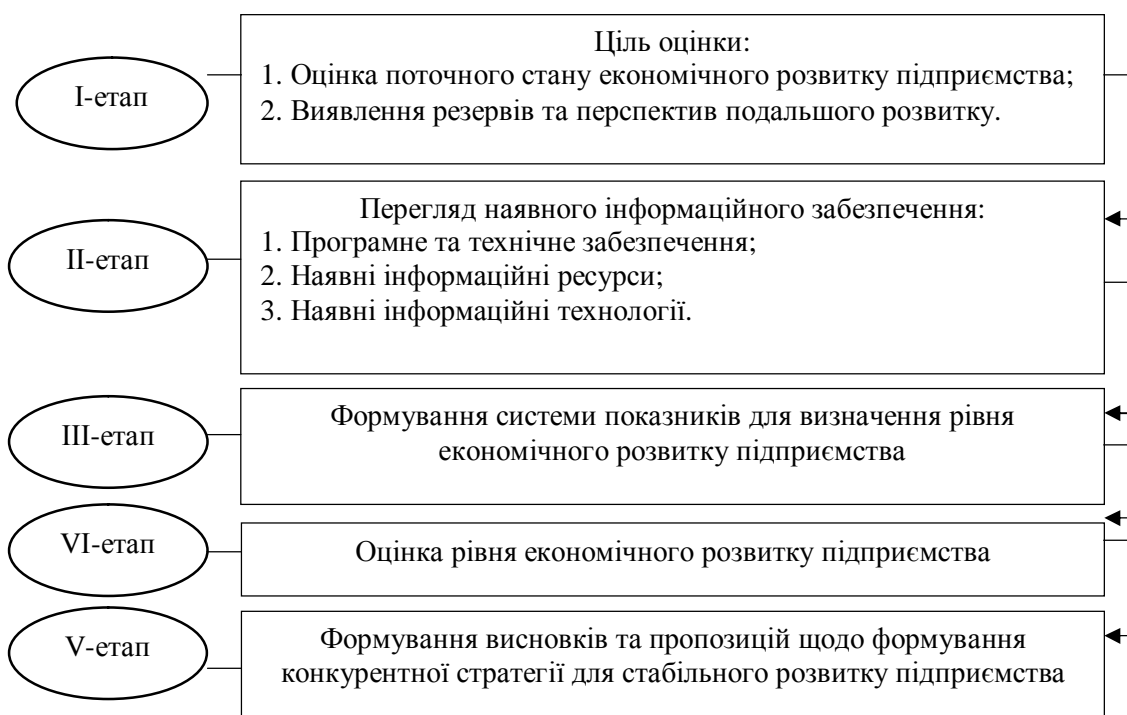


Рис. Алгоритм аналізу та оцінки розвитку малого підприємства

Таким чином, практика показує, що конкурентна стратегія визначає основні цілі та завдання економічного і соціального розвитку підприємства, пропонує прийняття принципових стратегічних рішень за напрямками розвитку потенціалу, обґрунтування можливих шляхів зростання обсягів виробництва і рішення соціальних проблем. Вона покликана забезпечити комплексний підхід до вирішення загальноекономічних, науково-технічних і соціальних завдань довгострокового характеру, а також пріоритетність окремих цілей і програм соціально-економічного розвитку підприємства в сучасних умовах ринку.

Щерба А.О.
аспірант

Інститут економіки промисловості НАН України, м. Донецьк

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

1. Економічний розвиток країни в цілому залежить від ефективного розвитку кожного підприємства. Питання про інвестиції є дуже актуальним у сучасній економіці, оскільки будь-яке підприємство формується і розвивається на основі фінансування та інвестицій, а інвестиційна діяльність визначає умови економічного розвитку. Залучення інвестицій в українські підприємства безпосередньо пов'язане з інвестиційною привабливістю об'єкта інвестування [13. с.101-102]. Для оцінки особливостей інвестиційної активності підприємства необхідно дати визначення таким поняттям, як «інвестиційна стратегія», «інвестиційна привабливість», «інвестиційний клімат» та їх взаємозв'язок.

2. Інвестиційна активність починається з визначення інвестиційної стратегії підприємства. Розвиток підприємства в сучасному світі відбувається шляхом реалізації визначеної стратегії. Більшість науковців подають тлумачення інвестиційної стратегії як системи довгострокових цілей (завдань) інвестиційної діяльності та шляхів (засобів) її досягнення. В економічній літературі не має єдиного визначення, щодо поняття «інвестиційна стратегія». Під «інвестиційною стратегією» Майорова Т.В. розглядає процес формування системи довгострокових цілей інвестиційної діяльності та вибір найбільш

ефективних шляхів їх досягнення [1]. Федоренко В.Г. вважає, що інвестиційна стратегія є системою добраних довгострокових цілей і засобів їх досягнення, що реалізуються в інвестиційній діяльності підприємства [2]. Водночас Козаченко Г.В розглядає інвестиційну стратегію, як систему довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства, що визначається довгостроковими завданнями його розвитку [6]. На думку Бланка І. «інвестиційна стратегія» це – система довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства, які визначенні загальними завданнями його розвитку [3]. Отже, інвестиційна стратегія – це процес формування системи довгострокових цілей інвестиційної діяльності, що забезпечують ефективний розвиток підприємства.

3. Для успішного залучення інвесторів в розвиток економіки малих та середніх підприємств необхідно створити умови для їх діяльності, тобто сформувати сприятливий інвестиційний клімат та визначити інвестиційну привабливість підприємства. Головною умовою формування інвестиційного клімату підприємства є інвестиційна привабливість. Інвестиційна привабливість є обов'язковою умовою стабільності й конкурентоздатності підприємства. Інвестиційна привабливість — це сукупність об'єктивних і суб'єктивних умов, що сприяють або перешкоджають процесу інвестування національної економіки на макро-, мезо- і мікрорівнях. [10, с. 143]. Інвестиційна привабливість підприємства - характеристика окремого підприємства як об'єкта майбутнього інвестування з позицій перспективності розвитку і перспектив збуту продукції. Принципи дослідження інвестиційної привабливості підприємств:

- урахування стадії життєвого циклу підприємства;
- врахування фактору часу при здійсненні інвестування;
- урахування поточної зміни умов інвестування;
- системність і комплексність здійснення оцінки;
- урахування інтересів інвесторів[12].

В сучасній економічній науці немає єдиного підходу до визначення суті поняття «інвестиційна привабливість підприємства». Дослідники, такі як Бланк І.О. розглядає інвестиційну привабливість з позицій фінансового стану підприємства як «інтегральну характеристику окремих фірм - об'єктів можливого інвестування з позицій перспективності розвитку, обсягів та перспектив збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості» [14, с.400]. Автор зосереджує увагу на напрямках інвестування та складових інвестиційної привабливості. Схожі визначення, можна знайти в працях сучасних дослідників, серед яких Федоренко В.Г, Савчук В.П, Дука А.П., Прилипко І.П.та ін. Але, на жаль, українські підприємства не можуть ефективно використовувати інструменти ринку цінних паперів, оскільки цей ринок знаходиться на стадії становлення і є малоефективним. На думку Брюховецької Н.Ю. інвестиційна привабливість підприємства – це збалансована система інтегральних та комплексних показників доцільності вкладання капіталу інвестором в об'єкт інвестування, яка відображає сукупність об'єктивних та суб'єктивних умов, що сприяють або перешкоджають процесу інвестування [5]. На думку Коюди В.О, Лепейко Т.І, Коюди О.П, інвестиційна привабливість підприємства – це сукупність характеристик його фінансово-господарської та управлінської діяльності, перспектив розвитку та можливостей залучення інвестиційних ресурсів [11, с.166]. Такий підхід передбачає однозначну можливість формалізації оціночних методів, що залишає поза увагою психологічний аспект даної проблеми. Наведений перелік трактувань поняття «інвестиційна привабливість підприємства» свідчить не лише про різноманітність підходів до розкриття його змісту, але і про незавершеність дослідження цієї проблеми. На думку Н.П. Макарій, інвестиційна привабливість підприємства – це справедлива кількісна та якісна характеристика зовнішнього та внутрішнього середовища об'єкта [7, с.52]. С.В. Юхимчук та С.Д. Супрун [15, с.82] відзначають, що інвестиційна привабливість підприємства - це фінансово-майновий стан підприємства, ефективність використання його ресурсів, а також якісні характеристики: професійні здібності керівництва, галузева та регіональна приналежність підприємства, стадія життєвого циклу, добросовісність

підприємства як партнера. Отже, можна інвестиційну привабливість підприємства охарактеризувати, як сукупність характеристик його діяльності, перспектив розвитку та можливості залучення інвестиційних ресурсів.

Часто інвестиційну привабливість ототожнюють з поняттям “інвестиційний клімат”.

4. Інвестиційний клімат - це сукупність політичних, соціально-економічних, правових, фінансових, організаційних і географічних умов та факторів, які у кінцевому рахунку визначають капіталовкладень та можливість їх ефективного використання [10].

В економічній літературі існують різні підходи до визначення інвестиційного клімату підприємства. Наприклад, у роботах Грицайчука В. і Попкова В. зазначено, що інвестиційний клімат - це середовище, в якому протікають інвестиційні процеси. Він формується під впливом взаємопов'язаного комплексу законодавчо - нормативних, організаційно - економічних, соціально - політичних і інших факторів, які визначають умови інвестиційної діяльності в окремій країні, регіоні, місті [8]. Пересада А. під інвестиційним кліматом розуміє сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують та сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та закордонних інвесторів [10]. Натомість С. Мочерний, Я.Ларіна, і О.Федоришин “інвестиційний клімат” трактують, як “сукупність об'єктивних та суб'єктивних умов, які сприяють (гальмують) процесу інвестування народного господарства (на макрорівні) та окремих підприємств, компаній, галузей (на мікрорівні)” [13]. В.Солдатенко, С.Федоренко вважають, що інвестиційний клімат – це комплексне економіко-політичне явище, яке формується під впливом великої кількості чинників” і кількісна їх оцінка може слугувати засобом рівня інвестиційної привабливості різних регіонів при їх порівнянні [17, с. 17]. Учений Л.М.Борщ розглядає інвестиційний клімат і привабливість підприємств в одній площині і стверджує, що для з'ясування інвестиційної привабливості підприємств будь-якої країни доцільно розглянути рівень макроекономічної збалансованості в державі. З'ясування і усунення причин і джерел макроекономічного дисбалансу дасть змогу створити привабливий інвестиційний клімат [18, с. 5]. Таким, чином розглянувши різні підходи до визначення поняття «інвестиційний клімат підприємства», можна зробити висновок, що на сьогодні сутність цього поняття не визначена однозначно.

5. Категорії «інвестиційна стратегія», «інвестиційний привабливість» й «інвестиційна клімат» мають спільні компоненти. Їх порівнювати можна на рівні країни, регіону і підприємства. Отже, інвестиційна стратегія – це процес формування системи довгострокових цілей інвестиційної діяльності, що забезпечують ефективний розвиток підприємства. Інвестиційна привабливість” є однією із складових більш широкого поняття “інвестиційний клімат”. Інвестиційний клімат – це сукупність сформованих об'єктивних і суб'єктивних чинників, що позитивно характеризують економічну, політичну та соціальну ситуацію в країні.

1. Майорова Т. В. *Інвестиційна діяльність : навчальний посібник* / Т. В. Майорова. – К. : ЦУЛ, 2003. – 376 с.

2. Федоренко В. Г. *Інвестознавство : підручник* / В. Г. Федоренко, А. Ф. Гойко. – К. : МАУП, 2000. – 408 с.

3. Бланк И. А. *Инвестиционный менеджмент : учебный курс* / И. А. Бланк. – К. : Эльга-Н; Ника-Центр, 2001. – 448 с.

4. *Управління інвестиціями на підприємстві* / Г. В. Козаченко та ін. – К. : Лібра, 2004. – 368 с.

5. Брюховецька Н.Ю. *Оцінка інвестиційної привабливості підприємства: визначення недоліків деяких існуючих методик* / Н.Ю. Брюховецька, О.В. Хасанова // *Економіка промисловості*. – Донецьк, 2009. - №44. – С. 110-117.

6. Козаченко Г.В. *Інвестиційний менеджмент: монографія* / Г.В. Козаченко. – Луганськ: вид-во СНУ. – 1999. – 156 с.

7. Н.П. Оцінка інвестиційної привабливості українських підприємств / Н.П. Макарий // *Економіст*. - К.: ПП «Колегіум», 2001. - № 10. - С. 52.
8. Грицайчук В.Ф. Інвестиційна привабливість регіону в умовах трансформації економіки України [Електронний ресурс] / В.Ф. Грицайчук. — Режим доступу: <http://www.donduet.ua>
9. Попков В.П. Организация и финансирование инвестиций / В.П. Попков, В.П. Семенов. — СПб: Питер, 2001. — 224 с.
10. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / Пересада А.А. — К.: Лібра, 2002. — 472 с.
11. Коюда В. О. Основи інвестиційного менеджменту: навч. посібник / Коюда В. О., Лепейко Т. І., Коюда О. П. — К. : Кондор, 2008. — 340 с.
12. Інвестиційний менеджмент: курс лекцій / О.І. Гуторов / Харк. нац. аграр. ун-т. — Харків. — 2014. — 203 с.
13. Задніпряна Т. С. Інвестиційна привабливість України / Т. С. Задніпряна // *Гуманітарний вісник ЗДІА*. — Запоріжжя : ЗДІА, 2010. — Випуск 42. — С. 196 – 201.
14. Бланк И.А. Управление инвестициями предприятия. — К.: Ника – Центр, 2004 - 480с.
15. Супрун С.Д. Оцінка ефективності інвестиційних проектів підприємств / С.Д. Супрун // *Фінанси України*. - К., 2003. - № 4. - С.82-87.
16. Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Вид. центр “Академія”, 2000 – 2001.
17. Солдатенко В.В. Аналіз інвестиційного клімату України. / В.В. Солдатенко, С.В. Федоренко. // *Економіка та держава*. — 2005. - №5. — С. 17 – 21.
18. Борщ Л. М. Інвестиції в Україні: стан, проблеми і перспективи. / Л.М. Борщ. — К.: Знання, 2002. — 318 с.

СЕКЦІЯ 4. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ НА МАКРО- І МІКРОРІВНІ

Бойчук А.Б.

аспірант

Національний університет «Львівська політехніка»

ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ДОСТАТНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ОБРАНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОГРАМИ

В сучасних умовах діяльності підприємств інноваційний вектор їх розвитку посідає чільне місце в управлінні суб'єктами підприємницької діяльності. Визначення рівня інноваційного потенціалу підприємства дає змогу менеджменту підприємства оцінити його реальні можливості щодо реалізації певної програми інноваційного розвитку, виявити слабкі та сильні сторони підприємства тощо

Найбільш оптимальним, на нашу думку, методом оцінювання рівня інноваційного потенціалу на машинобудівному підприємстві є порівняння фактичних значень показників, що характеризують складові інноваційного потенціалу, з еталонними показниками у поєднанні з елементами методу експертних оцінок. Для цього кожному показнику складових інноваційного потенціалу методом експертних оцінок з використанням елементів методу ранжування, присвоюється рівень вагомості, який характеризує важливість показника для реалізації аналізованої інноваційної програми. Еталонні значення показників складових інноваційного потенціалу, які будуть достатніми для реалізації обраної інноваційної програми, визначаємо методом експертних оцінок.

Отож, відповідно до вищенаведеного, рівень достатності кожної із складових інноваційного потенціалу (G_i) розраховується за наступною формулою:

$$G_i = \sum_{j=1}^n \frac{C_{jif}}{C_{jid}} \cdot q_{ji}, \quad (1)$$

де G_i – рівень достатності i -ої складової інноваційного потенціалу, C_{jif} – фактичний рівень j -го показника i -ої складової інноваційного потенціалу, C_{jid} – достатній рівень j -го показника i -ої складової інноваційного потенціалу для реалізації обраної інноваційної програми, q_{ji} – коефіцієнт вагомості j -го показника i -ої складової інноваційного потенціалу, n – кількість показників i -ої складової інноваційного потенціалу.

Розрахунок загального рівня достатності інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства (IP_d) для реалізації обраної інноваційної програми здійснюється за наступною формулою:

$$IP_d = \sum_{i=1}^y (G_i \times W_i) \quad (2)$$

де W_i – коефіцієнт вагомості i -ої складової інноваційного потенціалу.

Після проведених розрахунків за формулами 1-2 отримаємо значення рівня достатності інноваційного потенціалу підприємства для реалізації обраної інноваційної програми. Це значення буде близьке до одиниці. Якщо отримане значення рівня достатності інноваційного потенціалу для реалізації обраної інноваційної програми більше або рівне одиниці, значить рівень інноваційного потенціалу аналізованого машинобудівного підприємства достатній для реалізації обраної інноваційної програми, якщо менше одиниці – недостатній.

Варто зазначити, що при недостатньому рівні інноваційного потенціалу або хоча б одного з його показників для реалізації обраної інноваційної програми підприємством повинні реалізовуватися засоби щодо підвищення рівня достатності інноваційного потенціалу загалом та тих показників, які є недостатніми для реалізації інноваційної програми зокрема, або ж проводитися дії з коригування інноваційної програми чи вибору альтернативної.

Послідовність процедур оцінки загального рівня інноваційного потенціалу та рівня достатності інноваційного потенціалу для реалізації обраної інноваційної програми, які описано вище, зображено на рисунку 1.



Рис. 1. Послідовність процедур оцінки інноваційного потенціалу підприємства (авторська розробка)

Проводити оцінку рівня інноваційного потенціалу для інноваційно-активних підприємств слід періодично, вважаємо, що хоча б один раз на рік. А оцінку рівня достатності інноваційного потенціалу для реалізації обраної інноваційної програми – обов'язково перед такою реалізацією та у процесі самої реалізації інноваційної програми на кожному з її етапів. Це дасть змогу персоналу з інновацій на підприємстві володіти достатньою інформацією щодо рівня інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства та ефективно визначати шляхи інноваційного розвитку підприємства, оперативно виявляти слабкі сторони підприємства у веденні інноваційної діяльності та вчасно здійснювати заходи щодо усунення таких негативних чинників.

Запропонована методика оцінювання рівня достатності інноваційного потенціалу підприємства дає змогу:

1) порівняти стан інноваційного потенціалу підприємства як з показниками конкурентів, так і в динаміці аналізованого підприємства, якщо такий аналіз проводився і раніше;

2) виявити не лише достатній чи недостатній рівень інноваційного потенціалу, а й самі причини недостатнього рівня, оскільки процес аналізу стану інноваційного потенціалу передбачає визначення рівня кожної складової та кожного з показників складових інноваційного потенціалу. Найменші значення відношень фактичних показників до еталонних/достатніх при високих коефіцієнтах вагомості цих показників і будуть найбільшими загрозами для ефективного інноваційного розвитку підприємства;

3) обрати найоптимальнішу для конкретного підприємства інноваційну програму серед ряду альтернативних за допомогою визначення рівня достатності інноваційного потенціалу для реалізації певної інноваційної програми.

Підсумовуючи усе вищесказане, можна зазначити, що процес оцінювання рівня інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства є складним та трудомістким. У той же час інформація щодо стану інноваційного потенціалу та його показників – надзвичайно корисна для персоналу з інновацій. Запропонована у цій науковій праці методика оцінки рівня достатності інноваційного потенціалу підприємства не підходить до цього процесу формально і в той же час не базується виключно на експертних оцінках. Це дозволяє отримати найбільш достовірні результати оцінки інноваційного потенціалу, визначити причини та загрози неефективного ведення інноваційної діяльності.

Васильчук В.В.

аспірант

Національний університет «Києво-Могилянська академія»

РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТЕЖІВ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ДЕТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Трансформація української економіки, її справді якісні зміни неможливі без подолання корупції та зменшення частки нелегальних операцій. Відкритість і прозорість фінансової та іншої діяльності суб'єктами господарювання є обов'язковою умовою їх існування в розвинутих країнах, що забезпечує довіру та інтеграцію між різними учасниками світового ринку. Оскільки боротьба з нелегальною сферою державними органами виявилась мало дієвою, застосування нових технологій є набагато більш ефективним методом виведення економіки з тіні. Електронні платежі є одним із таких інструментів, адже зменшують частку готівкових платежів у розрахунках.

Один із найбільш поширених методів розрахунку рівня тіньової економіки – монетарний. Основу методів, які входять у цей підхід, становить припущення про те, що при здійсненні угод у тіньовій економіці віддають перевагу готівці, щоб уникнути уваги з боку податкових органів, що в підсумку призводить до збільшення потреби в готівці в порівнянні з тою сумою, яка потрібна виходячи з економічного росту легальної економіки. Тобто

головним фактором при оцінюванні рівня тіньової економіки буде не пояснений економічним ростом попит на готівку [1, С.247]. Міністерство економічного розвитку використовує свою удосконалену методику підрахунку за монетарним методом, за якою рівень тіньової економіки за 9 місяців 2016 року склав 39% ВВП [2, С.9]. Загалом, за даними НБУ, показник М0/М2 (частка готівки в обігу поза банками в грошовій масі) поступово зменшувався з 49.3% у 1997 до 27.1% у березні 2017 року, що є позитивною тенденцією. У розвинених країнах попит на готівку менший ніж в Україні, хоча питання зменшення готівкових платежів при здійсненні дрібних покупок залишається актуальним. Компаніями ЕУ та Mastercard провели дослідження у європейських країнах Східної Європи відповідно до якого було виявлено, що збільшення використання карткових платежів на 100% має привести до зниження рівня тіньової економіки на 0.6-3.7% ВВП і збільшити доходи бюджету на 0.1-0.8% ВВП в аналізованих країнах. А найбільш дієві методи стимулювання використання карткових розрахунків це надання податкових преференцій у вигляді повернення коштів і введення обмежень на оплату готівкою великих сум [3].

Безумовні переваги використання безготівкових розрахунків для зменшення частки тіньової економіки відомі. Але через кризу в банківському секторі населення в Україні все ще надає перевагу готівковим розрахункам. Держава має стимулювати застосування безготівкових платежів, на прикладі європейського досвіду, надаючи податкові знижки при використанні безготівкових розрахунків, а також зобов'язуючи державні органи здійснювати безготівкові платежі та публікувати свої операції у формі відкритих даних. Такі дії безумовно зможуть зробити економіку більш прозорою та збільшити довіру між економічними агентами.

1. Подмазко О. М. Тіньова економіка: аналіз основних теоретико-методичних підходів до її вимірювання / О. М. Подмазко. // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2013. – С. 247.

2. Тенденції тіньової економіки в Україні у січні-вересні 2016 року [Електронний ресурс] // Міністерство економічного розвитку та торгівлі. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>. – С. 9

3. *Reducing the Shadow Economy through Electronic Payments* [Електронний ресурс] // *EY Study*. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://mastercardcenter.org/wp-content/uploads/2016/05/Insight-Brief_Reducing-the-Shadow-Economy.pdf.

Galka Agnieszka

PhD Student

Wrocław University of Economics

INNOVATION CENTRES AS AN ESSENCE OF REGIONS DEVELOPMENT IN POLAND

Regions development issues for prolong time have been a subject of many prescriptive regulations and discussions between practitioners and theoretician. The exchange of ideas and experience comprises an inspiring source, not just cognition of the region development mechanism but evolvement of more effective approach and methodology of implementing the task. [3, p.10]. Technology and innovation stimulates undertaking entrepreneurial actions. Availability of the resources like suppliers, recipients, and labour allows organisations, companies and manufactures to achieve particular position on the market.

Regional background of the innovation processes is at present an important current global and European researches. In the last few years we have noticed growing rank and importance of all the above issues. In Poland, the research in these matters are ran by many institutes. [2, p.11]. Innovations became more concentrated in regions rather than being a global initiative.

Geographic deployment of innovations and entrepreneurial centres in Poland is very uneven. In some regions cumulation of this type subjects are very high, while in others are represented very purely. Majority of the centres are located in southern Poland (about 40%), in the northern Poland located are about 21% of the centres. Rest of them about 38%, these are centres operating in the central Poland. Every part has got its own leader and in southern Poland is the Silesia district. In central Poland is the Greater Poland district and in north West Pomerania can be named the leader. In the Silesia district located are 23 centres, in Lesser Poland are 20 centres, and in Lower Silesia we have got 17 centres. Opposite the districts with the smallest number of centres are Opole Voivodship – 3, and Masovian Voivodship – 5. [1, p.42-43]

Indisputable is creation of any manufacture in the region, specifically manufacture acquiring new innovations. In this purpose, high variety of initiatives are undertaken to stimulate economic activities of local and foreign investors to initiate and implement economic tasks on territories belonging to the region. The above activities are dictated by the wiliness of reducing the unemployment, increasing the financial capacity of the local self-government and following that, increasing the competitiveness in comparison with another region. [4, p.175].

1. Chyba Z., *Uwarunkowania tworzenia i możliwości rozwoju akademickich przedsiębiorstw w Polsce*, Wydawnictwo Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2016, s. 42-43.

2. Markowska M., *Dynamiczna taksonomia innowacyjności regionów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2012, s. 11.

3. Stec M., Bandarzewski K., *Rozwój regionalny - instrumenty realizacji i rola samorządu województwa*, Wydawnictwo Wolters Kluwer SA, Warszawa 2015, s. 10.

4. Szatkowski K., *Zarządzanie innowacjami i transferem technologii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2016, s. 175.

Гвоздь М.Я.

к.е.н., старший викладач

Закутинська Н.І.

студентка

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЙ У ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТІ

*«Час - дефіцитний ресурс
і якщо ним не вміти управляти,
то нічим не зможемо управляти»
Пітер Ф. Драккер*

В теорії і практиці сучасного менеджменту все більшої актуальності набуває проблематика управління часом - тайм-менеджмент. Адже час – це найцінніший ресурс, який не накопичується та не відновлюється, тому вартість його зростає в сучасному динамічному середовищі. Проте час розподілено між усіма людьми справедливо і кожен витрачає цей ресурс по курсу 60 хвилин за годину та 24 години на добу. Такі передумови створюють необхідність у використанні сучасних технологій тайм-менеджменту з метою забезпечення найефективнішого управління часом.

Тайм-менеджмент – це мистецтво ефективно розпоряджатися часом [1].

Перші елементи теорії управління часом розкриваються ще у працях класиків теорії менеджменту – Ф. Тейлора, К. Макхема, М. Мескона. Є чимало науковців, які досліджували та продовжують розвивати теорію тайм-менеджменту, його засоби, принципи, методи, інструментарії з метою підвищення ефективності управління часом. Серед них: П. Драккер, С. Кові, Г. Захаренко, Ф. Бекон, О. Колесов, Н. Бондаренко, А. Горбачов та інші.

Стів Прентіс зазначає: «Тайм-менеджмент – це технології управління часом в реальних ситуаціях повсякденного життя, це безліч прикладів, прийомів і практичних рекомендацій,

які роблять пропонувані концепції управління часом наочними і такими, що легко запам'ятовуються [3].

Валерій Усов розкриває тайм-менеджмент як управління перерозподілом обсягу роботи, необхідних ресурсів та зміни її змісту в заданому часі і просторі [4].

Грамотно вибудована система тайм-менеджменту допомагає зробити день людини максимально ефективним, швидко вирішити нагальні питання в найкоротші терміни, провести аналіз робочого дня, щоб зрозуміти, наскільки ефективно використано часовий ресурс та який його резерв.

Для побудови ефективної системи тайм-менеджменту потрібно зрозуміти, що лежить в його основі і удосконалювати саме ті його напрями чи складові, які забезпечать досягнення бажаного результату.

Дослідження фахової літератури дало можливість сформувані складові тайм-менеджменту (рис. 1).

Усі складові тайм-менеджменту, хоч вони є всі взаємопов'язаними, проте орієнтовані на удосконалення абсолютно різних його аспектів, при цьому кожна із них є важливою.

Інформаційна складова відіграє ключову роль у тайм-менеджменті, оскільки інформаційні технології та сучасні програмні засоби забезпечують ефективне управління часом у сучасному мінливому зовнішньому середовищі, що характеризується динамічністю та великими інформаційними потоками. Технології інформаційної складової – це різноманітні додатки на девайсах, що допомагають реалістично планувати, розставляти пріоритети і робити все вчасно. Особливої уваги заслуговує Google Calendar. Дана програма виглядає як паперовий щоденник, тільки в електронному варіанті і має багато переваг: нагадує про важливі зустрічі та дати, дозволяє управляти фінансами та відслідковувати строки оплати рахунків, відстежує досягнення та інше. Наступні допоміжні програми, які працюють за допомогою мережі Інтернет є Google Keep, Wunderlist, Trello Jira, Bitrix, Whatever. Додатки дають можливість поетапно розробляти план дій до досягнення цілі, встановити задачі, розмір та величину ресурсів, необхідних матеріалів. Програми допомагають контролювати процес, нагадують про наступні дії, які слід виконати та час завершення роботи. Керівники можуть стежити за діями підлеглих, контролювати ситуацію.

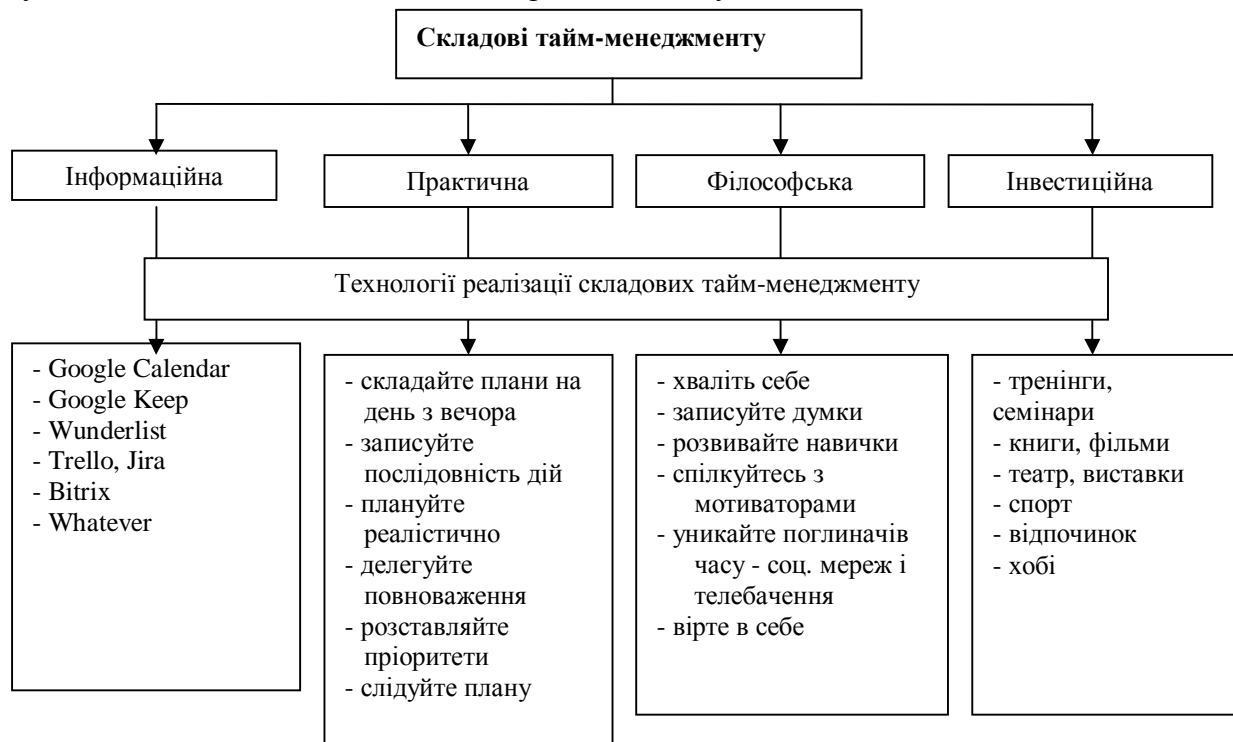


Рис. 1. Складові тайм-менеджменту

Практична складова розкриває елементи організації роботи, які є простими та усім відомими, а їхнє використання значно підвищує ефективність там-менеджменту. Ось деякі із них: потрібно складати план завдань з вечора. Важливо враховувати витрати часу на все, аж до телефонних розмов і спілкування в інтернеті. Головне правило планування – це реалістичність. А щоб досягнути швидшого виконання завдань, всі справи записуйте в певній послідовності та пріоритетності. Виконуючи певне завдання, присвятіть весь час тільки на його виконання. Не намагайтеся зробити кілька справ одночасно. Навчіться делегувати повноваження. Якщо у процесі виконання завдання виявляється, що виконавець не володіє потрібними навичками, краще делегувати їх виконання компетентним фахівцем.

Філософська складова спрямована на самоствердження особистості. Філософія тайм-менеджменту полягає в тому, що кожен повинен вміти похвалити себе і вірити в свої сили. Важливо навчитися поважати будь-які свої досягнення, нехай навіть вони будуть невеликими. Необхідна звичка для особистісного зростання є записування думок. Адже іноді цінна думка з'являється швидко і більше ніколи не повертається. Навіть якщо здається, що ідея не має сенсу, все одно варто записати, вона може стати основою для майбутніх цілей. І ще одним важливим фактором у досягненні успіху та самоменеджменті є спілкування з мотиваторами. У кожного є людина, яка здатна надихнути на нові звершення. Це можуть бути люди, пов'язані з професійною діяльністю, чи навіть рідні, друзі та просто знайомі.

Щоб професійно зростати необхідно вивчати нові технології, способи, прийоми, здобуваючи знання та вміння. Важливо відвідувати різноманітні тренінги, семінари та вебінари. Це допоможе мінімізувати зусилля для вирішення проблем або реалізації запланованих справ. Хобі допомагають розслабитися і відпочити, що теж є необхідним елементом на шляху до успіху.

Розуміння та удосконалення тайм-менеджменту з використанням сучасних технологій допоможе успішно вбудувати в життя систему управління часом, зробить його збалансованим, так, що завжди знайдеться місце і роботі, і відпочинку та при цьому досягнеться висока продуктивність праці.

Керувати своїм часом, рухатися до мети і досягнути її за певний встановлений період часу – це ефективний тайм менеджмент, який залежить від кожного особисто, його філософії, інвестицій та практичних дій. Витративши незначну частину часу на планування завдання можна зекономити значно більше часу під час його виконання, адже чітке розуміння мети дає можливість швидше її досягнути.

1. Майсюра О. М. *Про ефективність використання особистого часу (до питання тайм-менеджменту)* / О. М. Майсюра // *Актуальні проблеми економіки*. - 2010. - №2 (104). – 200 с.

2. Дод П. *25 лучших способов и приемов тайм-менеджмента. Как сделать больше, не теряя головы* / П. Дод, П. Сандхайм. - Пер. с англ. - СПб.: «Издательство «ДИЛЯ», 2008. – 128с.

3. Прентис, С. *Интегрированный тайм-менеджмент* / С. Прентис – М.: *Добрая книга*, 2007. – 145 с.

4. Усов В. *Тайм-менеджмент в системе внутрифирменного обучения* / В. Усов, С. Французова // *Менеджмент и менеджер*. – 2006. - №5. – с. 57-63.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ

Перехід національної економіки на ринкові засади функціонування призвів, з одного боку, до ускладнення і зростання нестабільності середовища діяльності кожного підприємства незалежно від його форми власності та організаційно-економічної структури, а з іншого, до перебудови системи управління, у тому числі на рівні підприємства, на засадах відмови від обов'язкового довгострокового і середньострокового (п'ятирічного) планування, спрощення процедури складання і структури річних планів та надання пріоритету ринковому саморегулюванню. Однак, діючи в умовах нестабільного середовища ринкової економіки, підприємства можуть досягти успіху в бізнесі тільки тоді (і це засвідчує та підтверджує, узагальнена з початку 50-х років ХХ ст., світова практика ведення бізнесу в умовах ринкової економіки), коли їм вдається передбачати зміни і відповідно вживати запобіжні адаптивні заходи щодо них.

Відтак, забезпечення стабільної ефективної діяльності підприємств у довготривалому періоді в умовах постійного ускладнення і нестабільності зовнішнього середовища їх функціонування: посилення конкуренції, зміни технологій, появи різноманітних нових цілей тощо висуває на перший план вимогу пошуку нових підходів до управління вітчизняним підприємством як суб'єктом господарювання. На сьогодні у світовій практиці таким підходом до забезпечення ефективності і конкурентоспроможності господарювання підприємств у довгостроковому періоді в нестабільному агресивному ринковому середовищі і є стратегічний менеджмент – управлінський процес створення та підтримки стратегічної відповідності між цілями підприємства, його потенціалом і можливостями у зовнішньому середовищі.

На жаль, в Україні теорія і практика стратегічного управління не знайшли широкого поширення.

Більшість керівників не вбачають потреби необхідності у виробленні довгострокових стратегій, помилково вважаючи, що в сучасних динамічних умовах неможливо вирішувати перспективні питання розвитку. Хоча саме стратегічне управління є найважливішим засобом забезпечення успішного виживання підприємства в агресивному динамічному конкурентному середовищі, засобом його адаптації до змін в цьому середовищі [2].

Відсутність орієнтирів, місії і цільової спрямованості розвитку підприємства, можливості розпізнання впливу його зовнішнього оточення й адекватної реакції на нього, а також здатності адаптуватися чи навіть активно впливати на це середовище, на жаль, робить українські підприємства безпомічними сьогодні і безперспективними на майбутнє.

У випадку застосування стратегічного управління на підприємстві, в кожен даний момент буде фіксуватися інформація про те, що підприємство повинно робити в даний час, щоб досягти бажаної мети у майбутньому, виходячи при цьому з того, що оточення й умови функціонування підприємства будуть змінюватися. При цьому слід мати на увазі, що вибір стратегії і її виконання є основними частинами стратегічного управління. А продумана стратегія дасть змогу вирішити питання узгодженості виробничих і відтворювальних процесів, скоординувати діяльність різних підсистем і тим самим підвищити потенціал підприємства та його адаптивні можливості. Застосування стратегічного підходу до діяльності підприємства сприятиме створенню системи, в якій конкретні управлінські рішення забезпечують збалансований розвиток усіх компонентів діяльності підприємства відповідно до умов зовнішнього середовища [1, с.67].

Проблема запровадження системи стратегічного менеджменту на вітчизняних підприємствах полягає також і в тому, що єдиного стандартного рецепту організації

оптимального управління підприємством у довгостроковому періоді не існує і тому треба постійно обирати той тип менеджменту, який є найбільш адекватним і певному типу підприємств, і певному виду проблем. Тобто, стратегічний менеджмент не можна звести до уніфікованих рутинних схем і одноразових процедур (хоча існують і певні загальні правила та рекомендації щодо стратегічного аналізу, вироблення, вибору і реалізації стратегії), а треба до його запровадження на підприємстві підходити творчо і в індивідуальному порядку. А це, як і розроблення власне самої стратегії підприємства, пов'язане з великими зусиллями та витратами часу і ресурсів. При цьому слід також врахувати, що в умовах високої нестабільності середовища економіки перехідного типу і, відтак, відсутності повної інформації про тенденції розвитку галузі і ринку, про конкурентів, про нові технології тощо, стає практично неможливим уникнути помилок в стратегічному виборі, що також негативно впливає на бажання та ініціативу запровадження і застосування стратегічного менеджменту на вітчизняних підприємствах в перехідний період.

Таким чином, хоча запровадження системи стратегічного менеджменту в Україні і є об'єктивно необхідним процесом в сфері організації управління бізнесом, який підвищує готовність підприємницьких організацій адекватно реагувати на непередбачені зміни і сприяє обґрунтованому, узгодженому вирішенню як поточних так і стратегічних проблем (бо стратегічне управління в конкретний момент визначає, організація має діяти в сучасних умовах, щоб досягти бажаної мети майбутньому, виходячи з того, що оточення змінюватиметься), але на жаль, поки що воно на своєму шляху зустрічає багато як об'єктивних, так і суб'єктивних перешкод.

На сьогодні, основні засади і підходи стратегічного менеджменту (як управлінського процесу створення та підтримки стратегічної відповідності між цілями організації, її потенціалом і можливостями у зовнішньому середовищі) до українських підприємств запозичені переважно з розробок зарубіжних учених і практики американських, японських і європейських корпорацій з огляду на те, що досвід України у цій сфері невеликий. Безперечними лідерами у цій галузі є США і Японія [3].

Стратегічна проблематика підприємств в Україні повинна бути пов'язана не стільки з прискоренням віддачі інвестицій, з підвищенням вартості акцій чи з завоюванням нових ринків, скільки з загальною економічною кризою, критичним станом виробництва тощо. Тому йдеться, у першу чергу, про антикризове управління в умовах відсутності раціональної структури і нестабільності економіки. Тільки успішне оволодіння методами і підходами сучасного стратегічного менеджменту з урахуванням ризику появи кризових ситуацій і його успішне впровадження дозволить підприємствам функціонувати стабільно та забезпечить їм позитивні перспективи щодо зростання. А творчий підхід до вивчення іноземного досвіду і перенесення його на ґрунті українських підприємств, з урахуванням специфіки господарювання в українській перехідній економіці, посприяє вітчизняному бізнесу в становленні конкурентоспроможного виробництва і зростанню його ефективності.

1. Олійник І.В. *Стратегічний маркетинг: навчальний посібник [Текст] / І.В.Олійник. – К., 2001. – 134 с.*

2. *Стратегічне управління в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://elib.lutsk-ntu.com.ua/book/fb/pesp/2012/12-40/page9.html>*

3. *Стратегія фірми [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/17290/6/UI_posibnyk_2016.pdf*

ECO-INNOVATION IN ENTERPRISES PRODUCING ELECTRIC AND ELECTRONIC EQUIPMENT

1. Introduction

The term ‘innovation’ comes from Latin ‘innovare’ which means “creating something new” and prefix ‘eco’ indicates that it must be something new but in accordance with principles of the rational management for benefits to natural environment protection. Innovative enterprises are important elements of economy since few decades. Main reason for the popularity of innovation and eco-innovation of manufacturing companies as well as production and its goods is current condition of natural environment and gradually worsening process of its degradation. It is caused by pollution emitted by manufacturing companies and mining activities of raw materials which, in most cases, are essential structural elements in constructing of electric and electronic equipment.

Implementation of innovative solutions enables to reduce significantly costs of production, increase the quality of offered products, reduce consumption of non-renewable resources, energy and, what is most important, reduce toxic harmfulness of production in favour of eco-friendly production.

Presentation of positive influence of research and development as creative work, whose aim is to collect data systematically and taking actions in order to develop knowledge, as well as implementing this knowledge in practice and, above all, shaping innovative activity [2, p.37]. Innovative idea, knowledge has a major impact on increasing level of eco-innovation in electronics production due to its contribution to the improvement of the natural environment but also public perception of products and actions described as ‘eco’.

Nowadays, it is expected from enterprises to do their business in a way, which takes into consideration not only sale of produced goods and generation of profit but also joining production and profits with protection of the environment from further degradation.

2. The essence and importance of eco-innovation

Innovation is understood as entrepreneurs’ ability and motivation to obtain continually and use research and development work, new concepts, ideas and inventions in practice. Additionally, innovation means development and advancement of existing manufacturing and operating technologies, improvement of the service sector, implementation of new solutions in organisation and management, improvement and development of infrastructure, functioning of education, health and general organisations. It is, first of all, the process which raises competitiveness of the region by generation of innovation and implementation of its effects [1, p.186]. Innovation which is understood as ability to implement changes in the economy leading to positive technical-economic or social effects and bringing beneficial economic effects, is a necessary precondition for development [3, p.1]. Rapid technological progress, development of production, international competition and the pursuit of better quality and modernity obviously require introduction of eco-innovation to business and production. With no doubt, they are stimulus for economic development [6, p.26] and guarantee many benefits for economy, including economic growth, positive perception of the company, reducing impact on environment.

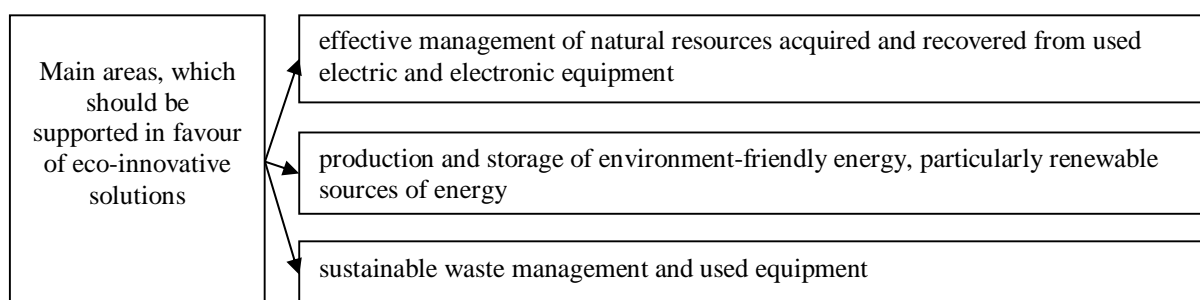
Referring to presented ways of understanding of innovation, a conclusion can be drawn, that every policy of innovation which is pursued actively, as well as eco-innovation in production of electric and electronic equipment, should take into account [4, p.101-102]:

- improvement of education level (encouraging scholars, engineers and other participants of innovative process to create innovation in actions for its further development),
- stimulating economy to maximisation of participation of development works connected with manufacturing of new products.

It is important to produce from recycled raw materials by the use of modern technologies, particularly those, which are low-waste technologies and the most preferable – waste-free technologies.

3. Supporting of eco-innovation in favour of competitiveness

Strong support of actions in raising awareness of entrepreneurs of the benefits resulting from implementing of eco-innovation for the company, as well as natural environment protection, are undoubted priorities. It is important to encourage entrepreneurs to set-up business which subject will be innovative-pro-ecological actions. Simplified access to public grants and help in fundraising from European Union can be significant elements in supporting of eco-innovation.



Scheme 1. Areas of support for eco-innovative actions for used electric and electronic equipment
Source: own elaboration based on [5, p. 12].

With regard to Scheme , it should be emphasized how important role plays application of full-value, non-renewable resources in production of electric and electronic equipment, which works properly regardless of the types of used components. Savings, in construction and operations of modern, hazardous waste landfills, where unmanaged, reasonable unused wasted electrical and electronic equipment can go, also will be marked.

4. Summary

Eco-innovation is a significant sector of today's economy in terms of manufacturing of electric and electronic equipment. But through implementation of ecological innovations at the stage of designing and then during production of electronic devices, it is possible to bring many benefits mainly connected with reducing costs of enterprise's operations as a result of using recycled materials. By doing so, an enterprise is more competitive on the market.

Giving a customer the possibility to choose when buying electrical and electronic devices, which were manufactured from recycled elements, will make more environmentally-minded customer. Such actions and promoting such consumer behaviour can stop progressive degradation of the environment.

1. Braziewicz O., „Wzrost konkurencyjności regionu świętokrzyskiego w aspekcie realizowanych programów wsparcia finansowanych z Funduszy Strukturalnych ze szczególnym uwzględnieniem Regionalnej Strategii Innowacji [w]: „Gospodarka lokalna i regionalna w praktyce”, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław, 2006.

2. Nauka i technika w 2008, Central Statistical Office, Warsaw, 2009.

3. Gaczek W. M., Rykiel Z., *Konkurencyjność regionów a regionalizm ekonomiczny [w:] Polityka regionalna i jej rola w podnoszeniu konkurencyjności regionów*, red. M. Klamut i L. Cybulski, Wyd. AE im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław, 2000.

4. Golińska-Pieszńska M., „Polskie praktyki innowacyjne. Aspekty teoretyczne I badania empiryczne.”, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa in Warsaw, Warsaw, 2011.

5. Miedziński M., *Eco-innovation In Poland, Eco-Innovation Observatory, European Union, 2013.*

6. Tomaka A., Cyran K., *Innowacyjność przedsiębiorstw jako kluczowy element konkurencyjności polskiej gospodarki, „e-Finanse”, 2010, no 3.*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГОБЕЗПЕЧНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Трансформаційні зміни в економіці країни, вектор держави на інноваційно-інтеграційну складову вимагає перегляду існуючих підходів в системі управління агропромисловим виробництвом та пошуку нових шляхів розвитку. Екологічна небезпека, скорочення виробництва продуктів харчування та зниження їхньої якості стають невід'ємними супутниками глобалізації. Людство нині усвідомлює, яку загрозу здоров'ю, навколишньому середовищу та прийдешнім поколінням несе у собі бездумна інтенсифікація в сільському господарстві, що призводить до виснаження природних ресурсів. Сьогодні відбувається активний пошук альтернативних варіантів виробництва. У АПК основним виробничим ресурсом залишається земля. Саме тому, в умовах сьогодення, надзвичайної актуальності набуває формування стратегії розвитку екологобезпечного використання земель.

Першим етапом розробки стратегії є аналіз стратегічного потенціалу регіону, що дозволяє виявити слабкі сторони та резерви ресурсів для вирішення поставлених завдань. У першу чергу проводиться аналіз зовнішніх факторів та чинників, які впливають на екологобезпечне використання земель. Наступним кроком є оцінка конкурентного середовища функціонування. Надалі розглядається безпосередньо внутрішній осередок – безпосередньо суб'єкти господарювання. Найзручніше це зробити за допомогою методик : SWOT, SPACE, PEST, бенчмаркінгу та ін.

На наступному етапі визначаються довогострокові цілі та поточні завдання. Основна ціль, на яку направлена стратегія - є екологобезпечне використання земель в регіонах України. Завдання, які ставить перед собою визначена мета, полягають в наступному : досягнення максимальної ефективності господарювання з мінімальною шкодою навколишньому середовищу; завоювання сегменту ринку по виробництву органічної продукції; проникнення на зовнішні ринки; збереження та відновлення родючості ґрунтів; підтримка балансу агроєкосистеми; залучення іноземних інвестицій; задоволення попиту населення на ринку органічної продукції; розробка комплексу заходів контролю у сфері раціонального землекористування; популяризація органічної продукції серед населення.

Наступним кроком є формування можливих стратегічних зон господарювання (розмірів охоплюваних ринків).

Далі необхідно визначитися зі стратегічними альтернативами розвитку регіону та визначити найбільш оптимальні з них. Тобто, у разі, зміни елементів виробничого потенціалу або коригуванні стратегічних цілей означити можливі варіанти розвитку стратегії.

Наступний етап – приведення розробленої стратегії до виконання. Даний крок передбачає також моніторинг розвитку регіону у зв'язку з реалізацією окресленої стратегії. Тобто, відбувається оцінка змін у агропромисловому регіону, пов'язаними з екологобезпечним використанням земель.

Успішне функціонування і розвиток агропромислового комплексу регіону потребує обґрунтованого підходу до формування його стратегії розвитку, орієнтованої на досягнення конкурентних переваг, збільшення експортного потенціалу, забезпечення стабільної роботи агропромислового комплексу та зростання соціальної відповідальності серед товаровиробників.

Запропонована стратегія може бути використана для будь-якого регіону з урахуванням наявних ресурсів і оцінці можливих загроз в подальшому розвитку.

ОСОБЛИВОСТІ ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Технологічний розвиток підприємства набуває різноманітних форм, які мають відображати відповідні стадії процесу розвитку виробничого потенціалу та забезпечувати просте та розширене відтворення основних засобів підприємства [1]. Із сукупності форм технологічного розвитку доцільно виокремлювати такі, що спрямовані, з одного боку, на підтримку існуючого технологічного потенціалу підприємства, а з іншого — на його якісне нарощування та структурне удосконалення.

Зважаючи на вирішальну роль технології для конкурентоспроможності підприємства, окремою проблемою є визначення перспективних напрямів його технологічного розвитку. З цього погляду важливим є врахування імовірності технологічного розриву підприємства із зовнішнім середовищем, що є особливо ризикованим для підприємств технологічного типу, домінантою розвитку яких є технологія в широкому розумінні. Згідно типології, що представлена на рис. 1., технологія є домінантою розвитку підприємств, сфера діяльності яких безпосередньо пов'язана з виробництвом наукомісткої продукції та засобів виробництва. Звідси показники загального розвитку такого підприємства обумовлені результативністю та ефективністю впровадження технологічних інновацій.

Домінантою розвитку підприємств кон'юнктурного типу вважаємо не стільки технологічні інновації, скільки ефективне використання існуючих галузевих технологічних стандартів, що є характерним для виробників товарів та послуг кінцевого споживання. Для підприємств комерційного типу технологія як спосіб створення продукту взагалі має опосередковане значення: домінантою розвитку торгово-посередницьких компаній є ефективна організаційно-економічна діяльність.

типи підприємств за домінантою розвитку		
<p>Технологічний тип: показники розвитку обумовлені результативністю та ефективністю впровадження технологічних інновацій. <i>Сфери діяльності:</i> виробництво засобів виробництва, наукомісткої продукції</p>	<p>Кон'юнктурний тип: показники розвитку обумовлені ефективністю використання галузевих технологічних стандартів. <i>Сфера діяльності:</i> виробництво продукції кінцевого споживання</p>	<p>Комерційний тип: показники розвитку обумовлені ефективністю організаційно-економічної діяльності. <i>Сфера діяльності:</i> торгівля та посередництво</p>

Рис. 1. Типологія підприємств за ознакою «домінанта розвитку»

Примітка: складено автором

В умовах інноваційної економіки визначення напрямів технологічного розвитку підприємств обумовлене впливом цілою низки об'єктивних факторів, що характеризують особливості сучасних умов господарювання [2]:

- загострення конкуренції у первинному секторі економіки, який володіє ресурсними (технологічними) перевагами;
- загострення конкуренції на внутрішньому ринку продуктів вторинного сектору, яке обумовлене високою ціновою еластичністю попиту;

- зменшення життєвого циклу продукту в наукомістких видах економічної діяльності, пов'язане як із значною зміною попиту, так і з швидкістю нововведень у виробників;
- висока цінова еластичність попиту в наукомістких галузях, які виробляють інноваційні товари.

1. Федонін О.С. *Розвиток підприємства // Економіка підприємства: підручник / [М.Г. Грецак, В.М. Колот; О.Г. Мендрул та ін.]; за заг. та наук. ред. Г.О. Швиданенко; вид. 4-те, перероб. і доп. / О.С. Федонін — К.: КНЕУ, 2009. — С 685-802*

2. *Теория инновационной экономики / под. ред. О.С. Белокрыловой – М.: Феникс, 2009. – 376 с.*

Карковська В.Я.

к.е.н.

Національний університет «Львівська політехніка»

СУТНІСТЬ СКЛАДОВИХ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВНИХ ОРГАНІВ І ОРГАНІЗАЦІЙ

Кадрова безпека є складовою частиною системи загальної безпеки організації поряд з іншими складовими – фінансовою, силовою, інформаційною, техніко-технологічною, правовою, екологічною, інвестиційною та ін. Головною метою забезпечення кадрової безпеки організації є досягнення максимальної стабільності її функціонування, а також створення основи і перспектив зростання для виконання її цілей незалежно від об'єктивних і суб'єктивних факторів впливу (негативних впливів, чинників ризику). Забезпеченні відповідного рівня безпеки є вкрай необхідним для організацій будь-якої форми власності, зокрема, для державних органів влади. На процес забезпечення кадрової безпеки в державній сфері впливає досить багато факторів.

При вдосконаленні кадрової безпеки в державній сфері слід усвідомити, що для досягнення найбільшого ефекту необхідно не тільки виявити проблему і знайти шлях її вирішення, а також систематизувати та відобразити принцип зміни процесів. Це дасть можливість простежити загрози, які періодично проявляються та розробити програми протидії загрозам.

Забезпечення кадрової безпеки державних органів влади включає в себе як мінімум три основні складові, такі як: прийняття на службу, лояльність і контроль.

Для забезпечення кадрової безпеки державним органам і організаціям слід проводити більш ретельні перевірки кандидатів на посади (наприклад перевірка кандидата на можливість зв'язків із кримінальними структурами, з якими комерційними організаціями кандидат або його родичі співпрацюють, рівень доходів кандидата та його найближчих родичів, ділова репутація тощо).

Лояльність проявляється через зв'язок співробітника з організацією, що базуються на ціннісних нормах, прийнятих співробітником і відповідності їх вимогам організації. Робота викликає у лояльних співробітників задоволеність змістом роботи, що виконується в організації, відчуття уваги і турботи з боку організації, задоволеність своєю кар'єрою в організації, впевненість в доцільності тривалої роботи в даній організації.

Складова контролю полягає у формуванні комплексу заходів, встановлених для персоналу і містяться, наприклад, в положеннях, які об'єднують обмеження, режими, технологічні процеси, оціночні, контрольні та інші операції. Це комплекс безпосередньо спрямований на ліквідацію можливих загроз. Як правило, ключова роль в процесі контролю відводиться службі безпеки або іншим підрозділам і в меншій мірі службі персоналу.

Формування професійно підготовленого апарату державних органів влади та організацій, здатного до постійного та динамічного розвитку, правомірно вважається одним

із головних факторів зміцнення держави, дієвим інструментом ефективної реалізації її функцій.

1. *Енциклопедія державного управління: у 8 т. / Нац. акад. держ. упр. При Президентові України; наук.-ред. колегія: Ю. В. З. Ковбасюк(голова) та ін. – К.: НАДУ, 2011.; т. 6. – 524 с.*

2. *Кадрова політика і кадрова служба: навч. посіб. / С. М. Серьогін, Н. Т. Гончарук, Н. А. Липовська [та ін.]; за заг. ред. проф. С. М. Серьогіна. – Дніпропетровськ: ДРІДУ НАДУ, 2011. – 352 с.*

Kwiatkowski Cezary

MA

Wroclaw University of Economics

THE IMPACT OF NONVERBAL COMMUNICATION ON CUSTOMER'S PERCEPTIONS OF SERVICE ENCOUNTERS

The customer's evaluation of the service quality is hugely impacted by the interaction between service personnel and customers, which is commonly referred to as service encounters [5, pp. 99-111]. Service encounters are therefore a popular focus of interest among service managers and researchers who attempt to examine the processes underlying the customer's evaluation of service experience. The goals of research performed, or commissioned, by managers include finding ways to improve the quality of service interactions in their businesses. Therefore, leading service providers (e.g. Marriott Hotel Corp) invest considerably in auditing their service personnel behaviours in order to select such behavioural patterns that are most favourably perceived by the customers [6, pp. 378-391].

It has been widely accepted that the employees who naturally express friendliness, responsiveness, and enthusiasm, receive positive customers' evaluation, which largely contributes to the positive evaluation of the whole service consumption experience and the service quality. It is also commonly known that the verbal behaviour of the contact personnel (e.g. using expressions of greeting and courtesy) during the encounter has a huge impact on the customer's perceptions of the employee friendliness, which enhances the perception of the service interaction [2, pp. 147-65]. However, the influence of nonverbal communication – an equally salient component of the contact personnel behaviour – on service encounters has received relatively less attention from scholars and business practitioners. Interestingly, nearly half of response variations being displayed in the course of interpersonal communication can be attributed to nonverbal communication [3]. Some authors suggest that in respect of communicating thoughts and emotions nonverbal communication accounts for nearly 70 percent of all communication [1, pp. 59-60]. It has also been claimed that although both verbal and nonverbal cues affect reactions, it is the nonverbal cues that influence inferences about relationships and feelings more heavily [7, pp.151-75].

From the customers' perspective the evaluation of service experience is closely related to the service provider and it varies according to valence and directionality of affect. For example, having received pleasing nonverbal cues, producing positive feelings, customers may be encouraged to associate positive characteristics with service providers. Conversely, having received unpleasant nonverbal cues, the customers are more likely to perceive service providers less favourably.

The use of kinesics, i.e. body movements, is a good example of the nonverbal communication impact on the overall reception of the interactant. Cues such as body orientation (e.g. relaxed, open posture), eye contact, nodding, hand shaking, and smiling, carry important messages. As it has been suggested by research results the cues of casual smiling, light laughter, forward body lean, open body posture, and frequent eye contact are perceived as positive signals as they are associated with intimacy and non-dominance, which often translate into friendliness and courtesy. Conversely, other forms of kinesics, contrasting with the ones above mentioned, such as stoic facial expressions,

avoiding eye contact or staring, backward lean of body, and closed body posture are likely to be perceived as conveying dominance, emotional distance, or unfriendliness [4, pp. 37-78]. In view of the above, it appears that a skilful use of nonverbal communication will contribute to reducing psychological distance and reinforce the verbal communication.

The impact of using nonverbal cues such as kinesics, paralanguage, proxemics, and physical appearance, by service personnel in service encounters deserves more research and analysis so as to enhance the understanding of how nonverbal cues affect customer's perceptions of service encounters, and consequently – service quality.

1. Barnum, C. and Wolniansky N. (1989), "Taking cues from body language", *Management Review*. June.

2. Elizur, D. (1987), "Effect of feedback on verbal and non-verbal courtesy in bank setting", *Applied Psychology: An International Review*, Vol. 36 No. 2.

3. Merhabian, A. (1981), *Silent Messages*, Wadsworth, Belmont, C.A.

4. Merhabian, A. and Williams, M. (1969), "Nonverbal concomitants of perceived and intended persuasiveness", *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 13 No. 1.

5. Soloman, M.R., Surprenant, C., Czepiel, J.A. and Gutman, E.G. (1985), "A role theory perspective on dyadic interactions: the servicer encounter", *Journal of Marketing*, Vol. 49, Winter.

6. Sundaram, D.S. and Webster, C. (2000), "The role of nonverbal communication in service encounters", *Journal of Service Marketing*, Vol. 14 No. 5.

7. Zajonc, R.B. (1980), "Feeling and thinking", *American Psychologist*, Vol. 35 No. 2.

Кулиняк І.Я.

к.е.н., доцент

Русин Ю.В.

студентка

Національний університет «Львівська політехніка»

НАПРЯМИ ПОЖВАВЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

На сучасному етапі розвитку економіки питання залучення підприємств до інноваційної діяльності є важливою складовою їхнього успіху. При цьому, варто зазначити, що інноваційна активність вітчизняних підприємств в Україні залишається на досить низькому рівні.

Відмітимо, що саме креативність та мотивація персоналу підприємства є тим двигуном, який може призвести до змін та пожвавлення інноваційної активності. Дослідження показують, що рівень розвитку освіти та науки, значна кількість науковців, наявність лабораторних баз у вищих навчальних закладах не сприяють впровадженню новітніх технологій в повній мірі, тим самим це знижує конкурентоспроможність підприємств та держави загалом.

Одним з найвагоміших чинників низької інноваційної активності підприємств, на наш погляд, є недостатня нормативно-правова та фінансова підтримка держави інноваційних процесів та проектів. Державі варто врегулювати усі питання, щоб пожвавити інноваційну активність підприємств, а саме:

– розробити заходи стимулювання фінансування інноваційної діяльності різними інвесторами, а саме державою, позабюджетними фондами;

– запровадити механізми надання пільг підприємствам, які впроваджують інноваційну діяльність;

– удосконалити законодавчу та нормативно-правову базу регулювання інноваційної діяльності підприємств;

- розробити механізми захисту інтелектуальної власності, підвищити якісний рівень виданих патентів;
- надавати безвідсоткові кредити на пільгових умовах малим підприємствам, що займаються науковими розробками.

На нашу думку, для активізації інноваційної активності вітчизняних підприємств керівникам потрібно:

- постійно підвищувати рівень освіти та наукової кваліфікації персоналу;
- активізувати творчу активність та ініціативність працівників. При цьому сприяти зростанню рівня управлінського мислення;
- змінити стиль управління (менеджменту), відмовитися від неефективних організаційних структур;
- застосовувати зарубіжний досвід у сфері підвищення ефективності та результативності інноваційної діяльності;
- залучати та ефективно використовувати фінансові ресурси відповідно до інноваційних потреб.

Нажаль, в нашій державі відсутні дієві механізми стимулювання інноваційної активності підприємств. Економічна та політична нестабільність в державі не сприяють підвищенню та пошвавленню наукової діяльності.

Цілеспрямована інноваційна діяльність та реальне втілення даних заходів є важливою умовою, що дозволить активізувати інноваційні процеси та забезпечити динаміку їхнього стійкого зростання.

Ливдар М.В.

к.е.н., доцент

Колпак О.А.

студент-магістр

Національний університет "Львівська політехніка"

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ДЕРИВАТИВІВ В УКРАЇНІ

Глобалізація та розвиток світового фінансового ринку зумовлюють його мінливість, динамічність та непередбачуваність, саме тому актуальним стає використання похідних фінансових інструментів – деривативів.

Використання деривативів є одним із найпоширеніших способів інвестування з метою отримання прибутку та страхування активів на розвинутих світових фінансових ринках. Здійснення операцій з похідними цінними паперами пошвавлює фінансовий ринок в цілому, тому сприяє ефективному функціонуванню реального сектору економіки.

На фінансовому ринку деривативи виконують наступні функції: перерозподіл ризиків між суб'єктами господарювання (хеджування), перерозподіл доходів між учасниками ринку (спекулятивна функція), забезпечення стабілізації фінансового стану суб'єктів у випадку нестабільності економіки (стабілізуюча), підтримка функціонування базових цінних паперів, забезпечення проникнення первинних інструментів на іноземні фондові ринки [1].

На українському фінансовому ринку досить широко застосовуються операції з первинними фінансовими інструментами, натомість використання вторинних фінансових інструментів у вітчизняній практиці не є поширеним. Ринок деривативів – доволі молодий та нерозвинений сегмент фінансового ринку України (табл.1).

За даними НКЦПФР [2] за 2011-2015 роки частка обсягу торгів деривативами коливалася в межах від 0,27% до 1,1%. Показники ринку деривативів щороку мали різну тенденцію. Ринок деривативів України представлений в основному ф'ючерсними контрактами, опціонами та опціонними сертифікатами.

Обсяг торгів з використанням деривативів упродовж останніх чотирьох років скорочується. За підсумком 2015 року обсяг торгів деривативами становив 5,87 млрд. грн.

На відміну від світового фінансового ринку, де основна кількість операцій здійснюється на позабіржовому ринку, в Україні майже всі операції з деривативами здійснюються на біржах. Учасники ринку бажають торгувати на надійних біржах, захищаючи себе від імовірних ризиків [3].

Таблиця 1

Обсяг торгів на ринку цінних паперів в Україні за 2011-2015 роки, млрд. грн

Фінансовий інструмент	2011	2012	2013	2014	2015
Акції	646,77	591,97	171,05	416,72	462,78
Векселі	358,23	412,03	3,35	1,87	29,11
Державні облігації України	855,63	1217,10	721,43	688,16	283,32
Облігації підприємств	103,78	124,77	98,94	69,96	53,66
Депозитні сертифікати	76,64	13,67	150,76	893,83	1233,21
Деривативи	23,88	24,80	17,94	9,56	5,87
Інвестиційні сертифікати	103,78	137,68	496,55	238,79	102,12
Інші	2,39	8,60	16,94	13,06	2,61
Усього обсяг торгів	2171,1	2530,87	1676,97	2331,94	2172,67

Джерело: сформовано автором на основі [2]

В Україні існують обмеження видів базисних активів деривативів. Вітчизняне законодавство дозволяє лише три види базових активів: цінні папери, товари або кошти, відповідно виділяється три види деривативів: фондові, товарні та валютні. Ще більш жорсткими є обмеження по базисним активам ф'ючерсів: ними можуть бути тільки товари та грошові кошти (валюта).

Також на ринку українських похідних цінних паперів існують обмеження щодо емітентів, і це стосується всіх видів деривативів. Наприклад, опціони можуть емітувати тільки юридичні особи – торговці цінними паперами, які є членами фондових бірж чи торгово-інформаційних систем (ТІС), вони повинні відповідати обов'язковим нормативам достатності власних коштів та іншим показникам. А емітентами ф'ючерсів можуть бути тільки розрахунково-клірингова палата або розрахунково-кліринговий банк [4].

Незважаючи на світову тенденцію до збільшення операцій з використанням деривативів, показники вітчизняного ринку похідних цінних паперів свідчать про низьку зацікавленість суб'єктів господарювання до використання їх у своїй діяльності. Даний факт вказує на наявність перешкод ефективному застосуванню деривативів.

Причинами, які перешкоджають розширенню торгівлі деривативами на фінансовому ринку, є:

- складна економіко-політична ситуація країни;
- недосконалість законодавчої бази, що регулює використання деривативів в Україні;
- недостатній рівень розвитку інфраструктури та прозорості організованих ринків;
- висока ризиковість та низька ліквідність операцій з деривативами;
- низький рівень фінансової культури та недостатня поінформованість вітчизняних суб'єктів господарювання про операції з похідними фінансовими інструментами;
- відсутність досвіду реалізації операцій з вторинними цінними паперами тощо [1].

Вирішення зазначених проблем потребує реалізації низки конкретних заходів, а саме: удосконалення законодавства та запровадження політики державного регулювання операцій з деривативами, розвиток бірж та інфраструктурних елементів фінансового ринку (клірингових установ, рейтингових агентств тощо), які необхідні для здійснення операцій з деривативами, підвищення кваліфікації персоналу фінансових установ щодо використання похідних цінних паперів. Український ринок деривативів перебуває на стадії становлення та

поступового розвитку, тому усунення існуючих проблем у сфері реалізації операцій з деривативами позитивно вплине на вітчизняну економіку.

1. Артамонова А. А. Біржовий ринок деривативів: світовий досвід та українські реалії / А. А. Артамонова // Молодий вчений. - 2016. - № 4. - С. 8-11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_4_5

2. Річний звіт НКЦПФР за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1473066406.pdf

3. Зельдіс В. В. Організація торгівлі деривативами на біржах України та світу / В. В. Зельдіс // Проблеми економіки. - 2015. - № 1. - С. 266-273. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2015_1_35

4. Квактун О. О. Особливості участі України на світовому ринку деривативів / О. О. Квактун // Економічний простір. - 2014. - № 83. - С. 16-24. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2014_83_4

Mazur A.

PhD, Senior Lecturer of Department of Finance

Lviv Polytechnic National University

Baranetska M.

Student

Lviv Polytechnic National University

THE IMPORTANCE OF IMPLEMENTING FINANCIAL INNOVATIONS FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN UKRAINE

We are living in the time of a great change. The impacts of climate change, social issues, and technology are altering the way we live and work. Our population is growing we consume natural resources faster than they can be replenished, and the emissions mainly responsible for climate change keep increasing, world energy consumption is estimated to rise, competition for water, lower yield crops, and higher basic materials costs are not just social and environmental issues. They are core business issues that will be central to strategy, growth, innovation, and profitability. E-commerce, telecommuting, and new technologies with positive environmental and social impacts are creating new business models.

The general definition of innovations explains that they appear when new ideas, solutions and instruments are implemented in order to change the conditions of business entity and to improve its situation [2].

Companies must future-proof themselves for the 21st century by fundamentally rethinking the definition of sustainability and its role in the corporation. The importance of innovation in business is unquestionable [4]. So how do you keep pace with that innovation? It is core to business and will spell success for companies that craft innovation strategies are catalyzed by sustainability. Those that choose to ignore it are doomed to failure in the years to come.

The Walt Disney Company, for example, is already on this trend. It has released its Magic Band and made its theme parks the start of a ‘smart city’, as it uses technology to enhance the theme park experience, increase security, and gain incredible insight into the habits of visitors. Philips hue LED bulbs allow consumers to control lighting with their tablet or smartphone. Users can program the bulbs to dim at night, or blink if they detect an intruder. The list is endless [3].

What are the core business benefits of the innovations? The key business outcomes that can be achieved include:

- Engaging, inspiring people, empower people to create, invent and innovate new products, processes and services;
- Increasing their ROI to shareholders;

- Achieving business growth goals and improving bottom line results;
- Increasing business value making the business attractive to shareholders;
- Making productivity and efficiency gains to increase profitability;
- Increase of market share and extend product lifecycles;
- Responding quickly by developing the internal capability in both human and technology resources to change direction and do things differently [1].

Many innovative companies possess leadership, culture, business strategy, incentives, and management systems that embrace the idea of discovery as foundational for developing breakthrough innovations. Companies that are successful at coming up with breakthroughs create an environment that encourages exploration and experimentation. Allocating a certain amount of time, resources, or even number of employees to seeking out and investigating emerging and not-yet markets is a simple and effective way to increase your chances of developing breakthroughs [4].

The development of competition every day become more and more dynamical, so Ukraine is facing the necessity of the development of technologies and innovations. In my view, these requirements are one of the main in order to become a full member of the international trading system. When it comes to innovation in general, putting too much weight on either end of the spectrum between incremental and breakthrough can be a recipe for disaster. Companies should find the right balance, learning to embrace the inherent risk and uncertainty and go a long way towards maintaining the long-term health of an organization.

Significant steps have already been made: it has been developed and adopted an appropriate legislative framework, created legal preconditions for the functioning of the venture capital, the network of innovative structures is developed, there are numerous programs to support specific projects, created draft strategy of innovative development of Ukraine by 2020 [5-7]. Some Ukrainian enterprises have already intensify the process of introducing international and European standards in the production process. However, the planned innovation is not yet fully realized.

The main tasks for the Ukrainian enterprises still remain: the renewal of fixed assets, providing high wages for employees, development, financing and implementation of new ideas in technology. Also catastrophic narrowing market of skilled workforce capable of implementing massive innovation today has become a reality.

Given the fact that if Ukrainian companies really want to develop innovative and sustainable solutions, it seems wise that they have to think of ways to effectively combine the technological and the social aspects of the solutions. The priority for them should not be only the products and services they offer, but also their potential users and the impact of a product or service to them.

On the one side, the financial innovations provide mechanism to finance innovative technological projects when traditional sources of funds are unavailable due to high investment risk. And on the other hand, the technological and economic progress in Ukraine resulting in the higher complexity of business processes forces the financial system adopt to the changes, to be modernized according to the new requirements of the business entities and to the changes of the world. This leads to the conclusion that without financial innovations, the technological and economic development of Ukraine would slow down and the wealth of nations would be lower [2].

1. *8 reasons why innovation is important to businesses today. [Electronic resource] – Access mode: <http://www.imagination.com.au/innovation-blog/8-reasons-innovation-important-businesses-today>.*

2. *Blach, Joanna (2011) : Financial innovations and their role in the modern financial system-identification and systematization of the problem, e-Finanse: Financial Internet Quarterly, ISSN 1734-039X, Vol. 7, Iss. 3, pp. 13-26.*

3. *Chris Boorman, The Importance of Innovation in Business Today, September 2015 [Electronic resource] – Access mode: <https://automic.com/blog/the-importance-of-innovation-in-business-today>.*

4. *Tamara Bekefi, Marc J. Epstein, The European Financial review: Is Your Innovation Strategy Ready to Meet the 21st Century?, October 2016.*

5. *On the priority directions of development of science and technology: The Law of Ukraine, The Verkhovna Rada of Ukraine (2001).* – Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2623-14> (Accessed 10 January 2016).

6. *About the priority directions of innovative activities in Ukraine: the Law of Ukraine, September 08, 2011 // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy [BULLETIN OF THE VERKHOVNA RADA OF UKRAINE (official gazette)].* –2012. – No. 19-20. – P. 166.

7. *About The Strategy on Sustainable Development "Ukraine - 2020": Decree of the President of Ukraine, January 12, 2015, № 5/2015// Uryadovy Kuryer (Governmental Courier).* – 2016. – No. 6.

Мищенко Д.А.

д.н. з державного управління, професор

Синюк А.О.

студентка

Підгірний А.Т.

студент

Університет митної справи та фінансів

ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сьогодні подолання кризових тенденцій та розвиток економіки нашої країни неможливий без здійснення глибоких структурних зрушень в системі господарської діяльності та визначення нових джерел економічного розвитку. Досвід розвинутих країн світу свідчить про, те що саме інноваційна діяльність виступає основою та підґрунтям для розвитку економіки, оскільки дозволяє швидкими темпами ефективно досягти високих економічних результатів при раціональному використанні ресурсів. Одним з головних напрямів соціально-економічного розвитку України також виступає розвиток інноваційної діяльності у всіх галузях економіки. Однак, на сучасному етапі стан економіки нашої країни свідчить про відсутність глибоко продуманої загальної стратегії інноваційного розвитку, що є однією з ключових проблем реформування та зростання економіки України, що робить тему особливою актуальною.

Необхідно зазначити, що центральне місце в господарстві країни займають підприємства, а тому саме вони й мають стати двигуном інноваційного розвитку країни. Проте, сьогодні діяльність українських підприємств ускладнена як пануванням кризових явищ в економіці, так і значним рівнем її тінізації. В таких умовах вітчизняним підприємствам надзвичайно складно підтримувати та посилювати свої конкурентні переваги, а тим більше впроваджувати інновації та залучати інвестиції. Крім того, інноваційно-інвестиційна діяльність загалом пов'язана із невизначеністю та ризиком, що в умовах дефіциту фінансових ресурсів може призвести до серйозних збитків [1].

Відповідно до Індексу глобальної конкурентоспроможності, що включає групу показників інноваційної діяльності, Україна протягом 2016 р. зі 138 країн світу посіла 73 місце за категорією “Інновації та фактори вдосконалення”, втративши одну позицію порівняно з попереднім періодом.

Так, відповідно до даних Державної служби статистики України [2], протягом 2013-2015 років кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю зменшилась з 1715 до 824. При чому частка таких підприємств у 2015 році збільшилась до 17,3%, що пов'язано, в першу чергу, із скороченням обсягів промисловості в Україні. Інноваційна активність промислових підприємств за напрямками проведення інновацій представлена у таблиці (табл.1).

Відповідно до наведених у таблиці даних, можна зробити висновок, що найбільша кількість підприємств здійснювала придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, а також займалася внутрішніми НДР. При чому, кількість таких підприємств протягом трьох років зменшувалася. Витрати за наведеними напрямками діяльності у 2015 році склали 11141,3 млн. грн. та 1834,1 млн. грн. відповідно, що на 6026 млн. грн. (або на 117,8%) та 612,6 млн. грн. (або на 50,1%) більше відповідних показників 2014 року. Крім того, у 2015 році 723

підприємства (15,2%) впроваджували інновації, що на 485 підприємств (або на 40,1%) менше, ніж у 2014 році. При чому, найбільша їх частина, а саме 414 підприємств (8,7%) займалися впровадженням інноваційних видів продукції. У 2014 році кількість таких підприємств складала 600 (6,0%). В той же час, кількість підприємств, що займалися провадженням маловідходних та ресурсозберігаючих процесів у 2015 році збільшилась та склала 155 (3,3%), порівняно з 141 підприємством (1,4%) у 2014 році.

Таблиця 1

**Інноваційна активність промислових підприємств
за напрямками проведення інновацій протягом 2013-2015 рр.**

	2013		2014		2015	
	Кількість	%	Кількість	%	Кількість	%
Підприємства, що займалися інноваційною діяльністю	1715	16,8	1609	16,1	824	17,3
у т.ч. витрачали кошти на						
внутрішні НДР	215	2,1	189	1,9	151	3,2
зовнішні НДР	114	1,1	94	0,9	70	1,5
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	1082	10,6	993	9,9	467	9,8
придбання інших зовнішніх знань	85	0,8	83	0,8	32	0,7
навчання та підготовка персоналу	333	3,3	319	3,2	-	-
ринкове запровадження інновацій	95	0,9	79	0,8	-	-
інші	165	1,6	140	1,4	210	4,4

Найбільший обсяг коштів за видами економічної діяльності у 2015 році було витрачено підприємствами металургійного виробництва, з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів, харчових продуктів, машин і устаткування, не віднесених до іншого устаткування.

За оцінками експертів інноваційна діяльність в Україні вимагає міжгалузевого технологічного обміну, зміцнення зв'язків компаній з університетами і науково-дослідними інститутами, розвитку міжнародної науково-технічної кооперації, венчурного інвестування в нові прогресивні розробки, створення інноваційної інфраструктури, широкого застосування інформаційних технологій [3].

Ще однією важливою проблемою інноваційного розвитку підприємств виступає недостатній обсяг фінансових ресурсів. Основними джерелами фінансування інноваційної діяльності протягом трьох аналізованих років виступають власні кошти підприємств. Так, загальна сума витрат підприємств для фінансування інноваційної діяльності у 2015 році склала 13813,7 млн. грн., що на 6117,8 млн. грн. (або на 79,5%) більше, ніж у 2014 році. При чому, 13427 млн. грн., або 97,2%, припадає саме на власні кошти підприємств. Частка фінансування за рахунок коштів державного бюджету та коштів іноземних інвесторів складає менше 1%. А враховуючи тенденції обмеженого кредитування з боку комерційних банків, вітчизняні підприємства майже не мають можливості отримати додаткові фінансові ресурси.

Отже, загальний рівень інноваційного розвитку українських підприємств є достатньо низьким та має негативні тенденції. Така ситуація обумовлена недосконалістю державного регулювання підприємницької діяльності та відповідної законодавчої бази, недостатнім обсягом фінансових ресурсів і труднощами у залученні коштів для інноваційних проєктів, відсутністю належної інноваційної інфраструктури та механізмів взаємодії підприємств та науково-дослідних установ. Така ситуація є причиною відсутності мотивації підприємств до інноваційної діяльності та потребує найшвидшого вдосконалення.

1. Лейфура М.В. Особливості інноваційно-інвестиційного розвитку вітчизняних підприємств на сучасному етапі [Електронний ресурс] / М. В. Лейфура // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2014. – № 2(1). – С. 88-94. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/pirpr_2014_2\(1\)_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/pirpr_2014_2(1)_20).

2. *Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.*

3. *Нікітін Ю.О. Проблеми розвитку інноваційної діяльності в Україні / Ю. О. Нікітін, В. Г. Рукас-Пасічнюк // Інноваційна економіка. – 2014. – № 5. – С. 11-16. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2014_5_3.*

Мозолевич Г.Я.

к.т.н., доцент

Гордєєва І.О.

к.т.н., доцент

Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка

В. Лазаряна

ПРОЦЕС СТВОРЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Держава зобов'язана дбати про своїх громадян, особливо про тих, хто не може подбати про себе самостійно. Проте не завжди можливо забезпечити гідне життя та робочі місця для всіх. Часто роботодавці не беруть на роботу людей з обмеженими можливостями, колишніх алко- та наркозалежних, безпритульних. Як наслідок незахищені верстви населення залишаються фінансово незабезпеченими. Але також зрозуміло, що навіть найбільш високорозвинена економіка світу не витягне таке фінансове навантаження.

Допомогу цій категорії населення надають громадські організації, проте коштів, щоб охопити всіх, не вистачає, оскільки ці організації також залежать від зовнішньої допомоги. Ці складні завдання може вирішити нова модель – соціальне підприємництво.

Сутність соціального підприємництва полягає у тому, що прибуток від бізнесу витрачається не акціонерами, а на досягнення соціальних цілей і громадські справи. Громадська організація може заснувати соціальне підприємництво, на якому будуть працювати представники вразливих категорій населення. Прибуток, отриманий від функціонування такого підприємства, громадська організація спрямовує на допомогу людям з обмеженими можливостями, реабілітацію хворих, створення притулків для безпритульних та допомогу хворим дітям.

Соціальне підприємництво це великий тренд у Кремнієвій Долині. Вже існують навіть освітні програми, що пропонують програми в галузі соціального підприємництва. Наприклад, Стенфордський Університет пропонує програми для соціальних підприємців: Центр Соціальних Інновацій (Center for Social Innovation), HAAS Center for Public Service, Стенфордський центр філантропії та громадянського суспільства (Stanford Center on Philanthropy and Civil Society).

У загальному вигляді соціальне підприємництво можна визначити, як фінансово стійку, недотаційну економічну діяльність, спрямовану на вирішення соціальних проблем [1-2]. Але це насамперед бізнес, який звичайно, знижує навантаження на місцеві бюджети у вирішенні суспільних проблем. Сутність соціального підприємництва полягає у тому, що частина прибутку від бізнесу витрачається акціонерами, а інша частина йде на досягнення соціальних цілей і громадські справи.

На сьогоднішній день можна спостерігати активізацію роботи фондів, які все частіше оголошують грантові конкурси по створенню соціальних підприємств. Найактуальнішими темами сьогодення є: створення робочих місць для переселенців, постраждалих із-за бойових дій на сході країни, учасників АТО; та створення робочих місць для жінок сільської місцевості (де безробіття по даним фондів зайнятості складає від 40 до 60%).

Соціальне підприємництво повинно створити постійно діючий майданчик з підтримки проектів, які:

- ініційовані людьми з «особливими потребами»;
- спрямовані на виробництво товарів і послуг для людей з «особливими потребами»;

– передбачають працевлаштування людей з «особливими потребами».

Процес створення соціального підприємства можна укласти в загальну схему, що представлена на рисунку.

Таким чином соціальне підприємництво на сьогоднішній день безперечно є перспективним та актуальним вектором розвитку національної економіки. Але йому необхідна підтримка, щоб вирости в стійку структуру, на яку може спиратися держава у вирішенні соціальних проблем.



Рис. Процес створення соціального підприємства

1. Гордєєва І.О. Нові інструменти пошуку інвестування проектів / І.О. Гордєєва // *Современные информационные технологии в экономике и управлении предприятиями, программами и проектами: тезисы XIV Междунар. науч.-практ. конф., Одесса, 8-14 сентября 2016 г.* – Харьков: Национальный аэрокосмический университет им. Н.Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт», 2016. – С. 91-93.

2. Гордєєва І.О. Соціальне підприємництво для інвалідів, як вектор європейського розвитку національної економіки / І.О. Гордєєва // *Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: європейський вектор – нові виклики та можливості: тези доп. III Міжнар. наук.-практ. Конф.*. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2015. – С. 92-93. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/31998/1/48-92-93.pdf>.

Павленко Л.А.
Стороженко І.А.
студентки
Міщенко Д.А.
професор

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

На сучасному етапі розвитку економіки за умов глобалізації, жорсткої конкуренції та насиченості ринків дуже важливе місце посідають питання розробки і впровадження інновацій. Інновації дають поштовх для економічного, технологічного, політичного, екологічного та соціального розвитку суспільства. Вивчення інноваційної діяльності, впровадження нових принципів інноваційного розвитку є необхідними передумовами розвитку ефективної та прибуткової діяльності підприємств та економіки держави в цілому.

Під інноваційною діяльністю розуміють самостійний вид економічної діяльності підприємства, пов'язаний із використанням і комерціалізацією результатів наукових досліджень, випуском на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [1].

Україна традиційно вважається державою з вагомим науково-технічним потенціалом, визнаними у світі науковими школами, розвиненою системою підготовки та перепідготовки кадрів. Як показують результати досліджень, проведених на основі офіційно оприлюднених Держкомстатом даних за 2011–2015 рр., у 2015 р. наукові та науково-технічні роботи в Україні виконувало 978 організацій, з яких 44,3% відносилися до державного сектору економіки, 40,3% – до підприємницького, 15,4% – вищої освіти [2].

У 2015 р. 570 підприємств реалізувало інноваційну продукцію на 23,1 млрд. грн. Серед таких підприємств 37,4% реалізували продукцію за межі України, обсяг якої становив 10,8 млрд. грн. Кожне четверте підприємство реалізовувало продукцію, що була новою для ринку. Обсяг такої продукції становив 7,3 млрд. грн., майже дві її третини – на експорт [2].

Становлення інноваційно-інвестиційної моделі економіки неможливе без застосування державою комплексу стимулів, насамперед фіскального характеру. Обумовлено це тим, що інвестиції в інновації пов'язані з додатковим ризиком, тому очікуваний прибуток має його компенсувати. Крім того, різні форми державної підтримки покликані «здешевити» вартість інвестицій в інновації, що стає додатковим стимулом для інвесторів у процесі прийняття рішення. На жаль, в Україні й досі не передбачено застосування ефективних фіскальних інструментів для стимулювання інноваційної діяльності. Причини цього пов'язані зі значним дефіцитом державного бюджету, складністю адміністрування податкових пільг, непрозорістю та складністю контролю їх використання, досвідом значних корупційних зловживань [2].

Проблема фінансування інноваційної діяльності залишається невирішеною, оскільки внутрішні інвестори не мають достатньої кількості коштів, а іноземні не мають бажання вкладати їх в Україну. Бюджетні кошти є обмеженими та виділяються у відповідності до цілей і пріоритетів державної інноваційної політики і, як правило, спрямовуються на фінансування: державних інноваційних фондів; цільових інноваційних програм і високоефективних інноваційних проектів; програм державної підтримки інноваційної діяльності. Тому підприємства забезпечують науково-технічний розвиток переважно за рахунок власних коштів [5].

Досвід розвинених країн світу свідчить про існування низки ефективних форм підтримки інноваційної сфери: гарантування державою позик, пільгове кредитування інноваційного підприємництва, податкові пільги щодо стимулювання науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, податкове списання (зменшення оподаткованого доходу), податковий кредит (зменшення суми податкового зобов'язання), банківське кредитування, вкладання коштів у розвиток інноваційної інфраструктури, активне використання програмно-цільових методів у разі розподілу бюджетних коштів, зворотне та

незворотне фінансування малих інноваційних фірм на конкурсних засадах, венчурний (ризиковий) капітал тощо [5].

Згідно зі ст. 18 Закону України «Про інноваційну діяльність», джерелами фінансової підтримки інноваційної діяльності є: а) кошти державного бюджету України; б) кошти місцевих бюджетів і кошти бюджету Автономної Республіки Крим; в) власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ; г) власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності; д) кошти (інвестиції) будь-яких фізичних і юридичних осіб; е) інші джерела, не заборонені законодавством України [2].

Основні чинники, які перешкоджають інноваційній діяльності: нестача власних коштів (80,1% досліджених підприємств), великі витрати на нововведення (55,5%), недостатня фінансова підтримка держави (53,7%), високий економічний ризик (41%), тривалий термін окупності (38,7%), відсутність коштів у замовників (33,3%), недосконалість законодавчої бази (40,4%), нестача кваліфікованого персоналу (20%), відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами та науковими організаціями (19,7%), нестача інформації про ринки збуту (17,4%), нестача інформації про нові технології (17,3%), відсутність попиту на продукцію (16% досліджених підприємств) [2].

Підвищення інноваційної привабливості регіонів є стратегічно важливим завданням, від вирішення якого залежить стан економіки та її економічне зростання. На сьогодні в Україні інноваційна діяльність є досить слабкою і характеризується зосередженням в розвинених регіонах та центрах розвинених регіонів [1].

Тому, основними завданнями, що сприятимуть розвитку інноваційних процесів в Україні на сучасному етапі є:

1. активна державна підтримка інноваційної діяльності, вдосконалення податкової системи;
2. вдосконалення інфраструктури інноваційної діяльності;
3. підготовка кадрів високої кваліфікації для високотехнологічних галузей;
4. створення ефективного ринку інноваційної продукції;
5. надання пільг промисловим підприємствам, які впроваджують інновації та поширення практики надання кредитів інноваційно-активним підприємствам.

Реалізація запропонованих напрямків активізації інноваційної діяльності в Україні дасть змогу значно підвищити рівень інноваційної активності промислових підприємств та стабілізувати прискорений процес оновлення виробництва [1].

Незважаючи на наявність в Україні цілого ряду концепцій і програм щодо розвитку науки та інновацій, а також на періодичне обговорення проблем інноваційної та науково-технічної діяльності на парламентському рівні, прийняті рекомендації здебільшого не реалізуються, фінансові, кредитні, податкові, митні та інші важелі забезпечення розвитку інноваційної діяльності не працюють. Це і є основною причиною гальмування процесу передачі результатів досліджень з наукових установ та вищих навчальних закладів до промисловості. В Україні практично немає поширених у розвинених країнах механізмів підтримки трансферу результатів досліджень [3].

На початку січня 2014 р. почала діяти нова Рамкова програма науково-технічного співробітництва країн-членів ЄС «Горизонт — 2020». Роль програми «Горизонт 2020» полягає у стимулюванні процесів комерціалізації результатів досліджень та подальшому розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності в Україні. Розроблено пропозиції щодо формування основних пріоритетів, напрямів та механізмів реалізації інноваційної політики на період до 2020 р. Наприклад, запропоновано виокремити обмежену кількість напрямів досліджень, які мають високий пріоритет як для ЄС, так і для України, і для їх реалізації створити спільні організаційні структури (лабораторії, консорціуми тощо).

У програмі «Горизонт 2020» проведено розрахунки зведеного індексу інноваційної діяльності для України за методикою ЄС. Отримані дані свідчать про те, що Україна, на жаль, посідає передостанню позицію серед країн Європи і належить до категорії «інноватор, що формується» [3].

Варто зазначити, що стан інноваційної діяльності в Україні важко вважати задовільним. Незважаючи на наявність досить потужного наукового потенціалу та багаторічний досвід створення технологічно складної продукції, країна поступово втрачає свої позиції на ринках високотехнологічних товарів і послуг. Подолання всіх накопичених проблем можливе лише за умови формування стратегії інноваційного розвитку, що передбачає радикальні зрушення, передусім у моделі економічного розвитку України. Необхідною передумовою для цього є розроблення відповідної державної стратегії, яку підтримають усі зацікавлені сторони в суспільстві [3].

Отже, внаслідок недостатньої уваги до розвитку науково-технічної сфери спостерігається недостатній рівень використання інноваційного потенціалу України. Для вирішення цієї проблеми необхідно використовувати різні джерела фінансування, оскільки кожне з них має свої переваги та недоліки. Потрібно здійснювати ретельне планування, використання та управління фінансуванням інноваційного розвитку, що забезпечить конкурентоспроможність національної економіки. Також ретельного дослідження потребує сформована законодавча база, яка регулює інноваційну діяльність в Україні та розробка пропозицій щодо впровадження на законодавчому рівні інструментів стимулювання інноваційного розвитку.

1. Демченко О. Г. Сучасний стан інноваційної діяльності в Україні та шляхи її вдосконалення / О. Г. Демченко, К. Ю. Бутівчак. // *Економічні науки. Молодий вчений*. – 2015. – №12. – С. 12–14.

2. Терещенко В. Л. Стан та забезпечення інноваційної діяльності в Україні / В. Л. Терещенко, В. В. Терещенко. // *Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. Гроші, фінанси і кредит*. – 2016. – №11. – С. 800–806.

3. Ховрак І. В. Фінансування інноваційного розвитку: реалії та перспективи / І. В. Ховрак. // *Маркетинг і менеджмент інновацій*. – 2013. – №1. – С. 229–235.

4. Геєць В. «Інноваційна Україна – 2020»: основні положення національної доповіді. Стенограма наукової доповіді на засіданні Президії НАН України 13 травня 2015 року // *Вісник НАН України*. – 2015. – № 7. – С. 18–22.

Поляк Н.І.

студентка

Семін І.Є.

асистент

Національний університет «Львівська політехніка»

АКТУАЛЬНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ У ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ

Світова фінансова криза та загострення конкуренції на ринку банківських послуг змусили банки вести пошук додаткових шляхів отримання конкурентних переваг, зокрема, шляхом впровадження інноваційних технологій обслуговування клієнтів, нових продуктів та послуг. Водночас, ураховуючи значний рівень фінансових витрат та ризику, які супроводжують інноваційну діяльність, коло банків, здатних до повноцінної реалізації програм інноваційного розвитку, є досить обмеженим [3]. Тому саме активна інноваційна діяльність є вагомим конкурентним перевагою на ринку банківських послуг, що зумовлює актуальність даного дослідження.

Ринок банківських послуг в Україні є досить великим. Станом на 1 січня 2016 року в Україні налічувалось 117 банків, а їхні загальні активи становили 1,254 трильйона гривень. Найбільшими серед них є ПриватБанк, Ощадбанк, Укресімбанк, Райффайзен банк Аваль та Укргазбанк.

Інноваційна діяльність у сфері банківських послуг в Україні є на доволі низькому рівні. Так станом на 01.10.2015 р. 49 із 127 банків, що становить 39%, не мають до цього часу

систем Інтернет-банкінгу та пропонують клієнтам управляти своїми рахунками через відділення за допомогою операціоністів, і це при тому, що на початок 2015 р. проникнення Інтернету в Україні досягнуло 58% та охопило 21,1 млн. осіб [2]. Станом на 01.01.2015 р. в Україні лише 13 із 127 банків, або 10%, пропонували своїм клієнтами мобільні додатки, через які можливо управляти рахунками, здійснювати платежі, керувати депозитами, оплачувати комунальні послуги і т. д. В Україні автоматизовані відділення та мережі терміналів самообслуговування станом на 01.10.2015 р. пропонують лише 24 із 127 банків, що становить 19% банківської системи України. Можна зробити висновок про низький рівень упровадження автоматизованих відділень та терміналів самообслуговування в Україні. На сьогодні українські банки вже зрозуміли переваги соціальних мереж та активно працюють там із клієнтами, про що свідчать такі дані: 45 із 127 українських банків, або 35% від загальної їх кількості, мають сторінки у соціальній мережі Facebook.

Найбільш інноваційними банками в Україні є ПриватБанк та ОщадБанк. Розглянемо детальніше їх характерні особливості їх діяльності.

Яскравим прикладом банку, який активно впроваджує інновації своєї діяльності є «ПриватБанк». За даними рейтингу найбільш інноваційних підприємств України, що були сформовані Forbes Україна у 2016 році, ПриватБанк посідає перше місце. ПриватБанк є одним з найбільш інноваційних банків світу [2]. Наприклад, понад десять років назад банк став одним із перших у світі, що почав використовувати одноразові SMS- паролі. До останніх інновацій, які отримали визнання по всьому світі, належать такі продукти, як платіжний міні-термінал, вхід в Інтернет-банкінг через QR-код, онлайн-інкасація, а також десятки різноманітних мобільних додатків.

«Ощадбанк» - український банк, другий за розмірами активів та найбільший за кількістю відділень серед усіх банків України. Перебуває у державній власності. Національна мережа банківського обслуговування Ощадбанку включає в себе близько 4100 відділень, понад 2000 банкоматів та понад 1000 інформаційно-платіжних терміналів. До процесингу банку підключено понад 17 тис. торговельних POS-терміналів. Ощадбанком емітовано понад 8 млн. платіжних карток. Банку належить інтернет-банкінг та платіжна система «Ощад 24/7». Це єдиний в Україні банк, що має закріплену Законом України «Про банки і банківську діяльність» державну гарантію повного збереження грошових вкладів громадян (фізичних осіб), довірених банку. За даними британського журналу TheBanker, у 2014 році Ощадбанк посідав десяту позицію в рейтингу найбільших банків Центральної та Східної Європи та 367-у в рейтингу топ-1000 світових банків [1].

Таким чином, можна зробити висновок, що ПриватБанк впроваджує свої інновації з доволі великим часовим відривом, порівняно з Ощадбанком, тому отримує перевагу у боротьбі за клієнтів. Активна інноваційна діяльність Приватбанку відбивається і на його економічних показниках. Порівнюючи рентабельність активів та прибутки ПриватБанк з Ощадбанком можна зробити висновок, що першість у впровадженні інновацій дають великий економічний ефект.

Розглянемо приклади інноваційної активності цих двох банків (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика впровадження інноваційних технологій у діяльність «ПриватБанку» та «Ощадбанку»

Інновації	Рік впровадження	
	ПриватБанк	Ощадбанк
Інтернет-ситеми віддаленого банкінгу	2001(Приват24)	2012 (Ощад 24/7)
QR-банкінг	2013	2015

Серед інших інноваційних досягнень ПриватБанку є система Corezoid, що дозволяє управляти бізнес-процесами в корпораціях. З 2016-му Corezoid стала першим стартапом

Східноєвропейського регіону, представленим на Amazon Marketplace. Аналогів такої системи серед інших банків України немає. ПриватБанк - в топ-10 всіх українських веб-ресурсів, разом з інтернет-магазином Rozetka.ua і Facebook. Мобільним додатком Приват24 для Android і iOS користуються 2,6 млн чоловік.

У 2015 році банк став ініціатором введення національної системи BankID, яка дозволяє верифікувати користувачів за даними їх платіжних карт для доступу до системи електронних державних послуг iGov - першого кроку на шляху розвитку в Україні електронного уряду[4].

Отже, інноваційна діяльність банків надає нові можливості щодо їх прогресивного розвитку, але разом з тим посилює тиск з боку традиційних і нових конкурентів, що вимагає вироблення й прийняття нестандартних, швидких рішень, які стосуються стратегії розвитку банків. І щоб не втратити конкурентні переваги, банки повинні вдосконалювати свої операції й послуги, впроваджувати більш досконалі структури управління, які б дозволяли гнучко реагувати на мінливість зовнішніх умов функціонування, а також забезпечували високу якість банківської діяльності, контроль витрат і ефективності. Впровадження банківських інновацій дозволяє підвищити продуктивність праці, ефективно використовувати ресурси, збільшити прибутки, знизити витрати і, як наслідок, підвищити конкурентоспроможність банків і банківської системи та забезпечити їх сталий розвиток у глобальному економічному середовищі.

1. *Банківська система 2015: виклики та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/id=14741673>.*

2. *Єгоричева С.Б. Банківські інновації: [навч. посіб.] / С.Б. Єгоричева. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 208 с.*

3. *Карчева І.Я. Теоретичні та практичні аспекти забезпечення ефективності інноваційної діяльності банків / І.Я. Карчева // Бізнес Інформ. – 2014. – № 6. – С. 343–347.*

4. *Розвиток інновацій у сучасній банківській сфері України / Н.М. Матвійчук, Н.Ю. Бурлачук, Ж.В. Гарбар // Молодий вчений. – 2015. – № 5 (20). – Ч. 2.*

Товт Т.Й.

к.е.н., доцент

Мукачівський державний університет

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА РЕГІОНУ

Досвід розвинених країн свідчить, що структурна перебудова економіки, підвищення її конкурентоспроможності можливі лише за умови широкого впровадження інновацій. За індексом глобальної конкурентоспроможності (GCI), який характеризує рівень продуктивності економіки країни з урахуванням чинника інновацій, у 2016 – 2017 рр. Україна серед 138 країн світу посіла лише 85-те місце (тоді як у 2015-2016 рр. займала 79-ту позицію). За даними звіту Всесвітнього економічного форуму, в Україні погіршилися показники, що характеризують ефективність ринку праці (73-те місце), охорону здоров'я і початкову освіту (54-те місце), розвиток фінансового ринку (130-те місце), інфраструктуру (75-те місце), ефективність ринку товарів (108-ме місце), розмір ринку країни, насамперед, внутрішнього (47-ме місце) та відповідність бізнесу сучасним вимогам (98-ме місце) [1]. Як бачимо, за рік в рейтингу Україна погіршила свої позиції у 7 з 12 основних показників.

Хоча інновації безпосередньо здійснюються на підприємствах, тобто на мікрорівні, проте центром інноваційної активності мають бути окремі територіальні утворення – регіони (мезорівень). Саме тому актуальним є дослідження особливостей формування інноваційного середовища регіону та його впливу на інноваційний розвиток, що сприятиме посиленню конкурентних переваг як окремих підприємств, так регіонів і країни в цілому.

Необхідним елементом інноваційного розвитку регіону є інноваційне середовище, яке поділяється на дві складові частини: внутрішнє і зовнішнє середовище. Дослідження

внутрішнього інноваційного середовища дає можливість оцінити інноваційний потенціал бізнесу, а зовнішнього – акумулювати інформацію про наявний інноваційний клімат.

У науковій літературі немає єдиного підходу щодо розуміння сутності поняття «інноваційне середовище». Іспанський соціолог М. Кастельс визначає інноваційне середовище як засіб аналізу системних умов, що надаються економічним суб'єктам для виробництва нових ідей, продуктів, створення нових виробництв і розвитку нових ринків [2].

Виходячи з цього інноваційне середовище регіону слід розглядати як механізм взаємодії зовнішнього оточення регіону й регіональної інноваційної системи, що формується під впливом правових, соціально-економічних, інформаційних, екологічних, культурних чинників, які створюють необхідні умови для забезпечення конкурентоспроможного інноваційного розвитку регіону в цілому.

Інноваційне середовище формується під впливом певних груп факторів, які стимулюють інноваційну активність суб'єктів господарювання регіону або є стримуючими чинниками його інноваційного розвитку.

Основними факторами, що сприяють розвитку інноваційного середовища регіону є: інноваційна активність суб'єктів господарювання, державна підтримка інноваційної діяльності (в т.ч. державне фінансування інновацій), реалізація регіональної інноваційної політики, наявність розвиненої інноваційної інфраструктури, високий рівень конкурентоспроможності інноваційної продукції, наявність попиту на інновації, високий науково-технічний та інноваційний потенціал, сприятливі умови комерціалізації інновацій і наукових розробок, розвинена система інформаційної підтримки, обліку й моніторингу результатів інноваційної діяльності в регіоні та ін.

Таблиця 1

Інноваційна активність підприємств областей Західного регіону в 2015 р.*

Показники	Україна	Волинська	Закарпатська	Івано-Франківська	Львівська	Рівненська	Тернопільська	Чернівецька
1. Кількість інноваційно активних підприємств у промисловості, од. з них мали витрати на	824	12	14	27	64	13	16	9
- внутрішні науково-дослідні розробки	151	2	-	4	5	2	3	2
- придбання науково-дослідних розробок	70	-	-	-	4	2	1	1
- придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	467	7	9	18	43	8	10	4
- придбання інших зовнішніх знань	32	1	-	1	4	-	1	1
- інші роботи	210	-	4	3	5	1	4	5
2. Впроваджено інноваційних технологічних процесів, процесів	1217	13	7	50	49	9	32	15
3. Впроваджено інноваційних видів продукції, найменувань	3136	8	9	117	251	7	580	31
4. Питома вага реалізованої інноваційної продукції у загальнодержавному обсязі, %	-	0,02	0,03	0,01	0,06	0,01	0,01	0,01

* Складено за даними: [3, 4]

З іншого боку, до факторів, що стримують розвиток інноваційного середовища регіону належать: відсутність зацікавленості суб'єктів господарювання в реалізації інноваційної діяльності, низька інвестиційна привабливість регіону, відсутність інвестиційних ресурсів для реалізації інноваційного потенціалу, низька інноваційна сприйнятливність регіону,

труднощі реалізації регіональних програм інноваційного розвитку через відсутність дієвого механізму стимулювання інноваційної активності та фінансування інновацій, незатребуваність наукових розробок, слаборозвинені інформаційні зв'язки учасників інноваційної діяльності та неузгодженість статистичних даних і критеріїв оцінювання її ефективності, тощо.

Порівняння показників інноваційного розвитку Закарпатської області серед інноваційної активності промислових підприємств областей Західного регіону в 2015 році наведено в табл. 1.

За наведеними в табл. 1 даними бачимо, що серед областей Західного регіону в 2015 році Закарпатська область займає четверте місце за кількістю інноваційно активних підприємств та друге місце за часткою реалізованої інноваційної продукції в її загальнодержавному обсязі. При цьому за впровадженням інноваційних видів продукції Закарпатська область посідає п'яте місце, а за впровадженням інноваційних технологічних процесів – останнє сьоме місце.

Проведене дослідження дає можливість зробити висновок про те, що незважаючи на незначні масштаби інноваційної діяльності, її позитивний вплив на економічний розвиток Закарпатської області є безперечним. Тому, з метою активізації інноваційного розвитку регіону, необхідним є формування сприятливого інноваційного середовища.

1. *The Global Competitiveness Report 2016-2017. [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1>*

2. *Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс; пер. с англ. под ред. О.И. Шкаратана. – М.: Изд. ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.*

3. *Веб-сайт Головного управління статистики у Закарпатській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.uz.ukrstat.gov.ua*

4. *Веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua*

Холостенко А.М.

студентка

Процак К.В.

к.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Ефективність економіки будь-якої країни визначається динамічним розвитком національної інноваційної системи. У свою чергу динамічний розвиток національної інноваційної системи неможливий без розроблення стратегії та програм її реалізації. Основні стратегічні цілі та пріоритети України представлено в «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [1], яка є складовою Стратегії розвитку України до 2020 року. Враховуючи те, що до сих пір економічні реформи не створили необхідних умов для примноження та зміцнення інтелектуального потенціалу України, освоєння нових високих технологій, побудови інноваційної інфраструктури, є загроза переходу «інноваційної моделі розвитку» на формальне гасло, відірване від реального економічного життя країни.

Проблема інтенсифікації переходу на інноваційний шлях розвитку особливо гостро постає перед вітчизняними промисловими підприємствами, які втрачають ринкові позиції і тримаються на ринку в значній своїй частині за рахунок реалізації стратегії вичерпання

можливостей, у т. ч. використання дешевої робочої сили, практичного призупинення оновлення виробничих потужностей і особливо техніки та обладнання, що використовується для проведення досліджень у галузі розроблення інноваційної продукції, косметичної (у кращому разі) модернізації продукції тощо [4].

Деіндустріалізація економіки призвела до того, що додана вартість переробної промисловості України в 2015 р. упала до 14% ВВП, тоді як 1992-го сягала 44%. Негативно впливає втрата кадрового ресурсу. Кількість працівників переробної промисловості за період з 1998-го по 2015 р. зменшилася втричі. Знизилася й продуктивність праці. Додана вартість на одного працюючого сьогодні в Україні становить 8 тис. євро, при цьому середнє значення по ЄС майже в сім раз більше — 54 тис. На високому рівні залишається енергоємність промисловості: витрата умовного палива на 1 тис. дол. доданої вартості промисловості в Україні в шість разів перевищує середньосвітову і в 11 разів — показник по ЄС [2].

Необхідно розуміти, що ключовою структурною проблемою вітчизняної економіки, яка не дозволить реалізувати відродження національної індустрії, залишається недостатній рівень фінансування розробок і розвитку інноваційного потенціалу промисловості. Вирішення цієї проблеми має бути пріоритетним при розробці стратегії. Болючими точками, що визначають нинішню ситуацію, є: мізерні вкладення промислового сектора в сферу досліджень, розробок та інновацій, слабкий процес передачі й освоєння їх результатів промисловістю, низьке залучення малих і середніх підприємств в інноваційний процес. Приміром, витрати на дослідження й розробки на душу населення в Україні — 30,4 дол., у ЄС — 713,6, у середньому в світі — 231,5 дол. Недофінансування, а також недостатність фахівців належної кваліфікації пояснюють слабкі конкурентні позиції ряду ключових галузей вітчизняної промисловості на світовому ринку.

Для прискореної індустріалізації економіки Україні необхідно ініціювати переговори з СОТ про надання тимчасової можливості використовувати "заборонені" інструменти промислової політики, у тому числі скориставшись статусом країни, що зазнала військової агресії та анексії частини своєї території.

Ще один важливий аспект — вбудовування вітчизняних підприємств у ланцюжки доданих вартостей. У структурі експорту України на проміжні товари припадає 44%, тоді як у Німеччині — 19, Польщі — 17,8%. Стратегія має передбачати поступовий перехід на вищий технологічний рівень операцій, а також створення й виведення на ринок кінцевих товарів національних виробників.

На засадах світового досвіду можна визначити такі основні підходи до формування та реалізації інноваційної політики:

1. Купівля сучасних технологій із-за кордону. Державна політика, що орієнтована на впровадження новітніх технологічних процесів, перехід до використання передових технологій. Прикладом такої політики є державна політика у Китаї, Ізраїлі, Індії, Південній Кореї, Індонезії.

2. Спільні зусилля держави й бізнесу у напрямку фінансування розвитку власного базису наукових досліджень, що базується на принципах державно-приватного співробітництва в сферах: фінансовій (передбачає створення венчурних підприємств та фондів спільного інвестування), науковій (розвиток науково-технологічного потенціалу), соціальній (підвищення рівня розвитку виробничої інфраструктури та забезпеченням необхідних умов для проведення освітніх та наукових розробок). Цей вид політики застосовувався у Великій Британії та Канаді.

3. Створення необхідних національних інституцій. Створені необхідні інститути функціонують для залучення і використання в національній економіці фінансового, людського, науково-технічного капіталу з-за кордону, і спрямування його в певні галузі виробництва, що мають високий рівень науково-технічної місткості. Цей підхід успішно показав себе у Великій Британії та Італії.

4. Застосування фіскальних і економічних програм та заходів для створення найбільш сприятливого інвестиційного клімату для проведення інноваційної діяльності. Підхід мав місце у Великій Британії та Канаді [3].

В основу стратегічних орієнтирів розвитку промисловості має бути покладена інтеграція національних господарюючих суб'єктів з метою реалізації масштабних інноваційних проектів у пріоритетних галузях. Це допоможе розвинути нові конкурентні переваги у виробничих сферах з вищою доданою вартістю. Пріоритетами є: транспортне, аерокосмічне, енергетичне машинобудування, виробництво обладнання для альтернативної енергетики, у тому числі нові матеріали й накопичувачі енергії; виробництво озброєння, військової й спеціальної техніки; інформаційно-комунікаційні технології та інженерні рішення для промисловості. Реалізація стратегії має привести до диверсифікації промисловості й створення нових виробництв, яких досі не було, що забезпечить міжгалузеві структурні зміни та перехід економіки на новий технологічний рівень. Водночас необхідне посилення існуючих конкурентоспроможних виробництв, а також інноваційний розвиток їхньої продукції та процесів, що забезпечить внутрішньогалузеві структурні зміни на користь виробництв із високою доданою вартістю.

1. Документ розроблено на виконання Постанови Верховної Ради України від 17 лютого 2009 р. № 965-VI / [Електронне джерело], Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccatalog/list?currDir=48718>

2. Гільшфельд А. Створення стратегії розвитку промисловості – живий процес. /А. Гільшфельд/ «Дзеркало тижня. Україна. - №4. – 4 лютого 2017: [Електронне джерело], Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/promyshliennost/stvorenyya-strategiyi-rozvitku-promislovosti-zhiviy-proces-.html>

3. Дрожжин Д. Ю. Державна інноваційна політика України в умовах Євроінтеграції / Д. Ю. Дрожжин. // Зовнішня політика та національна безпека. – 2014. – С. 23.

4. Шипуліна, Ю.С. Сучасні підходи до інтенсифікації інноваційного розвитку промислових підприємств: теоретичний огляд [Текст] / Ю.С. Шипуліна // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2012. — № 3. — С. 128-140.

Шарко В.В.

к.е.н., доцент

Незбутня О.В.

студентка

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

В умовах постійного загострення конкуренції основою конкурентоспроможності виступають інновації, які дозволяють країнам, що володіють інноваційними конкурентними перевагами, займати гідне місце в світовому співтоваристві.

Конкурентоспроможність інноваційного проекту – це його динамічна властивість, яка характеризує його можливості бути реалізованою в умовах ринкової конкуренції і відображає привабливість проекту як для споживача, так і для інвесторів, що визначається ступенем його економічної ефективності.

У функціональному плані фактори конкурентоспроможності інноваційного проекту можуть виражати або якість інноваційного продукту, його вартість і техніко-економічні характеристики, або стан виробничого і ресурсного потенціалу, або відображають комплексний підхід, коли розглядають фактори, і продуктова складова конкурентоспроможності, і стан ресурсної і виробничо-господарської бази комплексно,

спільно. Тоді виходячи з характеру і сфери діяльності, фактори конкурентоспроможності можна розділити на внутрішні і зовнішні фактори [1, с. 50].

Інноваційному проекту не притаманні внутрішні конкурентні властивості економічної системи (організації), основані на власній ресурсній базі. Саме тому можливості реалізації інноваційного проекту в повній мірі визначаються можливостями (вимогами) зовнішнього середовища (його станом, у тому числі і ресурсним, а також діями безпосередніх і непрямих учасників проекту: інвесторів, споживачів, органів влади).

До внутрішніх властивостей інноваційного проекту, що забезпечує можливості його реалізації (інвестиційні фактори), можна віднести фінансову самостійність проекту і ресурсні можливості (потенціал) його реалізації.

До зовнішніх властивостей інноваційного проекту відносять фактори стану конкурентного середовища (у тому числі і стан ресурсного потенціалу), а також інноваційні і маркетингові фактори, які зв'язують цілі і результат реалізації проекту з його головним зовнішнім ринковим оточенням – споживача інноваційного продукту.

Значне різноманіття і різнохарактерність факторів конкурентоспроможності визначає необхідність вибору найважливіших з них стосовно до конкретного інноваційного проекту. Інноваційний проект не є ринковим суб'єктом (економічної системи). Він є лише сукупністю нових ідей і дій (заходів), спрямованих на їх втілення, результатом яких є новий унікальний інноваційний продукт, реалізований на відповідному ринку, якість і цінність якого повинна відповідати потребам майбутніх (при розробці і впровадженні) і справжніх споживачів (при функціонуванні проекту), а також економічним «сподіванням» інвесторів [2, с. 166]

Система управління конкурентоспроможності інноваційного проекту, полягає в тому, що надаючи керуючий вплив на фактори конкурентоспроможності, забезпечити формування, підтримку і розвиток конкурентних переваг різного рівня (стратегічного, тактичного, поточного) в умовах ринкового конкурентного середовища.

1. Борсуков Д.П., Скорчеллетти Д.С. конкурентоспособность инновационного проекта: содержание, факторы, оценка Российское управление предпринимательством. №4. (202). – 2012. – с. 49-50

2. Богма О.С., Болдуєва О.В., Роль інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки // Вісник Запорізького національного університету №3 (7), - 2010. – с. 166.

СЕКЦІЯ 5. ЗБАЛАНСОВАНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: СОЦІАЛЬНО-ПРАВОВИЙ, ЕКОЛОГІЧНИЙ ТА ІНШІ АСПЕКТИ

Agnieszka Becla

Ph.D.

Wroclaw University of Economics

THE NEED TO MODIFY THE COST CALCULATION OF OBTAINING INFORMATION DUE TO THE DEVELOPMENT OF INFORMATION SOCIETY AND THE ECONOMY BASED ON KNOWLEDGE

The information society and the economy based on knowledge are dominating directions of transformation happening at the turn of 21 century. They comprise a significant challenge for many sciences, in particular social sciences - economics, sociology or anthropology. What are the reasons of those transformations? What is their nature? Where can they lead to? These very basic questions need answers. In order to obtain the answers theoretical and empirical research are necessary.

One of the basic categories of information society and the economy based on knowledge is the information and its ordered sets – knowledge. They have the nature of resources (statistical approach) and capitals (dynamic approach); they are factors of production, consumption goods, including free goods; they are also market goods. Their multidimensional existence generates other challenges connected for example with the issue of their acquisition. In environment of information society and the economy based on knowledge it is also necessary to keep the economic account and it requires the knowledge of many types of costs. Otherwise, it is not possible to calculate such an account and take right decisions based thereon.

In information society and the economy based on knowledge we deal for example with the existence of superfluous information in general, with a huge differences in the quality of information and varied access to sets of information, including the phenomenon of information asymmetry. All those phenomena generate basic and additional types of costs of obtaining information.

Firstly, the excess of information creates the phenomena of information redundancy or information pollution. It increases the cost of browsing the sets of information and finding useful information, even if it is performed by software, which however have problems appropriate valuation of particular information and its sets.

Secondly, there are in the sets the scientific information (scientific knowledge), common knowledge based on experience, untrue information (for example gossip) or fake information. The scientific knowledge is expensive already in the process of its creation, it requires sophisticated ways its creation (acquisition) and verification of its credibility. The common knowledge requires the verification of its actual credibility, as it is based on various experiences and has not been verified in any other independent way. Untrue information mainly generate the cost of its detection and screening out, as they are created by sets containing both credible elements and incredible ones. The most complex costs are generated by fake information, the aim of which is to misguide the recipient. Their identification requires sometimes very sophisticated, and thus expensive methods and techniques.

Thirdly, a varied access to the sets of information might be connected not only with the transaction cost of searching the information, but also with direct, accountable costs of the acquisition (purchase) of such information. The costs generated by a common phenomenon of information asymmetry, expressing one of the situation of uneven access to information, should not be disregarded.

From the above remarks it is possible to picture the appearance of many cost categories of the acquisition of information within the information society and the economy based on knowledge, which should be acknowledged in the calculation of costs. Obtaining information is not at all free as the enthusiasts of “free” Internet and new society suggest. One cannot take any rational

decisions then with regard to selection of desired information (information sets) without keeping an appropriate economic account, including also the calculation of cost.

We can identify at least a few groups of such costs appearing at the stage of obtaining information. They include for example the following ones:

- the accounting costs of the acquisition of information, the amount of which mainly depends on the size and quality of the purchased information sets;

- the transaction costs connected with the process of searching and obtaining information within the information systems, databases or *data mining* the cyberspace;

- the cost of verification of the credibility of the piece of information found in different sets; such costs would not appear if the information and IT systems were less open and the people creating information more credible and if the practices of disinformation and purposeful manipulation with information were not common;

- the cost of lost possibilities resulting from the time and other resources allocated to the acquisition or verification of information, not on other activities bringing financial benefits or

- seemingly financial ones; purposefully and/or accidentally browsing the information space do not treat the time spent on such activities in terms lost opportunity costs.

The above groups of costs should find the appropriate reflexion in the applied calculation of cost. As it is fairly easy to accomplish for the accounting costs of the acquisition of information, other groups of costs create more serious problems connected with the identification, quantification in valorization and registration. It is a serious challenge for the future systems of the registration of costs and the making use of them in the decision making process. These costs need to be identified, quantified and adjusted in a appropriate way, and also finally resister and make use of in the selection (decision making). The role of the challenges and problems will grow along with the development of information society and the economy based on knowledge. They concern not only the registration systems and economic micro-account (at the level of enterprises or households), but also macroeconomic systems of statistic records.

Близнюк Г.О.

Сідуняк О.В.

Чернівецький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ПОДІЄВИЙ ТУРИЗМ ЯК НАПРЯМОК РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Економічна діяльність людей формує передумови розвитку туристично-рекреаційної галузі. Особливий інтерес сьогодні представляє унікальний вид туризму – подієвий, оскільки для його організації не потрібна значна кількість ресурсів. Цей вид туризму є одним із перспективних напрямів сфери обслуговування за оцінками Всесвітньої туристичної організації і включає в себе фестивалі, карнавали, паради, святкування; конференції, форуми, симпозіуми, круглі столи; освітні заходи: семінари, тренінги, курси підвищення кваліфікації; спортивні змагання; концерти, покази фільму, театральні постановки; ділові події: виставки, ярмарки, торговельні шоу, презентації, прийоми, заходи, пов'язані з просуванням торговельної марки і т.д. [1].

Подієвий туризм зумовлює збільшення дохідної частини бюджету за рахунок податків, що можуть бути прямими (плата за візу, митний збір) або непрямими (збільшення заробітної плати робітників спричинює збільшення сум прибуткового податку, що сплачується ними в бюджет). Крім цього, даний вид туризму має широкі можливості для залучення іноземної валюти і різного роду інвестицій. Не менш важливою економічною функцією туризму являється диверсифікація економіки, утворюючи галузі, що обслуговують індустрію туризму, забезпечує зростання доходів населення та підвищення рівня добробуту нації [2].

Подія, як туристичний ресурс, має яскраво виражений мультиплікаційний ефект – вона «змушує» розвиватися різні сектори туристичної індустрії для ефективнішого використання власного потенціалу. У 2017 році в Україні буде проведено пісенний конкурс Євробачення-2017, що створить позитивні умови для розвитку не тільки туристичної індустрії, а й економіки країни. Проведемо SWOT-аналіз галузі з метою визначення стримуючих факторів розвитку та формування стимулів ефективного соціально-економічного розвитку країни, а також зовнішні можливості та загрози.

SWOT-аналіз проведення Євробачення 2017 в Україні

Сильні сторони	<ul style="list-style-type: none"> - вигідне транспортно-логістичне розташування; - унікальна історична і культурна спадщина загальноукраїнського та міжнародного значення; - відносно низькі ціни у закладах розміщення, харчування;
Слабкі сторони	<ul style="list-style-type: none"> - низький рівень обслуговування порівняно з європейським; - низька якість комерційних та окремих муніципальних послуг (транспорт, громадські туалети, прибирання вулиць); - невелика кількість засобів розміщення туристів; - недостатньо коштів бюджету для забезпечення досконалої інфраструктури.
Можливості	<ul style="list-style-type: none"> - збільшення попиту на туристичний продукт; - покращення іміджу України на світовому ринку послуг; - залучення іноземних інвестицій; - співпраця з міжнародними організаціями; - зростання національного доходу; - розвиток місцевої інфраструктури; - зростання зайнятості населення.
Загрози	<ul style="list-style-type: none"> - небезпека для туристів у випадку неякісної туристичної інфраструктури; - дефіцит бюджету; - низька якість послуг у сфері обслуговування.

*розроблено автором самостійно

Європейський досвід говорить, що "Євробачення" як спосіб запустити механізм роботи туризму має неоднозначний вплив. Ефективний приклад - проведення "Євробачення" в 2013 році в шведському Мальме. Тоді на організацію витратили близько 26 млн євро, а заробили 32 млн, з яких 24 принесли туристи. На наступний рік після конкурсу, згідно з даними Світового банку, Швецію відвідало на 431 тисячу осіб більше, а зростання туристичного сектора склало 5%. Отож і в Україні є всі шанси отримати максимальну вигоду від проведення пісенного конкурсу.

Отже, за оцінкою Всесвітньої туристичної організації (UNWTO) подієвий туризм є одним з найперспективніших видів туризму у контексті міжнародного співробітництва. В Україні є всі необхідні передумови для розвитку та впровадження інновацій у цьому напрямі. Наприклад, можна організувати події на рівні Карпатського євро регіону або на основі ознайомлення з культурою корінного населення – русинів, які проживають у Закарпатті та чотирьох сусідніх державах, що створить попит для іноземних туристів та, відповідно, зумовить зростання національного доходу, зайнятості та розвитку місцевої інфраструктури і зростання рівня життя місцевого населення.

1. Алексєєва О. В. Подієвий туризм та івент-менеджмент / О. В. Алексєєва., 2011. – С.167-172.

2. Бондаренко М. П. Туристичний сектор економіки України: реалії та перспективи / М. П. Бондаренко., 2011. – С. 104-118.

ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ РЕПАТРІАЦІЇ КАПІТАЛУ

За даними Global Financial Integrity за 10 років (2004-2013) з України вивели більше \$ 116 млрд, і ця тенденція зберігається. Колосальний відтік капіталу спостерігався і в 2014-2015 рр. Проблему України посилює «збіг» процесів відтоку капіталу з скороченням припливу іноземного капіталу.

Цей величезний потенціал активізації інвестиційних процесів у підприємницькій діяльності [1] для нарощування внутрішніх інвестицій [2], значно перевищує отримані Україною офіційні кредити міжнародних фінансових організацій. На нашу думку, державна програма репатріації капіталу може бути доцільною, навіть якщо вдасться повернути тільки 5% вивезених коштів.

З метою репатріації використовуються інструменти фіскальної і кредитно-грошової політики (надання податкових пільг, гарантій від націоналізації). Репатріація капіталу здійснюється у формі реінвестицій або у формі повернення виручки від реалізації за кордоном товарів і послуг. Так само це можливо шляхом фінансової амністії власників капіталу.

До зовнішніх факторів, що впливають на розмір вивезення капіталу, можна в першу чергу віднести фінансові дисбаланси, які потягли за собою дестабілізацію в економіці. До внутрішніх - неефективність нормативно-правової бази, що стосується питань легалізації незаконного капіталу, надмірну оффшорізацію вітчизняної економіки як результат діяльності транснаціональних корпорацій, високі ризики знецінення капітальних активів.

Аналіз світового досвіду проведення фінансових амністій показує, що держава може домогтися збільшення своїх доходів за рахунок трьох джерел, що амнітуються. Це: 1) великі невраховані доходи, що залишилися в національній економіці, але циркулюючі в рамках її тіньового сектора. 2) виплата заборгованості тими, хто ненавмисно недоплатив податки, але не довів до відома відповідних органів, боячись покарання за ухилення від їх сплати. 3). Власне вивезений капітал.

Найбільш успішний досвід - Італія (2009 г.) Уряд оголосив податкову амністію, і погодився на сплату при поверненні капіталів податків всього лише в розмірі 6%. Запропоновано 3 варіанти: 1) заявити про капітал, що був вивезений за кордон, і сплатити податок за стандартними ставками; 2) заявити про капітал, що вивезений за кордон, і перевести капітал в Італію (2,5%); 3) придбати державні облигації на 12% суми капіталу. Так, в країну повернуто 95 млрд. євро, дохід бюджету - близько 3 млрд. євро.

Однак в країнах пострадянського простору відрізняються мотиви вивезення капіталу. У РФ (2007) була сплата 13% податку з повернутої суми і розміщення цих грошей в російських банках. Однак, в бюджет країни потрапило лише 3,7 млрд рублів. З огляду на, що головним мотивом виведення капіталів було ухилення від сплати податків, а відхід від відповідальності за порушення норм Кримінального кодексу. В інших країнах Європи податкові амністії приносили набагато скромніші результати. Наприклад, Великобританія (2007) до бюджету країни за амністією повернула лише 400 млн. фунтів (2007)

Виведення капіталу формується за рахунок здійснення податкових злочинів. У 2007 році в Кодексі внутрішніх доходів США визнали незаконною податковою вигодою результати угод, що не переслідують жодної економічної мети, крім як зниження розміру податкового зобов'язання. Раніше це не застосовувалася на рівні судового прецеденту. Також був прийнятий Foreign Account Tax Compliance Act, який зобов'язав банки, в т.ч. іноземні, розкривати інформацію про бенефіціарів рахунків американських резидентів. Ці положення створили правову основу для екстериторіального кримінального переслідування іноземних

кредитних організацій, яким фіскальні служби США почали висувати звинувачення в пособництві в ухилянні від сплати податків американськими платниками податків. Завдяки зміні законодавства вдалося обмежити діючу багато століть швейцарську банківську таємницю. Схожі положення містить і закон Великобританії «Про хабарництво» (Bribery Act).

Аналіз досвіду іноземних держав дозволяє стверджувати, що існує шлях 1) ліберально-ринковий 2) ліберально-адміністративний. 3) адміністративний, або шлях держмонополій на зовнішньоекономічну і валютну діяльність.

Проблеми «втечі» капіталу не можуть бути вирішені швидко. Капітал через свою природу прямує туди, де він забезпечить найбільший прибуток з урахуванням ризиків. Система боротьби повинна перетворитися в систему регулювання і базуватися на наступних принципах: сповіщальний характер вивезення капіталу; прозорість операцій з вивезення капіталу; контроль не тільки за вивезенням, а й за легальністю походження самого капіталу. Метою створення такої системи мають стати не стільки скорочення обсягів, скільки зміна форми вивозу капіталу. Навіть якщо обсяги вивезення капіталу не зменшаться, але зміниться структура в напрямку переважання в ній інвестиційних проектів за кордоном і кредитування експорту, то виграш буде безумовним - таке вивезення капіталу стимулюватиме економічний розвиток країни. Також відмітимо, що успішний досвід боротьби із відтоком капіталу існує в Малайзії, в інших країнах будь-які обмеження лише поглиблювали проблеми.

У 1998 року Центробанк РФ ввів екстрені заходи щодо запобігання втечі капіталу. Було введено: обов'язковий продаж валюти експортерами, спеціальну торгову сесію на ММВБ, на якій здійснювалася обов'язкова реалізація 50% валютної виручки експортерів. В кінці 1998 норма репатріації експортної виручки була підвищена з 50% до 75%, а у 2001 - до 100%. Деякі обмеження, введені після кризи серпня 1998 року зберігалися аж до січня 2007 року.

Малайзія вважається хрестоматійним і чи не єдиним прикладом успішного досвіду обмежень на потоки капіталу, спрямованих саме на скорочення відтоку капіталу [4]. Малайзія у 1998 вводила контроль за капіталом, націлений в основному на офшорні ринки ринггіта в Сінгапурі і короткострокові портфельні потоки. Дещо пізніше контроль прийняв форму вимог повернути рінггіт з офшорних зон. Були введені заходи, що обмежують міжнародну конвертованість малайзійської валюти: 12-місячний термін тримання рінггітів, отриманих нерезидентами від продажу малайзійських цінних паперів.

1. Лунгані П., Мауро П. Відтік капіталу з РФ // «Інвестиційний клімат й перспективи економічного зростання». М., 2001.

2. Шумська С. С. Доларизація та відтік коштів з української економіки // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 4. – С. 62-71.

3. Berg Andrew, Eduardo Borensztein, Ratna Sahay and Jeromin Zettelmeyer. *The Evolution of Output in Transition Economies*. – IMF Working Paper. – 1999. – 99/73. (www.imf.org/external/pubs/ft/wp/1999/wp9973.pdf).

4. Fisher Stanley and Ratna Sahay. *The Transition Economies after After Ten Years*. - IMF Working Paper. – 2014. – 01.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ ТА МОЖЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ НЕПОВНОСПРАВНИХ ДІТЕЙ

За статистикою налічується понад 167059 осіб або 2,0% від усього дитячого населення в Україні. З кожним роком ця цифра зростає на 0,5%. [1]. В Україні найбільше дітей – інвалідів зафіксовано статистикою у таких областях як Харківська, Дніпропетровська, Львівська, де їх налічується понад 6 % [1]. Основні захворювання дітей з обмеженими можливостями наведені в таблиці 1 [2]. Інвалідність - це соціальна недостатність внаслідок обмеження життєдіяльності людини, яка викликана порушенням здоров'я зі стійким розладом функцій організму, що призводить до необхідності соціального захисту і допомоги. [3].

Таблиця 1

Основні захворювання дітей з обмеженими можливостями

Назва проблеми	Опис проблеми	Наслідки проблеми
Психологічна несамостійність	Діти-інваліди, які відчують свою особливість є дуже зациклені на хворобі, емоційне сприйняття зовнішнього середовища часто заважає спілкуванню із здоровими дітьми	Замкнутість, агресія, відчуження, відмова від спілкування, ворожість
Соціально-психологічна обмеженість	Поки дитина знаходиться у середовищі, яке її не обмежує, вона комфортно себе почуває	Відчуття обмеженості та особливості, що можуть призвести до сором'язливості та відчуття «незручності» у суспільстві
Утруднення процесу соціалізації	Неадекватне сприйняття цілісної картини ставлення до себе з боку дитини з особливими потребами, не готовність	Відчуття несправедливості до себе, заздрість, агресія як захист
Деформація психологічної сфери	Заниження самооцінки через особливість, відчуття неповноцінності	Проявляється, як замкнутість у собі, фіксація на проблемі, відчутті внутрішніх переживань, агресії

Такі люди є сильні духом, а часто і тілом, вони є сміливими, вони перебороли в собі страх і можуть стати хорошим прикладом для здорових дітей, які часто є менш щасливими. Це є феноменом, який необхідно досліджувати і найголовніше показувати, представляти, використовувати всі можливі масмедійні комунікації для висвітлення здобутків таких незвичайних дітей і робити наголос саме на їх здобутки, а не на каліцтво, яке принижує їх людську гідність. Прикладом є чемпіони з паралімпійських ігор, які здобули 117 медалей лише у 2016 році (рис. 1) [4]. Це найбільша кількість медалей українських спортсменів за історію літніх ігор. Для нашої країни – це, в першу чергу, показник, перемоги духа над тілом. Щоб бути першими вони докладають неймовірних зусиль. Отож, для отримання високих результатів їм необхідна особлива підготовка і вона, повинна починатись з юнацьких років, це допоможе подолати бар'єри в собі, а також покаже, що це болюча проблема країни, про яку не потрібно мовчати, а навпаки - висвітлювати, обговорювати та вирішувати.

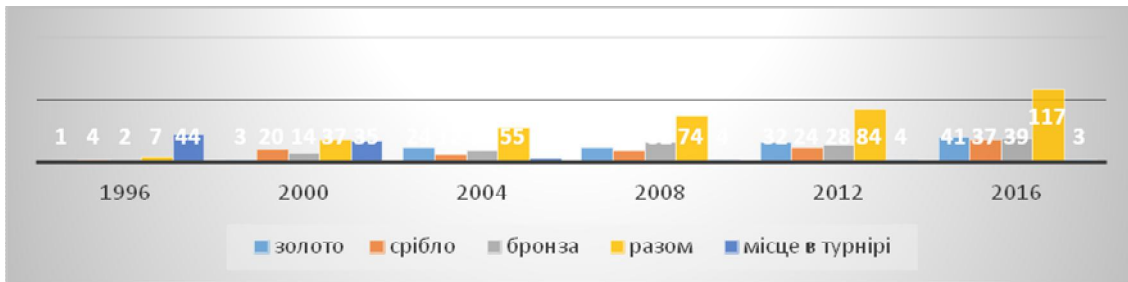


Рис. 1. Кількість отриманих медалей та місце в таблиці на паралімпійських літніх іграх за 1996-2016рр. [4]

Проведений аналіз підтверджує актуальність теми. Це один з основних критеріїв кожної Європейської країни, особливо, якщо це стосується мало захищеної сфери населення – дітей. Статистика показує, що дітей-інвалідів, важко влаштувати у садочок, школу, а вже про решта секцій не йде мови. Таку ситуацію необхідно змінювати.

Отже, необхідність і важливість створення парадитячих змагань на базі дитячо-юнацької спортивних шкіл для інвалідів зі всіх регіонів України є необхідною і головною досяжною. Ця ідея зможе об'єднати навколо себе не тільки сім'ї, в яких народжена дитина з особливими потребами, вона зможе об'єднати небайдужих людей, організацій, волонтерів, але, найважливіше, вона об'єднає ціле суспільство. Це нагода для всіх замислитися і переосмислити своє життя, свої цінності. Реалізація простої, на перший погляд, ідеї допоможе: 1. Дітям з особливими потребами відчувати себе потрібними, втілити свої мрії у життя і відчувати жагу до нього. Ці змагання можуть відкрити потенціал таких дітей, допомогти відчувати себе повноцінним членом суспільства, адже кожного дня, кожен з них зустрічається із труднощами, із суспільною думкою, а - це тягар. Ці змагання стануть тоненькою ниткою, між життям «ДО» - забуття, і «Після» - це постійні заняття, розвиток, відповідальність – це, можливість, стати частинкою цілого. Ці змагання стануть мотиватором для дітей – інвалідів кожного дня засинати і вставати з ціллю – стати переможцем. 2. Батькам особливих дітей отримати підтримку, розуміння, віру, надію, що їх діти зможуть розвиватися в межах своїх можливостей, зможуть стати повноцінними членами суспільства. 3. Парадитячі ігри є необхідні для нашої країни, для суспільства, яке споглядаючи на цих дітей, які вже є переможцями, отримує можливість змінитися. 4. Парадитячі ігри стануть ще одним нагадуванням для державних органів влади та органів місцевого самоврядування та можливістю для генерування й впровадження нових ідей інтегрувати людей з обмеженими можливостями в суспільство, як людей, що можуть проявляти себе, працювати і жити на рівні із здоровими людьми.

Отже, створення парадитячих ігор дозволить суспільству зрозуміти і побачити дітей не інвалідами, а дітей з особливими потребами, дітей активних, дружніх, сильних, талановитих, красивих, дітей, які не дивлячись на всі негаразди та щоденну боротьбу за право на життя, вміють радіти життю і ця особливість їх перевага у житті.

1. Національна доповідь про становище осіб з інвалідністю в Україні :. – Київ : Навч. кн., 2013. — 198 с.

2. Загвязинський В.И. Соціальна педагогіка: підруч. [акад. курс] /В.И. Загвязинський, О.А. Саліванова – Москва : 2012. – 405 с.

3. Вікіпедія [Електронний ресурс].-Режим доступу: URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%86%D0%BD%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B4%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C>

4. Вікіпедія [Електронний ресурс].-Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Таблиця_медалей_літніх_Паралімпійських_ігор_2016.

Боцман Ю.С.

студентка

Кулиняк І.Я.

к.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ “ОПЕРАЦІЙНИЙ РИЗИК”

При здійсненні будь-якої діяльності присутній ризик. Управління ризиком є багатоетапним процесом, мета якого полягає у зменшенні впливу ризик-чинників на господарську діяльність підприємства при настанні несприятливих подій.

У сучасній економічній літературі існують різні трактування поняття «ризик». На сьогодні немає однозначного розуміння сутності ризику. Це пояснюється, зокрема, багатогранністю цього явища. Крім того, ризик – це складне явище, що має безліч розбіжних, а іноді протилежних основ. Це зумовлює можливість існування декількох визначень поняття ризику з різних підходів.

Як показує аналіз, у літературі поширене судження про ризик як про можливість небезпеки чи невдачі.

Нараховують більше 40 різних критеріїв ризиків і більше 220 видів ризиків. Принципи управлінської класифікації ризиків – науковість, строгість, зручність використання.

Нині найпоширеніша така класифікація ризиків за сферою виникнення [1]:

- операційний ризик (operational risk);
- ринковий ризик (market risk);
- бізнес-ризик (business risk);
- кредитний ризик (credit risk).

Операційна діяльність – це діяльність, що приносить дохід компанії і не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Величина грошових потоків, що утворилася в результаті операційної діяльності, являє собою ключовий індикатор достатності грошових коштів для погашення зобов'язань, підтримання продуктивності компанії, виплати дивідендів та інвестування коштів без залучення зовнішніх джерел фінансування. Як правило, такі грошові потоки генеруються в результаті діяльності, що приносить стабільний дохід компанії. Також, це діяльність, яка здійснюється в рамках операційної системи з метою створення будь-якої корисності шляхом перетворення входів (ресурсів усіх видів) у виходи (готові продукти та послуги) [2].

Під операційним ризиком розуміють ризик, пов'язаний з недоліками в системах і процедурах керування і контролю в організації. До цього пункту можна включити ризики, пов'язані з помилками менеджменту компанії, її працівників; проблемами системи внутрішнього контролю, погано розробленими правилами робіт тощо, тобто ризики, пов'язані з внутрішньою організацією роботи компанії. Яскравим прикладом такого ризику була «проблема 2000» (Millennium Bug), що могла призвести до значних утрат [3].

Згідно діючої редакції Базельської угоди по капіталу (Базель-II), операційний ризик визначається як ризик виникнення збитків в результаті недоліків або помилок в ході здійснення внутрішніх процесів, допущених з боку персоналу, функціонування інформаційних систем і технологій, а також унаслідок зовнішніх подій [4].

Дане визначення, що приведене в документах Базельського комітету з банківського нагляду, узагальнює досліджувані тлумачення визначення операційних ризиків, достатньо повно розкриває його і носить універсальний характер. Воно однаково справедливо як для комерційних банків, так і для інших фінансових інститутів, дане визначення було прийняте більшістю учасників фінансового ринку.

Операційний ризик – це ймовірність виникнення збитків в результаті недоліків чи помилок у внутрішніх процесах корпоративних структур, в діях співробітників та інших осіб, в роботі інформаційних систем, або внаслідок зовнішнього впливу [5].

Операційний ризик – економічний термін який описує групу ризиків, що виникають в процесі поточної діяльності (операцій) банку, це ризик прямих або непрямих втрат, викликаних помилками або недосконалістю процесів, систем в організації, помилками або недостатньою кваліфікацією персоналу організації або несприятливих зовнішніх подій нефінансової природи (наприклад, шахрайство або стихійне лихо) [6].

Отже, під операційними (внутрішніми) ризиками розуміємо ризики, зв'язані з внутрішніми сторонами діяльності компанії: управління, виробництво, технологія, маркетинг, фінанси, кадри, бізнес-культура тощо. У літературі операційні ризики переважно розглядають стосовно банківського бізнесу.

1. Старостіна А. О. *Ризик-менеджмент: теорія та практика: Навч. посіб.* / А.О. Старостіна, В.А. Кравченко. – К.: ІВЦ “Видавництво «Політехніка»”, 2004. – 200 с.

2. *Операційна діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://techtrend.com.ua/index.php?newsid=2339>.*

3. *Operational risk. Available online: http://www.erisk.com/LearningCenter/Jigsaw/ref_risk_op.asp*

4. *Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework. Basel Committee on Banking Supervision. Revised in Nov. 2005.*

5. Вишняков Я.Д. В. *Общая теория рисков: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Я.Д.Вишняков, Н.Н.Радаев. – 2-е изд., испр. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 368 с.*

6. *Операційний ризик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Операційний_ризик.*

Віблій П.І.

к.е.н., старший викладач

Пацай Т.Р.

студент

Національний університет «Львівська політехніка»

СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Кожна держава ставить перед собою на меті стабільний економічний розвиток. Одним з інструментів, який може це забезпечити є інвестиції. Інвестування виступає складним механізмом примноження економічного потенціалу кожної країни. Від ефективності проведення інвестиційної політики державою залежить технічний стан виробництва, швидкість вирішення екологічних та соціальних проблем, а також можливість структурно змінювати економіку. На мікроекономічному рівні інвестиції сприяють модернізації матеріально-технічної бази підприємства. Як наслідок, обсяги виробництва, якість продукції зростають, що в свою чергу підвищує конкурентоспроможність підприємств на ринку і загальні економічні вигоди. Лише сприятливий інвестиційний клімат здатний примножити залучення інвестицій. Тобто на сьогодні одним з основних стратегічних питань є забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні.

В зв'язку з економічною та політичною нестабільністю, проведенням антитерористичної операції іноземні інвестори все більше відносяться з сумнівом до інвестицій в Україну. Починаючи з 2013 року спостерігаємо чітку негативну тенденцію щодо обсягів прямих іноземних інвестицій в Україну – зменшення з 57,1 млрд. доларів США до 43,4 млрд. доларів США у 2015 році. Капітальні інвестиції за аналізований період зменшились з 247,9 млрд. грн. до 160,7 млрд. грн. Тобто відбувається погіршення інвестиційного клімату. Висновки про головних інвесторів України можна зробити згідно з даними табл. 1.

**Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн ЄС
в економіці України на 01.07.2015, млн. дол. США [1]**

Країни	Обсяги прямих інвестицій	у % до підсумку
Всього з країн ЄС-28	33 154,9	100,0
Кіпр	12 274,1	37,0
Німеччина	5 489,0	16,6
Нідерланди	5 108,0	15,4
Австрія	2 354,3	7,1
Велика Британія	1 953,9	5,9
Франція	1 539,2	4,6
Італія	966,6	2,9
Польща	790,8	2,4
Угорщина	561,9	1,7
Люксембург	377,1	1,1
Інші країни ЄС	1 740,0	5,3
Довідково:		
Всього в Україні	42851,3	x
Всього з країн ЄС-15	18778,4	x

Як бачимо, основним інвестором (37% інвестицій) виступає Кіпр, знаний як відома офшорна зона. Тобто, як таких зацікавлених інвестувати в Україну європейських країн немає. Неefективне виконання судових рішень, їх несправедливість, упередженість і вибірковість, низький рівень захисту прав інтелектуальної та фізичної власності, непередбачуваність і часом неадекватність законодавства в сфері бізнесу, а також тривалість і дорожняча врегулювання суперечок за контрактами, корупція, неконкурентна організація фінансового сектора – все це виступає основними ризиками, які вбачають для себе інвестори, оцінюючи інвестиційні можливості нашої країни.

Збільшення обсягів іноземного інвестування в Україні можливе лише за умов підвищення її інвестиційної привабливості та створення механізму взаємодії іноземного інвестора й органів державної влади.

Поліпшення інвестиційного клімату потребує підвищення стабільності та прозорості політичної системи України, зменшення її корумпованості, подолання тенденцій криміналізації суспільства прискорення процесів дерегуляції підприємницької діяльності в цілому, завершення судової реформи. Значну роль в створенні сприятливого інвестиційного клімату відіграє стабільність законодавчої системи, держава має надійно забезпечувати захист прав іноземних інвесторів і розробити систему їх страхування від можливих ризиків здійснення інвестиційної діяльності на території України. Особливу увагу слід приділити інформаційному забезпеченню залучення іноземних інвестицій.

Саме влада повинна удосконалювати та реалізовувати комплекс заходів щодо покращення інвестиційного клімату. 20 грудня 2016 року було прийнято Закон “Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні” [2] в якому було прийнято наступні кроки:

- адміністрування всіх баз даних Міністерством фінансів або держпідприємством при Мінфіні (замість Державної фіскальної служби) і впровадження ведення єдиної бази індивідуальних податкових консультацій на веб-сайті ДФС.

- впровадження повноцінного електронного кабінету платника податків.

- зміна критеріїв віднесення платника податків до категорії великих платників податків: збільшений показник сплати платежів до державного бюджету по платежах, які контролюються ДФС, з 12 до 20 млн гривень; критерій доходів, що враховуються при визначенні об'єкта оподаткування змінений на критерій загального обсягу поставки в розмірі 1 млрд гривень.

- ліквідація податкової міліції та створення нового органу - фінансової поліції, діяльність якого буде регламентуватися окремим законом.

Дані заходи сприятимуть покращенню інвестиційного клімату в Україні, але вони є недостатніми. Лише після ліквідації первинних причин таких як, війна на Сході, корумпованість владних структур, нестабільність грошової одиниці, незгода і розбіжність інтересів у верхівках влади, відсутність чіткої стратегії розвитку країни, іноземні інвестори стануть зацікавлені у інвестиціях. Адже сприятливий інвестиційний клімат – запорука сталого розвитку будь якої держави.

Для стимулювання інвестиційної діяльності та покращення інвестиційного клімату в Україні, необхідно сформувати стабільну державну політику у сфері іноземного інвестування, розраховану на довгострокову перспективу та розробити обґрунтовану державну стратегію залучення іноземних інвестицій, з урахуванням національних цілей та пріоритетів. Це сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості вітчизняної економіки на міжнародному ринку капіталу й прискорить процес відтворення її потенціалу в складних політико-економічних умовах.

1. *Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн ЄС в економіці України [на 01.07.2015] [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: <https://goo.gl/qXSQo5>. – Станом на 01.02.2016. – Назва з екрана.*

2. *Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні»: від 21.12.2016 № 1797-VIII- ВВР.-ст.48.*

Гаращук О.В.

д.е.н., професор

Державна інспекція навчальних закладів України

Куценко В.І.

д.е.н., професор

ДУ „Інститут економіки природокористування
та сталого розвитку Національної академії наук України”

ОСВІТНЯ СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

*„В житті немає іншої цілі,
окрім навчання”*

Я.А. Коменський

Як свідчить практика, розвиток економіки залежить від „виробництва знань, передачі та поширення з допомогою інформаційних технологій і застосування її в нових виробничих процесах.

Останнім часом освіта в цілому і вища, зокрема переживає значні фундаментальні зміни, зумовлені зростанням попиту на вищу освіту, посиленням євроінтеграційних процесів, активним використанням знань у виробничій діяльності. [1, с. 135-141].

Кінцевою метою, скажімо, вищої освіти є забезпечення економічного зростання. Особливо це важливим є нині. Адже за роки незалежності економіка України зазнала значних негативних змін. Скажімо, за розвитком промисловості (обсягом промислового виробництва) Україна в 1990 році посідала 20-е місце у світі, нині ж – 190-е. Валовий внутрішній продукт у 2016 році склав 50,1% рівня 1990 року. Для порівняння зазначимо, що, приміром, у Молдові цей показник дорівнював 180%, у Білорусі – 340, у Польщі – 780%. І це при тому, що за індексом освіти Україна значено випередила багато країн світу, маючи цей показник 0,795, тоді як у світі – 0,436.

Серед населення України у віці 6 років і старші повну вищу освіту у 2016 році мали 22,6%. Щоправда, в регіональному розрізі спостерігаються значні відмінності. У Києві, приміром, цей показник досяг майже 40%, у Запорізькій і Харківській областях перевищив 28%, а в Житомирській і Закарпатській – лише близько 12% [2, с. 51].

Використовується вищезазначений показник в Україні недостатньо ефективно. Так, за експертними оцінками, за 10 останніх років за фахом, отриманим у вищих навчальних закладах, працює лише 30-35%. А це значить, що кошти, які були виділені на розвиток освіти, використовувались неефективно. Останнє негативно позначилось і на економіці в цілому.

Подоланню цих негативних явищ має сприяти й подальша диверсифікація вищої освіти, її доступність для широких верств населення. Адже наразі вищі навчальні заклади розміщені нерівномірно. Скажімо, у столиці розміщено 23 університети, академій, інститутів, а на п'ять регіонів (Дніпропетровський, Львівський, Одеський, Харківський та Київ) припадає близько 60% вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації [3, с. 22]. І це при тому, що частка населення цих регіонів є майже вдвічі меншою.

Вищі навчальні заклади, перш за все III-IV рівнів акредитації, виступають ключовим елементом розвитку наукоємної економіки, а знання й інновації взаємно збагачують. У цих умовах у край важливим є налагодження ефективної взаємодії у системі „освіта-наука-виробництво”, залучення до професорсько-викладацького складу найбільш сильних, талановитих і досвідчених науковців і менеджерів, які намагаються досягти високої ефективності не лише у своїй діяльності, а й в економіці країни в цілому [4, с. 15-27; 5. с. 125-127].

Останнім часом намітилась тенденція передачі багатьох функцій і соціальних зобов'язань з державного на регіональний рівень. Нині, скажімо, серед коледжів, технікумів, училищ України 176 мають комунальну форму власності, серед університетів, академій та інститутів – 13.

Разом із тим, великі диспропорції в соціально-економічному розвитку регіонів зумовлюють ситуацію, коли вони не можуть у повному обсязі виконувати соціальні зобов'язання держави. При цьому порушується принцип рівної доступності до споживання соціальних благ і послуг громадянами на рівні мінімальних гарантій. У цих умовах важливо забезпечити законодавче врегулювання міжбюджетних відносин, привести у відповідність дохідну базу і витратні повноваження місцевих бюджетів. Розвиток освіти і в умовах децентралізації має бути забезпечений підтримкою держави, адже цей розвиток, у свою чергу, сприяє економічному зростанню країни.

Стабільний розвиток економіки неможливий без кадрів, які мають перш за все високий рівень професіоналізму, інформаційної грамотності тощо. Стан кадрового потенціалу сфери економіки, його кількісна та якісна характеристика (чисельність, структура, рівень професійної підготовки, трудова мотивація, стан здоров'я кожного фахівця) визначають ефективність її діяльності в цілому.

Формування кадрового потенціалу економічної сфери, здатного перспективно мислити, успішно досягати поставленої мети, є одним із головних завдань освіти в цілому і вищої освіти, зокрема. Поліпшенню кадрового потенціалу економічної сфери сприятиме й подальше розширення таких форм працевлаштування випускників вишів, як контрактна та за договорами, а також забезпечення комплексного підходу, який має включати: підготовку кадрів, їх розвиток, перепідготовку, управління ними, залучення їх до вироблення стратегій соціально-економічного розвитку взаємодію з регіональними і місцевими органами влади, громадськими та територіальними громадами.

Це, в свою чергу, потребує вироблення певних підходів до створення такої системи, яка дозволила б забезпечити успішне розв'язання наступних завдань:

- створення системи державного і комунального замовлення на навчання та випуск молодих спеціалістів для економічної сфери;

- створення системи цільової конкретної підготовки та закріплення фахівців на виробництві;
- розробка нормативно-методичної бази системи цільово-контрактної підготовки спеціалістів для галузей економічного призначення тощо.

1. Гаращук О. Освітньо-наукова парадигма сталого розвитку продуктивних сил України / О. Гаращук, В. Куценко // *Проблеми і перспективи економіки та управління : науковий журнал / Чернігів. нац. технол. ун-т.* – Чернігів; 2016. – №3(7). – С. 135-141.

2. Соціально-демографічна характеристика домогосподарств України у 2016 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України). Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К.; 2016. – 87 с.

3. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2016/17 навчального року. Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – К.; 2017. – 208 с.

4. Куценко В.І. Модернізація післядипломної освіти у контексті розбудови європейського відкритого інтелектуального простору / В.І. Куценко // *Економіка. Управління. Інновації. Збірник наукових праць. Серія: Економічні науки. Випуск 1(1).* – Житомир: ЖДУ ім. І. Франка, 2008. – С. 15-27

5. Гаращук О.В. Модернізаційні засади формування освітнього середовища – шлях до інноваційної економіки / О.В. Гаращук, В.І. Куценко // *Ukraine – EU. Modern Technology, Business and Law : collection of international scientific papers : in 2 parts. Part 2. Current Issues of Legal Science and Practice. Management and Public Administration. Innovations in Education. Environmental Protection. Engineering and Technologies.* – Chernihiv: CNUT, 2017. – С. 125-127.

Головко Л.С.

старший викладач

Комунальний вищий навчальний заклад

«Інститут підприємництва «Стратегія» Дніпропетровської обласної ради»

ЗБАЛАНСОВАНИЙ РОЗВИТОК СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Загострення соціальної та екологічної ситуації в Україні актуалізує проблему формування збалансованого економічного розвитку і вимагає прискіпливого дослідження соціо-еколого-економічних систем. Питання забезпечення сталого розвитку соціально - економічних систем є досить важливим та актуальним, основою досягнення якого є збалансованість та екологізація управління структурно-функціональних елементів: суспільство, економіка, природа [1].

З точки зору системного підходу дослідження економічного розвитку доцільно проводити за наступними блоками: соціальний – показує рівень та якість життя населення; екологічний – відображає стан довкілля; економічний – характеризує економічне зростання [2].

Соціо-еколого-економічна система – це сукупність взаємозв'язаних економічних, екологічних і соціальних відносин, які регулюються інституційним середовищем і спрямованих на формування сталого економічного розвитку [3].

Соціо-еколого-економічна система – це діалектична єдність соціальної, економічної та екологічної підсистем, ефективне управління якими в умовах їх взаємозв'язку стає передумовою гармонійного, збалансованого, довгострокового еколого-економічного розвитку всієї системи.

Модель сталого (стійкого) розвитку, як і будь-яка соціальна модель, є системою інтегрованих компонентів, їх суттєвих відносин і зв'язків, що відображають основний зміст процесів збалансованого екологічного та соціально-економічного розвитку [4].

Глобалізація висуває нові виклики національним інноваційним системам, серед яких: загострення соціальних проблем, таких як: нові проблеми охорони здоров'я в умовах, що змінилися, старіння населення, подовження активної фази життя людини; питання охорони

навколишнього середовища й пошук нових джерел енергії, а також необхідність енергозбереження й ресурсозбереження в інтересах стійкого розвитку; зміни в науково-технологічній сфері: зростання міждисциплінарності досліджень і розробок (наприклад, у сфері біо-, нано-, інфотехнологій), зближення науки й технологій в умовах нової технологічної революції й формування нового технологічного укладу; зміни в інноваційній сфері: поява нових бізнес-моделей, а також динамічне відкриття, завоювання й формування нових ринків (особливо інноваційних). Актуальною для країн у посткризовий період стає проблема стосовно інновацій в контексті того, як конвертувати знання про технології, ринки тощо в соціальне та фінансове багатство [5].

За критерієм домінування економічного або соціального аспекту виділено чотири групи показників. Першу групу складають показники, які характеризують стан і тенденції розвитку національної економіки. До другої групи входять синтетичні показники, які характеризують умови життя і розвиток особистості. Третя група – синтетичні показники, що характеризують ставлення особистості до умов життя та добробуту. Четверта група – синтетичні показники, які доповнюють ВВП за допомогою врахування соціальної та екологічної інформації. До таких належить система індикаторів сталого розвитку, а також індекси якості життя [6].

Світовою спільнотою активно розробляються і вже діють декілька варіантів оцінки показників сталого розвитку, серед яких найбільш відомими є: система еколого-економічного обліку (СЕЕУ) (A System for Integrated Environmental and Economic Accounting), метою якої є врахування екологічного чинника у національних статистиках; інтегральний індикатор стійкого розвитку - показник «істинних заощаджень» (genuine savings), який був запропонований Світовим банком; індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП); агрегований індекс «живої планети» (Living Planet Index), який використовується для оцінювання стану природних екосистем планети та обчислюється в рамках щорічної доповіді Всесвітнього фонду дикої природи (World Wild Fund); показник «екологічний слід» ((The Ecological Footprint) вимірює споживання населенням продовольства і матеріалів в еквівалентах площі біологічно продуктивної землі та площі моря, які необхідні для виробництва цих ресурсів і поглинання відходів, що утворюються, а споживання енергії – в еквівалентах площі, необхідної для секвестрування відповідних викидів; індекс екологічної сталості, запропонований групою вчених з Єльського і Колумбійського університетів (Environmental Sustainability Index). Значення індексу розраховується за 22 індикаторами. Кожний індикатор визначається усередненням 2-5 змінних. Усього виділено 67 змінних; індикатор «здоров'я населення» відображає розповсюдження екологічно обумовлених захворювань [7]. Спробою створити адекватний вимірник економічного добробуту є Індекс реального прогресу й індекс сталого економічного добробуту (Genuine Progress Indicators і Index of Sustainable Economic Welfare) [8] та удосконалити показник ВВП з урахуванням екстерналій. Особливо актуалізується питання рейтингового статусу, зокрема для України [7].

Подальший розвиток економіки визначатиметься спроможністю знайти відповіді на низку викликів структурного, технологічного й управлінського характеру, які сформувалися під впливом глобальних тенденцій розвитку і перетворень в економіці. Формування збалансованого економічного розвитку потребує подальшого розроблення нових емпіричних моделей; застосування методу системно-структурного аналізу, який дає можливість, з одного боку, з'ясувати місце інституціонального базису у системі ринкових відносин, а з іншого – розглянути сучасну економічну систему як складну взаємодію підприємницьких структур, бізнесу, держави та суспільства.

1. Павленко О.О., Алібекова Ю.Т. Складові екологоорієнтованого управління соціо-економічними системами / О.О. Павленко // Вісник СумДУ. Серія Економіка, - № 2. – 2011. – с. 13 – 21. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/VSU_ekon/2011_2/11poouss.pdf

2. Балджи М. Д. Динаміка економічного розвитку соціо-еколого-економічних систем. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/.pdf>
3. Кліменко О.В. Формування соціо-еколого економічної системи в регіоні в контексті сталого розвитку/ О.В. Кліменко // Коммунальное хозяйство городов. Серия: Экономические науки (82). – 2008. - С. 137-141.
4. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. Академіка НАН України, д.т.н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б.Є. Патона. – К.: Державна установа "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України", 2012. – 72 с.
5. Федулова Л.І. Концептуальна модель інноваційної стратегії України / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. - 2012. - № 1. - С. 87-100. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2012_1_9
6. Крафт О., Кірнос І. Інструментарій оцінки соціально-економічного розвитку держави/ О. Крафт // Економічний аналіз. – 2012. – Вип. 11. Ч.3. – С. 281 - 286.
7. Ільченко В.М., Гулейко Ю.О. Аналіз застосування індексів та індикаторів сталого розвитку / В.М. Ільченко // Економіка і регіон. ПолтНТУ. – 2012. - № 6 (37). – С. 30-34.
8. *Encyclopedia of Life Support Systems (EOLSS)*.– 2002, Oxford, UK.

Горб Т.В., студентка
Пошивалова О.В., доцент
Дніпровський національний університет імені О.Гончара

СИСТЕМА СОЦІАЛЬНО-ПРАВОВОГО ЗАХИСТУ ДІТЕЙ В УКРАЇНІ

Соціальна сфера - одна з найважливіших в розвитку держави, в якій реалізуються соціальні інтереси всіх верств населення, відносини суспільства та особи, умови праці й побуту. Україна дбає про інтереси і права молодого покоління, створюючи можливості для нормального розвитку дітей у сучасних умовах і визначаючи шляхи подолання існуючих проблем, пов'язаних з негативними наслідками перехідного періоду в економіці.

В сучасних умовах становлення ринкових відносин, економічної кризи, диференціації суспільства, погіршення матеріального і духовного становища дітей, назріли такі проблеми:

- зменшення кількості дітей в дитячих позашкільних закладах, що призводить до збільшення впливу вулиці;
- збільшення кількості дітей, які не вчаться і не працюють;
- зубожіння основної маси населення, що призводить до його розшарування й криміногенності;
- зниження якості соціалізації дітей у зв'язку із збільшенням їх відходу із дитячих дошкільних закладів;
- ріст захворювання дітей, збільшення кількості хронічних захворювань;
- споживацьке ставлення дорослих до дітей, використання в своїх інтересах;
- жорстоке ставлення до дітей, приниження їхньої гідності;
- втягнення дітей і підлітків в криміногенну сферу і організовану злочинність;
- зниження якості заходів і мір профілактичного характеру. [4, с. 20-22].

На сьогодні в Україні головним чинником у механізмі забезпечення прав дитини є Конституція, яка проголошує рівність прав дітей (Ст. 24,52), охорону дитинства (Ст. 51), заборону насильства над дитиною та її експлуатацію (Ст. 52), право на життя (Ст. 27), захист та допомогу держави дитині, позбавленій сімейного оточення (Ст. 52), право на освіту (Ст. 53). [1; с. 15].

Проблема захисту прав дитини в Україні постає такою, що потребує вирішення як на рівні міжнародних правових відносин, так і на рівні національного законодавства держави. [1; с. 15].

Аналіз історії й сучасної практики соціально-правового захисту дитинства в Україні дозволяють сформулювати наступне визначення. Система соціально-правового захисту дитинства - це інтегрована сукупність основних напрямків і принципів, суб'єктів і об'єктів, форм, методів і матеріальної бази соціально-правового захисту українських дітей. Становище у правовій сфері охорони дитинства в Україні потребує вдосконалення не лише в аспекті дотримання міжнародних конвенцій, а й у напрямі загального поліпшення становища дітей, захисту їхніх інтересів, охорони здоров'я, розвитку, навчання [2, с. 11-13].

Перехід до ринкової економіки, руйнування попередніх механізмів соціальної підтримки та захисту, криза сімейних цінностей та соціальних зв'язків справили катастрофічний вплив на здоров'я та добробут український дітей.

Пріоритетні напрямки діяльності у забезпеченні соціального захисту сімей з дітьми, дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування:

1. Поширення мережі дитячих будинків сімейного типу та прийомних сімей.
2. Забезпечення пріоритету національного усиновлення дітей-сиріт.
3. Забезпечення стовідсоткового надання юридичного статусу дітям-сиротам та дітям, які залишились без піклування батьків.
4. Реорганізація закладів для дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування.
5. Вирішення питання погашення заборгованості за комунальні послуги дітям-сиротам та дітям, позбавленим батьківського піклування, які виникли за час їх перебування у інтернатних закладах або сімейних формах влаштування.
6. Створення соціального житла.
7. Створення соціального закладу «Центр матері та дитини».
8. Створення мережі консультативних пунктів щодо попередження раннього соціального сирітства в жіночих консультаціях[3, с. 14-15].

Враховуючи сучасне становище дитини й стан дотримання та захисту прав дитини, визначення конституційно-правового статусу дитини та окреслення кола основних прав дитини є надзвичайно важливим для подальших досліджень, втілення результатів наукових розробок у життя та покращення існуючої ситуації у сфері прав дитини[3, с. 15].

Важливою та кропіткою справою був і залишається соціальний захист дітей-інвалідів, особливо тих, котрі мають обмежену здатність до самообслуговування та виховуються вдома. У нашій країні ідея рівних прав та надання рівних можливостей дитині-інвалідові ще не є загально визнаною, багато дітей позбавлені права на навчання, бракує сучасних підходів до питань соціального захисту та допомоги родинам, що виховують дитину-інваліда за умов мінімальної підтримки з боку держави. Накази МОЗ України, що не підлягають переробці, стосуються вдосконалення роботи дитячих лікувальних закладів, організації дитячих спеціалізованих лікувально-діагностичних центрів, поліпшення якості медичної допомоги дітям, удосконалення медико-соціальної допомоги дітям-інвалідам, дітям-сиротам, дітям з малозабезпечених сімей, направлення на лікування за кордон тощо.

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сес. Верхов. Ради України 28 черв. 1996 р. із змінами, внесеними Законом України від 8 груд. 2004 р., № 2222-IV. Станом на 1 січ. 2006 р.: Офіц. вид. – К., 2006. – 124 с.

2. Гончарова Т. Дитячі громадські організації України - на захисті прав та інтересів дітей //Початкова школа. - 2000. - № 8. - С. 11-16

3. Качан, Лідія. Державна допомога на дітей //Соціальний захист. - 2005. - № 2. - С. 12-15

4. Корнякова Т. Захист прав дітей – пріоритетний напрям наглядової діяльності // Прокуратура. Людина. Держава. – 2005. – № 11. – С. 20–28.

СПРАВЕДЛИВИЙ РОЗПОДІЛ СУСПІЛЬНОГО ПРОДУКТУ – ЗАПОРУКА РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Загально визнаним європейським правом є право на розвиток, яке передбачає, що доходи будь-якої людини і умови її життя повинні з кожним роком поліпшуватися, і в цьому поліпшенні головну роль повинні відігравати державні органи влади та органи місцевого самоврядування. Це право закріплено в безлічі міжнародних актів, зокрема воно передбачено Декларацією про право на розвиток, яка затверджена Резолюцією Генеральної Асамблеї ООН від 4 грудня 1986 року. Цей документ передбачає, що «Держави мають право і обов'язок визначати відповідну національну політику розвитку, спрямовану на постійне підвищення добробуту всього населення і всіх окремих осіб на основі їх активної, вільної і конструктивної участі та у справедливому розподілі створених в ході його благ» (стаття 2).

Україна мала чудові стартові можливості для розвитку. У той час, як приріст ВВП у європейських країнах становив 0,5 - рідко до 2% в рік., Приріст ВВП України в період перебудови становив 2,4%, а до неї був на рівні - 3,7%. Щорічний приріст заробітної плати становив 1,9% на рік, при цьому вчасно проводилася індексація доходів у зв'язку з ростом споживчих цін, який становив у 80-85-х рр. 2%, а в кінці 70-х - 1,3%. Передумовою економічного зростання був науково-технічний прогрес, який забезпечував зростання продуктивності праці на 4% щорічно в цілому по країні.

З набуттям незалежності і переходом на ринкову економіку, із введенням інституту приватної власності на засоби виробництва та зміною законодавства з однієї форми суспільно-політичного ладу на інший, взаємовиключний, при реформуванні економіки були допущені помилки, які до сих пір негативно впливають на добробут жителів України і стримують розвиток нашої країни. Законодавство України копіює законодавство УРСР, при цьому все найгірше залишається, а найкраще відмітається. Так, були збережені фіксовані ставки оподаткування, а прогресивні скасовані. Якщо для «радянської» держави оподаткування не відіграло суттєвої ролі, тому що не було необхідності обкладати підприємства податками, оскільки воно і так є державним, і отриманий прибуток спрямовувався на вирішення соціально-побутових та житлових питань співробітників за участю профспілок, то в нинішніх умовах приватизації високорентабельних держпідприємств, усунення профспілок від розподілу прибутку, нові приватні власники об'єктів народного господарства мають можливість весь прибуток спрямовувати на свій рахунок.

При цьому, були підняті розміри фіксованих ставок оподаткування. Так, якщо в УРСР прибутковий податок із зарплати становив 13% (при цьому, мінімальна заробітна плата в розмірі 70 р. не оподатковувалася), то зараз він дорівнює 18%. Податок з обороту, відомий у нас як ПДВ, раніше був 14%, а тепер - 20%. Податок з прибутку в залежності від рентабельності встановлювався у розмірах 0,3% за кожний 1% рентабельності, що перевищує 15% рівень (максимальна ставка - 25%, підприємства з рентабельністю менше, ніж 15% податок не сплачували), тепер цей податок становить - 18 %, а податок з фонду оплати праці, який сплачується підприємством було піднято з 8% до 22%. Збільшення ставок податків і введення оподаткування на мінімальні зарплати і доходи підприємств особливо негативно вплинуло на рівень життя осіб з невисокими доходами. Відсутність прогресивної шкали оподаткування в залежності від доходу і розміру прибутку призвело до різкого роз'єднання українського суспільства на два полюси: бідних і багатих, що викликає соціальну напруженість в країні. Також на знецінювання доходів населення вплинуло закриття робочих місць сектору матеріального виробництва, що відбулося через відсутність відповідальності (кримінальної, цивільно-правової, політичної), встановленої нормами права

за зменшення обсягів виробництва як для керівників підприємств, так і для політиків, які, відповідно, керують підприємствами, країною, а тому, згідно з законами логіки (з точки зору науки) є відповідальними за негативні макроекономічні показники.

Це лише деякі чинники, які негативно впливають на економіку України та сприяють масовому зубожінню, що тягне за собою скорочення населення через бідність та невпевненість у майбутньому.

Так, відповідно до власних статичних розрахунків у лютому 2017 року прожитковий мінімум для працездатного населення становить 3019 грн. на міс., а для непрацездатного – 2180 грн. Частина населення, яке проживає за межею бідності по прожитковому мінімуму складає 68%. Вартість споживчого кошику у лютому 2017 р., який би забезпечував збереження здоров'я людини і нормальне функціонування організму становить 6600 грн. на місяць. Бідність, оцінена за споживчим кошиком, становить більш ніж 95% населення.

В результаті керівництва країною не за допомогою наукових підходів, а за мотивами політичної доцільності ми маємо зменшення купівельної спроможності доходів населення України з 2008 року по теперішній час, динаміка якого відображена у наступній таблиці:

Рік	Кількість населення, млн.	ВВП, млрд. грн.	Сукупні видатки населення, млрд. грн.	Відсоток ВВП, який використовує населення для себе	Умовна вартість 1 години праці у мг. золота *
2008	46,2	948	682	72%	44
2012	45,5	1400	1000	75%	28
2016	42,0	2380	1200	50,4%	12

(*) – Розрахована як відношення сукупних видатків за рік на 1 особу до 2000 годин праці на рік (повний робочий тиждень) та вартості 1 г. золота.

Якщо проаналізувати вищенаведені статистичні дані, то можна дійти до висновку, що загальний ПДВ у 2016 році становив – 236 млрд. грн., податок з фонду оплати праці – 206 млрд. грн., відрахування із заробітної плати – 168 млрд. грн. Податок з прибутку – 102 млрд. грн. При питомій вазі державного сектору економіки України в обсязі 16,3%, прибуток власників приватизованих підприємств становить 468 млрд. грн., або 69% видаткової частини бюджету України на 2016 рік (690 млрд. грн.). Таким чином, ми маємо порушення принципу справедливості і неупередженості державного бюджету України (встановленого статтею 7 Бюджетного Кодексу України), відповідно до якого: «бюджетна система України будується на засадах справедливого і неупередженого розподілу суспільного багатства між громадянами і територіальними громадами». Це підтверджується і тим, що відповідно до останніх досліджень журналу Forbes, загальні статки сотні найбагатших людей України становлять 520 млрд. грн.

Висновки. З урахуванням вищевикладеного, необхідно економічний розвиток України будувати з врахуванням пропозицій вчених: заборонити оподаткування мінімальних зарплат і підприємств з низькою рентабельністю, а також ввести прогресивне оподаткування залежно від розміру доходу: чим вищий дохід, тим вище повинна бути податкова ставка. Запровадити не мінімальне, а оптимальне регулювання економічної діяльності суб'єктів господарювання. Запровадити кримінальну, цивільно-правову, дисциплінарну, політичну відповідальність за негативні макроекономічні показники на різних рівнях (від рівня підприємства до загальнонаціонального рівня).

1. Сайт державної служби статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. Карачевцев, Я.Н. Бедность как нарушение права на жизнь [Текст] / Я.Н. Карачевцев // *European Journal of Humanities and Social Sciences (Special Issue for Ukraine)*. – 2017. - № 1 – С. 6 - 12.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ: ФІНАНСОВО-ІНСТИТУЦІЙНИЙ АСПЕКТ

Альтернативна енергетика для багатьох розвинених країн світу вже перестала бути альтернативною. Україна ж володіє чималим потенціалом розвитку альтернативної енергетики (АЕ), який, поки що, не використовується належним чином. Враховуючи високий рівень споживання енергоресурсів у порівнянні з розвиненими країнами та достатньо високу енергетичну залежність від імпортних джерел енергопостачання, для України питання розвитку АЕ є особливо актуальними.

Частка енергії добутої за рахунок альтернативних джерел в Україні становить сьогодні близько 3 %. Згідно з українською енергетичною стратегією до 2030 р. передбачається збільшення частки відновлюваних джерел енергії у загальному балансі встановлених потужностей до рівня 12,6 % до 2030 р., що за базовим сценарієм становить близько 8 ГВт [1, 2]. В той час як, згідно з директивою Європарламенту, прийнятою у грудні 2008 р., країни ЄС-27 до 2020 р. мають довести обсяги використання відновлюваних джерел енергії до 20% від загальних обсягів використання. Деякі країни ЄС вже перевищили цей показник [3].

В Україні створене та діє Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження, яке визначено центральним органом виконавчої влади, відповідальним за сприяння розвитку АЕ. Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження представляє Україну на міжнародній арені, співпрацює з міжнародними організаціями у сфері розвитку АЕ, серед яких Європейська Комісія, Міжнародне агентство з відновлюваної енергетики (IRENA), Міжнародне енергетичне агентство, Організація економічного співробітництва та розвитку (OECD).

До компетенції Агентства відносяться питання підготовки кредитних ліній, підписання та реалізація меморандумів, обмін досвідом, та сприяння популяризації серед іноземних країн позитивного іміджу України щодо реалізації політики у сферах енергоефективності та відновлюваної енергетики [4].

Правову основу інституційного забезпечення розвитку АЕ в Україні формують нормативно-правові акти, серед яких: Закон України «Про альтернативні види палива»; ЗУ «Про альтернативні джерела енергії»; ЗУ «Про електроенергетику»; Постанова Кабінету Міністрів України від 05.10.2004 р. № 1307 «Про порядок видачі свідоцтва про належність палива до альтернативного» та інші [5-8].

Згідно з Постановою КМУ «Про затвердження Державної цільової економічної програми енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010-2017 роки», прогнозний обсяг фінансування розвитку АЕ в Україні у 2015р. був передбачений: за кошти державного бюджету – 0,41 млрд.грн.; за кошти місцевих бюджетів – 3,3 млрд.грн.; за кошти інших джерел фінансування – 98,72 млрд.грн.; всього фінансування було передбачено у розмірі 102,43 млрд.грн. У 2016р. прогнозний обсяг фінансування розвитку АЕ передбачено на суму 0,89 млрд.грн., а у 2017р. – 0,43 млрд.грн. за кошти Державного бюджету України. Фінансування з інших джерел у 2016-2017рр. згідно з даною Постановою не передбачено [9].

Як видно з вищенаведеної інформації, прогнозні обсяги фінансування розвитку АЕ в Україні мають тенденцію до зменшення, що не сприяє розвитку даної галузі.

Фінансування державних програм з енергоефективності та енергозбереження в Україні здійснюють 3 державних банки: «Ощадбанк», «Укресімбанк» і «Укргазбанк». Фінансування розвитку АЕ в Україні здійснюється також Європейським Банком Реконструкції та Розвитку (ЄБРР) в рамках програм USELF та UKEEP. В рамках програми USELF передбачались інвестиції у розмірі 140 млн.євро.

Для порівняння, загальний світовий обсяг інвестицій в АЕ у 2015р. становив 329 млрд.дол. Лідером за обсягом інвестицій у відновлювану енергетику залишається Китай. У 2015р. Китай інвестував рекордні 110,5 млрд. дол., що на 17% більше, ніж у 2014р. Європейські країни натомість скоротили інвестиції: у 2015 р. у відновлювані джерела енергії було інвестовано 58,5 млрд. дол., що на 18% менше, ніж у 2014 р. [10]. Обсяги інвестицій в АЕ США та Японії у 2014р. становили 38,3 млрд дол. та 35,7 млрд дол. і зросли на 7% та 10% відповідно у порівнянні з попереднім роком [11].

Розвиток АЕ в Україні має носити системний характер. Розвивати альтернативну енергетику необхідно за різними видами, в різних напрямках забезпечення (техніко-технологічному, інноваційному, інфраструктурному). Враховуючи те, що кожен із регіонів України має різні можливості для розвитку певних видів АЕ, доцільним є розроблення регіональних стратегій з питань розвитку АЕ як стратегічної галузі, враховуючи особливості регіонів та можливі перспективи розвитку певних видів АЕ у кожному з них. Відповідно до цих стратегій варто розробити програми фінансування, орієнтуючись на певні терміни та індикатори енергоефективності та енергоспоживання. Регіональні стратегії з питань розвитку АЕ мають бути взаємоузгоджені з Енергетичною Стратегією України.

В умовах, по суті, початкової стадії розвитку альтернативної енергетики та децентралізації влади в Україні необхідним є ефективне регіональне інституційне забезпечення розвитку АЕ з метою якнайкращого використання потенціалу цієї галузі у кожному з регіонів.

Таким чином, доцільним є створення відповідних органів зі сприяння розвитку АЕ на регіональному рівні, зокрема, необхідно створити регіональні агенції з питань розвитку АЕ та енергоефективності, метою створення яких має бути сприяння розвитку АЕ на регіональному та місцевому рівнях.

Діяльність регіональних агенцій має полягати у: сприянні реалізації регіональних стратегій з питань розвитку АЕ; наданні послуг інформаційно-консультаційного характеру з питань АЕ та енергоефективності; сприянні розвитку логістичного забезпечення сфери АЕ; здійсненні моніторингу, відповідної аналітичної роботи щодо розвитку АЕ у регіонах; розробці пропозицій з покращення регіонального розвитку в сфері АЕ та енергоефективності.

Оскільки галузь відновлюваної енергетики є високотехнологічною галуззю, важливим є здійснення фінансування в напрямку техніко-технологічного, інноваційного та науково-технічного забезпечення, а також інфраструктурного забезпечення розвитку АЕ в Україні.

Доцільним також є розвиток фінансової інфраструктури, залучення фондових ринків як інструменту розвитку АЕ в Україні. Наприклад, в Німеччині продаж альтернативної енергії може здійснюватись лише на біржах, що прописано в законодавстві країни.

Крім того, враховуючи те, що проекти з реалізації альтернативних джерел енергії, в основному є дороговартісними проектами, доцільним є залучення фондового ринку у розвитку АЕ шляхом продажу довгострокових облігацій місцевих позик підприємств, що реалізують проекти з використання відновлюваних джерел енергії з метою залучення таким чином інвестицій.

Варто виокремити роль держави, яка повинна виступати рушієм розвитку АЕ, оскільки без належної фінансової підтримки з боку держави, Україна навряд чи зможе досягти відповідного рівня розвитку даної галузі. Очевидною є необхідність розробки певного механізму стимулювання та компенсацій з боку держави.

1. *Енергетична стратегія України на період до 2030 р. схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.07.2013р. № 1071 / Офіційний сайт Міністерства енергетики та вугільної промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>.*

2. *Сівіцька С.П. Стратегічні напрями інвестування альтернативної енергетики в контексті розвитку національної економіки / С.П. Сівіцька // Молодіжний економічний*

дайджест. - 2014. - № 1(1). - С. 76-80 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/med_2014_1\(1\)_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/med_2014_1(1)_17).

3. Лавренчук В.А. "Зелені" інвестиції: українські реалії ринку альтернативної енергетики // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. - № 22. – С. 35-38 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/pdf/22_2012/9.pdf.

4. Відновлювана енергетика. Потенціал / Офіційний сайт Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://saee.gov.ua/uk/activity/vidnovlyuvana-enerhetyka/potentsial>.

5. Закон України «Про альтернативні види палива» від 14.01.2000 № 1391-XIV зі змінами від 04.06.2015N 514-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1391-14>.

6. Закон України «Про альтернативні джерела енергії» від 20.02.2003 № 555-IV зі змінами від 04.06.15 № 514-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/555-15>.

7. Закон України «Про електроенергетику» від 16.10.1997 № 575/97-ВР зі змінами від 04.06.15 № 514-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/575/97-%D0%B2%D1%80>.

8. Постанова Кабінету Міністрів України від 05.10.2004 р. № 1307 «Про порядок видачі свідоцтва про належність палива до альтернативного» зі змінами від 03.08.2011 N 841 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1307-2004-%D0%BF>.

9. Постанова КМУ від 01.03.2010р. № 243 «Про затвердження Державної цільової економічної програми енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010-2017 роки», із змінами № 69 від 08.02.2017р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/243-2010-%D0%BF>.

10. Інвестиції у відновлювану енергетику сягнули рекордного рівня у 2015р. / Зелена Хвиля [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecoclubua.com/2016/01/investytsiji-u-vidnovlyuvani-enerhetyku-2015/>.

11. За рік у світі в альтернативну енергетику інвестовано 270 млрд. дол. / Центр досліджень енергетики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://eircenter.com/news/za-rik-v-alternativnu-energetiku-investovano-\\$270-mlrd/](http://eircenter.com/news/za-rik-v-alternativnu-energetiku-investovano-$270-mlrd/).

Коць О.О.

к.е.н., доцент

Масляк М.І.

студентка

Національний університет «Львівська політехніка»

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН

Державний борг є предметом дослідження багатьох науковців та дослідників. Зокрема, визначенню теоретичних засад державного боргу, тенденцій його розвитку, присвятили свої наукові роботи Т.П. Вахненко [1], Ю.М. Воробйов, О.І. Гриценко [2], Н. В. Волошанюк, О. О. Мавдрік [3] та інші.

Наявність дефіциту державного бюджету України є головною причиною державного боргу. Відповідно до Бюджетного кодексу України (ст. 2) державний борг – загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення [4]. Динаміку обсягів державного боргу України наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Показники державного та гарантованого державою боргу за 2012-2016 рр., млрд. грн.

Роки	Державний та гарантований державою борг	Державний борг		Гарантований державою борг	
		Внутрішній	Зовнішній	Внутрішній	Зовнішній
2012	515,51	190,30	208,92	16,21	100,08
2013	584,79	256,96	223,26	27,13	77,44
2014	1 100,83	461,00	486,03	27,86	125,94
2015	1 572,18	508,00	826,27	21,46	216,45
2016	1 929,76	670,65	980,19	19,08	259,84

Джерело: сформовано авторами за даними [5]

Аналізуючи статичні дані за останні 5 років (див. табл. 1), можна сказати, що впродовж аналізованого періоду спостерігається зростання загальної суми державного та гарантованого державою боргу, що є негативною тенденцією. На кінець 2016 р. державний борг України становив 1929,76 млрд. грн., що на 1414,25 млрд. грн. у порівнянні із значеннями 2012 р., тобто мало місце зростання державного боргу України майже у 4 рази. У структурі боргу найбільшу частку посідає зовнішній державний борг, зокрема у 2016 р. його частка становила 64,3% від загального обсягу.

Відповідно до Бюджетного кодексу України, загальний обсяг державного боргу та гарантованого державою боргу на кінець бюджетного періоду не може перевищувати 60 % річного номінального обсягу валового внутрішнього продукту України [4]. Впродовж 2012-2013 рр. це співвідношення було в межах нормативних вимог, а у 2014 р., зрісши на 34,8%, становило 78,1%, у 2015 р. – 91,6%, у 2016 р. – 95,6%, тобто вимогам законодавства не відповідає. Така ситуація свідчить про зростання боргового навантаження на бюджет країни та те, що Україна є фінансово залежною країною.

1. Вахненко Т. П. Державний борг України та його економічні наслідки / Т.П. Вахненко. – К. : Альтерпрес, 2000. – 152 с.

2. Воробйов Ю. М. Державний борг та його вплив на соціально-економічний стан України в умовах світової фінансової кризи / Ю. М. Воробйов, О. І. Гриценко // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2009. – № 1. – С. 22–34.

3. Волошанюк Н. В. Державний борг України та його погашення [Електронний ресурс] / Н. В. Волошанюк, О. О. Мавдрік // Режим доступу : http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_18/1/14.pdf

4. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> 5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/news/borg/aspekti-roboti>.

ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ КРАУДФАНДИНГУ ЯК СПОСОБУ ІНВЕСТУВАННЯ СТАРТАПІВ

В сучасних умовах розвитку науково-технічного прогресу створюються умови для появи нових видів товарів, послуг, методик, технологій тощо. Однак, створення інновацій вимагає значних фінансових ресурсів. Одним із сучасних методів залучення інвестицій у інноваційний проект є краудфандинг (народне фінансування). Особливу популярністю даний інструмент інвестування користується серед стартап-компаній, які не мають власного капіталу для реалізації власних інноваційних бізнес-ідей.

Краудфандинг (народне фінансування від англ. фінансування натовпу, юрби, «натовп», фінансування — «фінансування») — це колективна співпраця людей (донорів), які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом, як правило через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій (реципієнтів) [2].

Співпрацюючи, люди за власним бажанням складають фінанси (іноді інші ресурси) з метою підтримки ідей інших людей або організацій за допомогою Інтернету. Збираються гроші для:

- допомоги внаслідок лих (війни, землетруси та ін.);
- фінансової допомоги в стартапах;
- розробки програмного забезпечення;
- отримання прибутку від будь-якого проекту.

Реалізація краудфандингу здійснюється наступним чином: автор через спеціальний сайт розповідає про свою ідею, про те, що він хоче зробити і вказує, скільки йому потрібно фінансових ресурсів, щоб вона була реалізована. Будь-який бажаючий може автору дати стільки коштів, скільки він вважає за потрібне. Кожен спонсор отримує від автора певну винагороду. Якщо за встановлений час певна сума збирається – автор її отримує. Якщо не збирається, гроші повертаються всім спонсорам.

В.Швальц наводить п'ять ринкових переваг краудфандингу:

1. Реальна оцінка рівня попиту та зменшення ризиків.
2. Краудфандинг – одночасно і рекламна кампанія.
3. Довіра і додаткове просування. Публікація проекту на краудфандинговій платформі вселяє довіру до нього донорів.
4. Отримання контактної інформації, створення бази споживачів. Краудфандинг надає можливість спілкуватися з цільовою аудиторією, отримуючи її оригінальні відгуки.
5. Стратегічна відкритість новим можливостям. Краудфандинг створює передумови для швидкого розвитку: з'являються інвестори, готові фінансувати компанії поза рамками проекту, і нові бізнес-партнери [1].

З кожним роком у світі з'являється десятки нових краудфандингових платформ, які допомагають молодим підприємцям, науковцям або митцям реалізувати свої проекти.

В Україні найбільш популярний ресурс краудфандингу - Kickstarter (Кікстартер). Він входить в тисячу найбільш відвідуваних у світі сайтів. Кікстартер багато в чому послужив основою для створення інших аналогічних краудфандингових платформ. На Кікстартері збираються кошти на реалізацію конкретних ідей, а не на фінансування вже існуючих компаній. Якщо заявлена сума так і не була зібрана за певний термін, то всі одержані гроші повертаються назад інвесторам. Це один з обов'язкових законів на Кікстартері. Термін збору коштів і мінімально необхідна сума визначається самим автором проекту. Спеціалізується Кікстартер в основному на фінансуванні різних креативних проектів: зйомки незалежного

кіно, створення відеоігор, коміксів, музики, техніки, гаджетів і т. д. Розмір комісії за послуги Kickstarter становить 5% від залучених коштів.

Яскравим прикладом використання платформи Кікстартер є ідея, яка зібрала понад 300 000 дол. США. На ринок гаджетів увійшов новий тренд – стильна брошка, розроблена хлопцями зі Львова, яка за добу зібрала на Кікстартері майже 40 тисяч доларів, а пізніше інвестори Кремнієвої Долини оцінили її у 7 мільйонів доларів. Назву пристрою — Senstone («камінь із сенсом») — дали вже після того, як розробили дизайн. Модель Senstone — це прекрасна альтернатива смартфонів з їх мобільним ПЗ для звукозапису, що дозволяє на ходу робити голосові замітки і коментувати все, що відкривається погляду користувача. Вартість диктофона на стадії раннього замовлення для учасників краудфандингу становить 100 дол. США, однак роздрібна ціна Senstone після релізу пристрою у вересні 2017 року зросте до 145 дол. США [4].

Також до відомих світових найбільш прибуткових бізнес-проектів, створених методом краудфандингу належить:

Pebble: годинник, який працює під управлінням програми для ios і android. Стильний і витончений гаджет може сповіщати власника про нові повідомлення, про дзвінки або повідомлення від інших додатків. Вся інформація виводиться на невеликий часовий дисплей. Розробники оголосили збір коштів на платформі Kickstarter і потрібну суму у розмірі 1 млн. доларів зібрали всього за 28 годин. За час, відведений на збір, вдалося зібрати більше 10 млн. дол. США.

Вежа Тесла: творець популярного інтернет-коміксу вирішив відродити пам'ять про Теслу. Він склав проект реставрації вежі Тесла – Ворденкліф, для чого знадобилося фінансування. Автору вдалося зібрати більше 1 млн. дол. США. Кошти були зібрані лише за 9 днів і в набагато більшому обсязі, ніж було потрібно. Тому було вирішено створити музей та науковий центр імені знаменитого фізика.

«Вероніка Марс»: народний серіал. Один з кращих краудфандингових проектів за всю історію існування колективного фінансування. При запланованому бюджеті 2 млн. дол. США небайдужими громадянами було зібрано більше 5,5 млн. дол. США. Ось тільки фанати, які стали спонсорами створення фільму, так і не змогли завантажити його безкоштовно, тому їм довелося дивитися його на екранах кінотеатрів.

Oculus Rift: віртуальна реальність доступна. Віртуальний шолом для ігор Oculus Rift – це справжній прорив 2013 року. Проект був запущений на сайті Kickstarter і зібрав 2,4 млн. дол. США замість заявлених 250 тисяч дол. США. Експерти вважають шолом однією з кращих технічних новинок, створених за допомогою краудфандингу.

Таким чином, краудфандинг – нова ера в історії фінансування стартапів, яка дозволяє реалізовувати інноваційні ідеї та розробки. Краудфандинг є високотехнологічною інновацією, зручним інструментом фінансово-інвестиційної системи. Особливо актуальним цей вид інвестування є для творчих, креативних проектів, якими не цікавляться банки чи інші фінансово-кредитні установи.

1. Швальц В. Пять нематериальных преимуществ краудфандинга. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://crowdsourcing.ru /article/five-non-monetary-benefitscrowdfunding>

2. Жданова Д. Краудфандинг – это что? [Електронний ресурс] / Д. Жданова // Платформа для спільного фінансування креативних проектів. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: <http://smipon.ru/articles/ crowdfunding-eto-cto>

3. Senstone, Never Miss a Note Again [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.kickstarter.com/projects/835264493/senstone-the-intelligent-wearable-voice-recorder>

4. Kickstarter-проект Senstone: носимый смарт-диктофон для умных мыслей [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://3dnews.ru/947410>

ІНФЛЯЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХНІЙ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Інфляція є однією із найактуальніших проблем сучасної економіки в Україні та в багатьох країнах світу. Немає у світі такої країни, яка б не стикнулася з цієї проблемою. Наслідки інфляції тяжкі і різноманітні. Високий її рівень перетворюється на серйозну перешкоду для виробництва, спричинює економічну і соціальну напруженість у суспільстві [1].

На думку вченого Коваленко Д.І. інфляція – це процес знецінення грошей та загальне підвищення цін на товари і послуги внаслідок надмірної емісії та переповнення каналів обігу грошовою масою, яка виявилась не забезпеченою економічними благами [2, с.121].

До основних причин виникнення інфляції в Україні можна віднести такі:

- диспропорція внутрішніх і світових цін;
- висока монополізацію економіки;
- тиск зовнішнього боргу на державний бюджет.

Останнє спричиняє виникнення несприятливого інвестиційного клімату і дає поштовх спекулятивному бізнесу . Надмірне затягування інфляційного процесу на досить високому рівні (в середньому на 20 %) без відчутного впливу на економічне зростання призвело до того, що інфляція набула форми стагфляції. Цінова нестабільність економічно та психологічно вимотує більшість людей та сприяє створенню величезній соціальній напруженості у нашому суспільстві.

Проблема інфляції в Україні постає не стільки у теоретичному, як у практичному значенні. Кожен рік Україна має свій індекс споживчих цін, відмінний від попереднього, цей індекс може зростати або ж, навпаки, зменшуватись. Його динаміку можна прослідкувати на рис. 1.[3]. Кожен період, починаючи з 2010 року, характеризується різними рівнями та темпами інфляції і звичайно має свої соціально-економічні наслідки.



Рис.1 Динаміка індексу споживчих цін (2010-2016брр.)

Джерело: складено автором за даними [3]

Індекс інфляції, або, що те ж, індекс споживчих цін - показник, який характеризує зміни загального рівня цін на товари і послуги, які купуються населенням для невиробничого споживання.

Як ми бачимо, у 2014 році попри значне уповільнення інфляційних процесів економічна ситуація в Україні погіршилася. На фоні ведення воєнних дій на сході країни

прискорилося падіння обсягів промислового виробництва та будівельних робіт. Погіршення купівельної спроможності населення вплинуло на зниження обороту роздрібною торгівлі. Єдиною галуззю економіки, де спостерігалось зростання обсягів виробництва, залишалося сільське господарство, що стало основним фактором підтримки економічної активності в Україні в 2014 році інфляція склала 24,9%, а у 2016 році відбулося стрімке зниження споживчої інфляції – до 12,4%, тоді як у 2015 році споживчі ціни зросли на 43,3%. Швидке сповільнення інфляції у 2016 році відбулося насамперед завдяки послабленню інфляційного тиску, зумовленого фундаментальними факторами. Про це свідчило стрімке уповільнення базової інфляції [4].

Зниженню базової інфляції і загалом інфляційного тиску сприяли помірковані фіскальна та монетарна політика, послаблення інтенсивності військового конфлікту на сході, вторинні ефекти від дії факторів з боку пропозиції сирих продуктів харчування [4].

Також значний вплив мали сприятливі фактори з боку пропозиції сирих продуктів харчування. Водночас основними чинниками зростання цін стало підвищення тарифів, що регулюються адміністративно, та збільшення світових цін на нафту.

Поступове пожаття економічної активності та покращення ділових очікувань підприємств сприяють відновленню попиту на робочу силу з початку 2016 року. В умовах стрімкого сповільнення інфляції високими темпами зростає реальна заробітна плата і реальні наявні доходи населення. Проте рівень безробіття залишається високим на тлі наявних диспропорцій між попитом на робочу силу та її пропозицією. Це стримує тиск на ціни з боку споживчого попиту.

За оцінками НБУ, різке підвищення мінімальної заробітної плати в 2017 році надасть помірний вплив на споживчу інфляцію. Враховуючи те, що підвищення дохідної частини бюджетів українців буде стимулювати їх споживання, це може додати до показника інфляції в наступному році близько 1 в. п. [5].

Таким чином, з викладеного вище видно, що інфляція – це складний багатопрофільний процес, який впливає на ціноутворення та постає серйозною перешкодою на шляху розвитку сучасної економіки країни. Заходи по оздоровленню фінансової ситуації в Україні дадуть позитивні результати лише за умови першочергового, обов'язкового і суттєвого оздоровлення фінансів базової ланки економіки – фінансів підприємств та організацій, ефективного стимулювання ділової активності та підприємництва, продукуючого процесу.

Успіх антиінфляційних заходів в Україні передусім залежить від національної злагоди. Важливо, щоб Верховна Рада не приймала рішень, пов'язаних з додатковими асигнуваннями, Кабінет Міністрів припинив затвердження нових дорогих проектів, профспілки утримувалися від вимог підвищення заробітної плати, підприємці зобов'язалися не підвищувати ціни, а Національний банк дотримувався емісійного ліміту.

1. Тівєриадська Л. В., *Інфляційні процеси та їх соціально-економічні наслідки в Україні [Електронний ресурс] / Л. В. Тівєриадська, А. М. Якименко // Економічний простір. - 2015. - № 93. - С. 175-188.*

2. Коваленко Д.І. *Гроші та кредит: теорія і практика : навч. посібник / Д.І. Коваленко. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 352 с.*

3. *Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/ct/is_c/arh_isc/arh_iscpp10_u.html*

4. *Інфляційний звіт Національного банку України [Електронний ресурс].- Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=42274669*

5. *Фінансовий портал МінФін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/infl/?2016>*

Литвинюк К.І.
студентка
Максимчук Я.С.
к.е.н., асистент

Національний університет «Львівська політехніка»

ЗБАЛАНСОВАНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПРІОРИТЕТНІ ЗАХОДИ

На сучасному етапі Україна переживає глибоку кризу, причина якої полягає у дисбалансі економічної, соціально-культурної та екологічної систем, що у свою чергу, унеможливує подальший збалансований розвиток країни. Необхідно відзначити, що для розвинутих країн світу дотримання стратегії сталого розвитку через одночасне вирішення питань збереження навколишнього середовища та соціально-економічного розвитку є пріоритетним завданням. Адже інтенсивний ріст науково-технічного прогресу сприяв виникненню глобальних екологічних проблем, які можуть загрожувати знищенню людства. Ще у 19 столітті провідні держави усвідомили згубність екстенсивного росту економіки, тому здійснили якісний перехід до збалансованого розвитку. Така метаморфоза для України можлива лише за умови впровадження ефективних заходів у політичній, екологічній та економічній сферах. Тому з огляду на актуальність та недостатнє дослідження, проблема потребує подальшого вивчення.

Згідно [1, с. 17] для реалізації програми збалансованого розвитку країни необхідно виконати основні вимоги: 1) усвідомити наявності серйозних загроз збалансованому розвитку України, поставити стратегічні цілі для їх подолання; 2) розробити єдину систему аналізу збалансованого розвитку та моделі для територій різного рівня; 3) створити механізм сталого розвитку усіх регіонів.

По-перше, передумовами для впровадження політики збалансованого розвитку України є якісне формування законодавчої та інституційної бази, яка орієнтована на цю політику. Важливими заходами є перевірка чинного законодавства на відповідність правилам збалансованого розвитку, кодифікація природоохоронних законодавчих актів, постійний моніторинг стану довкілля. Зараз, як ніколи необхідні інноваційні підходи до прийняття екологічно важливих рішень, які би змогли об'єднати державний, приватний та громадський сектори. Також важливо, під час реалізації стратегії збалансованого розвитку України проводити широке інформування громадськості та стимулювати її до дій. Сталий розвиток країни можливий лише за підтримки суспільства, впровадження систематичного громадського контролю за діяльністю органів державної влади.

У «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки» [2] вказано, що необхідність переходу національної економіки до стандартів безпечного для екології виробництва та споживання задля забезпечення збалансованого економічного розвитку, пояснюється зростаючою залежністю України від зовнішніх факторів, таких як: нестача та висока ціна енергетичних ресурсів, нераціональне використання природних ресурсів та робочої сили.

Тому, по-друге, важливо здійснити поступовий перехід до експортно-орієнтованої екологічно чистої економіки. У свій час Україна впроваджувала таку модель, але з одним головним недоліком – експортом неготової конкурентоспроможної продукції, а сировини, проміжних продуктів виробництва. Як наслідок - держава перетворилась у сировинний придаток індустріальних країн. Сьогодні продовжується систематичне вичерпування природних ресурсів. Як наслідок, лісистість України лише 15,7 %, а площа природно-заповідного фонду щорічно зменшується і займає менше 5%. Окрім цього, тільки 10% ґрунтів мають задовільний екологічний стан, оскільки відбувається зниження їх родючості внаслідок забруднення пестицидами та важкими металами [3].

Для того аби рухатись до подальшої стадії розвитку - до стадії інвестицій (згідно життєвого циклу економіки країн за М. Портером), потрібно здійснити повну модернізацію виробництва та його переорієнтацію [4, с. 18]. Для реалізації даної моделі варто, наприклад, замість того аби спочатку експортувати необроблену деревину, а потім імпортувати меблі (13% від загального обсягу імпорту [5]) з вітчизняних матеріалів, налагодити перехід до політики експортної орієнтації, яка дозволила б здійснювати екологічно чисте виробництво певних видів промислової продукції. Адже справжній шлях до розумного природокористування пролягає у екологізації мислення і передбачає створення екологічно чистих технологій і об'єктів техніки.

По-третє, Україні аби запровадити енерго- та ресурсозбереження, перейти до вторинної переробки і екологічних інноваційних технологій потрібна потужна наукова база, забезпечити яку можуть молоді науковці та їх інновації. Проте, країна витрачає лише 0,86 % від ВВП на розвиток науки і освіти. Реально, - це рівень виживання науки, лише за цією межею наука починає давати економічний ефект. Провідні держави виділяють від 2– до 5 відсотків. Тому, якщо не зможемо вирішити цю проблему сьогодні, за декілька років Україна втратить статус наукової держави. Пріоритетним завдання є розробка навчально-наукових програм щодо вивчення переходу України до збалансованого розвитку і реалізація інноваційних проектів, що допоможуть подолати основні проблем такого розвитку.

Усе це створює підстави для визначення пріоритетних умов переходу України до збалансованого розвитку:

— реалізація політики збалансованого розвитку через якісне законодавство та інноваційні механізми прийняття рішень, орієнтовані на цю політику;

— перехід до експортно-орієнтованої економіки, яка повинна базуватися на енерго- та ресурсозабезпеченості. Системна еколого-економічної реструктуризації національної промисловості та сільського господарства;

— перехід до освіти зі збалансованого розвитку, збільшення фінансування науки для соціально-економічного розвитку України;

— запровадження охорони природних ресурсів країни, підтримання екологічної рівноваги задля збереження довкілля для сучасного та майбутніх поколінь;

Отже, виявлено, що проблему забезпечення збалансованого розвитку України необхідно вирішувати враховуючи стан економіки, а також біологічної, географічної та соціальної сфер. Реалізація переходу до нового типу розвитку не можлива без узгодження дій та стратегій росту на усіх рівнях – починаючи від перегляду чинного законодавства і до рівня промисловості та конкретних підприємств. Комплексне урегулювання економічних, політичних та екологічних проблем на усіх рівнях призведе до забезпечення збалансованого розвитку України.

1. *Сталий розвиток: еколого-економічна оптимізація територіально-виробничих систем: навчальний посібник / [Н.В. Караєва, Р.В. Коран, Т.А. Коцко та ін.; за заг. ред. І.В. Недіна]. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2008. – 384 с.*

2. *Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів (проект) // Офіційний сайт Верховної Ради України (Комітет з питань освіти і науки) // [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920&cat_id=46017&showHidden=1*

3. *Державна служба статистики України // [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua*

4. *Економіка зарубіжних країн: навч. посібник / О.Є. Кузьмін, Л.І. Чернобай, А.О. Босак, М.В. Кізло. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. – 28с.*

5. *Міністерство економічного розвитку і торгівлі України // [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrexport.gov.ua/rus/economy/brief/ukr/3008.html>*

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Міжнародний фінансовий ринок являється сферою міжнародної економіки, яка динамічно розвивається в умовах глобалізації світового господарських процесів, створюючи при цьому широкі можливості для розвитку національних господарств. Глобальний фінансовий ринок, забезпечуючи свободу пересування капіталів у міжнародному масштабі, виступає важливою умовою функціонування світової економіки.

Міжнародний фінансовий ринок як частина світового фінансового ринку представляє собою надзвичайно розгалужену систему мобілізації вільних фінансових ресурсів та надання їх позичальникам із різних держав на принципах ринкової конкуренції. Він набув величезних масштабів і перетворився на одне з найважливіших джерел фінансових ресурсів, а також став ключовим фактором господарського життя всіх без винятку країн світу.

Крім того, міжнародний фінансовий ринок є механізмом купівлі-продажу фінансових активів і відповідного задоволення попиту та пропозиції суб'єктів міжнародних економічних відносин на грошовий капітал [1].

Головною функцією міжнародного фінансового ринку є забезпечення міжнародної ліквідності, тобто можливості швидко залучати достатню кількість фінансових засобів у різних формах на вигідних умовах на наднаціональному рівні.

Варто відзначити такі особливості міжнародний фінансовий ринок на сучасному етапі:

– доступ на світові ринки довгострокового кредитування для більшості позичальників значно спрощений;

– потрібні менші витрати на проведення операції;

– ставляться менш жорсткі вимоги до розкриття інформації;

– рівень участі, особливо інституційних інвесторів, на ринках боргових цінних паперів більший, ніж на ринках акцій, бо останні є більш ризиковими (з інституційного погляду) порівняно з ринками боргових інструментів;

– міжнародні ринки боргових цінних паперів перевищують за своїми обсягами міжнародні ринки акціонерного капіталу тощо [1].

На сьогодні час світова фінансова система характеризується високим ступенем інтеграції національних фінансових сегментів, тому виходячи з цього будь - які характерні для неї процеси, – фінансові, економічні чи політичні, мають велику швидкість розповсюдження, здійснюючи таким чином комплексний вплив на розвиток окремих країн. При таких умов позитивною є ситуація поширення стабілізаційних заходів, які націлені на фінансову результативність та зростання, в той же час стрімке поширення кризових явищ може становити велику загрозу для світової економічної системи.

На ринку фінансових послуг України найактивнішими інституційними учасниками виступають комерційні банки, страхові компанії та фондові біржі, оскільки саме вони акумулюють найбільшу питому вагу фінансових ресурсів та справляють прямий вплив на розвиток виробництва в країні, інвестиційний клімат та добробут населення [2, с.54].

Світовий фінансовий ринок перебуває в стані постійного оновлення, має надзвичайно рухливу структуру (як валютну, так і функціональну), багато в чому визначає розвиток ринків товарів і послуг. Структура фінансових інструментів змінюється на користь інструментів реального сектору – корпоративних цінних паперів та їхніх похідних, також посилюється роль фондових ринків (за деякими підрахунками, лише 25 % коштів залучалися бізнесом та урядами через банківські кредити, решта – через ринки цінних паперів). Чимало

останніх змін спричинені насамперед світовою фінансовою кризою 2008 р. Насамперед, стрімко зросла частка спекулятивних операцій, які становлять майже 95 % усіх операцій, а за окремими оцінками, до реального сектору надходить не більше ніж 10 % коштів, котрі обертаються на світових фінансових ринках. Це пов'язано передусім зі зростанням сектору торгівлі інструментами хеджування ризиків ринку вторинних фінансових інструментів (ф'ючерсів, опціонів, варантів, свопів, їх комбінацій), які часто використовуються суто з метою спекуляції [3].

Останні тенденції розвитку світового фінансового ринку визначають необхідність побудови механізму чіткої взаємодії внутрішніх і світових регуляторів глобального фінансового ринку. Існування переваг від глобалізації ще не означає, що держава не має бути готова до самостійного вирішення її негативних проявів, а тому актуальним залишається питання пошуку так званої межі інтеграції конкретної країни до світового економічного простору.

Якісний розвиток світових фінансових ринків свідчить про їх більш високу ефективність і про зростаючу роль саме міжнародних ринків капіталу в галузі залучення кредитних ресурсів. Одним із наслідків глобалізації є економічне розшарування між країнами та регіонами світу. Найбільший вигравш від глобалізації фінансових ринків зможуть одержати ті держави і компанії, які мають більш високий рівень організації, володіють значними фінансовими ресурсами [4, с.128].

Слід також враховувати, що фінансова глобалізація стала головною рушійною силою розвитку світової економіки та призвела до зростання рівня фінансової взаємозалежності. Тому врахування загальносвітових тенденцій розвитку фінансових ринків та становлення глобального фінансового ринку дозволить у найбільш ефективний спосіб, зокрема Україні, інтегруватися до світового фінансово-економічного простору та забезпечити відповідний рівень конкурентоспроможності країни

З метою забезпечення фінансової безпеки уряду країн доцільно вживати певних заходів з обмеження власної міжнародної активності (наприклад, обмеження обсягів руху капіталів). В той же час необхідним є вирішення внутрішніх економічних, політичних та соціальних питань в державі, що може бути досягнуто за рахунок проведення виваженої фінансової політики, – стимулювання інвестиційної діяльності, лібералізації вітчизняного фінансового ринку, реформування окремих ланок фінансової системи та побудови розвиненої інфраструктури [5, с.192].

1. Поліщук Є. А. *Особливості розвитку світового фінансового ринку на сучасному етапі* / Є. А. Поліщук // *Проблеми економіки*. – 2014. – № 3. – с. 25-31. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.problecon.com/pdf/2014/3_0/25_31.pdf.

2. Николишин І.Ю *Роль та значення фінансового ринку в фінансовій системі України* / І.Ю. Николишин, Н.В. Зізяк // *ХКТЕІ*. – «Young Scientist». – 2014. - №7. – С.53-55.

3. *Financial Stability Board*. (2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fsb.org/>

4. Голуб С. М. *Тенденції та особливості розвитку фінансових ринків світу та України* / С. М. Голуб // *Наукові праці НДФІ*. – 2016. - № 1 (74). - с.127-135.

5. *Сучасний стан фінансового ринку України та шляхи його вдосконалення* / М. Коніні, К. Реха, В. Янковський // *Економічний дискурс*. – 2016. - №2. – с.183-192. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ed_2016_2_22.

СПІВПРАЦЯ УКРАЇНИ З СВІТОВИМ БАНКОМ. ЗАСАДИ СПІВРОБІТНИЦТВА ТА АКТУАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ

Співпраця України зі Світовим банком здійснюється відповідно до Стратегії партнерства МБРР і МФК з Україною. Так Стратегія партнерства Світового банку з Україною на 2012-16 рр., яка й досі залишається актуальним документом співпраці нашої країни з даною міжнародною кредитною установою, визначає два основних напрямки фінансування, [1]:

- 1) поліпшення якості державних послуг і системи державних фінансів;
- 2) поліпшення бізнес-клімату, що дасть змогу розблокувати економічний потенціал України.

В стратегії передбачено Портфель проектів України зі Світовим банком, які спрямовано на підтримку ключових напрямів економічних реформ, а саме: структурну перебудову базових галузей економіки, реформування фінансового та банківського секторів, охорону навколишнього природного середовища. Крім цього, кошти Світового банку спрямовуються на фінансування інвестиційних проектів в електроенергетиці, житловому та комунальному господарстві, соціальному секторі [2].

Так сукупна кількість коштів, що виділялася на такі проекти за всі роки співпраці України та Світового банку зображена на рис.3.1.

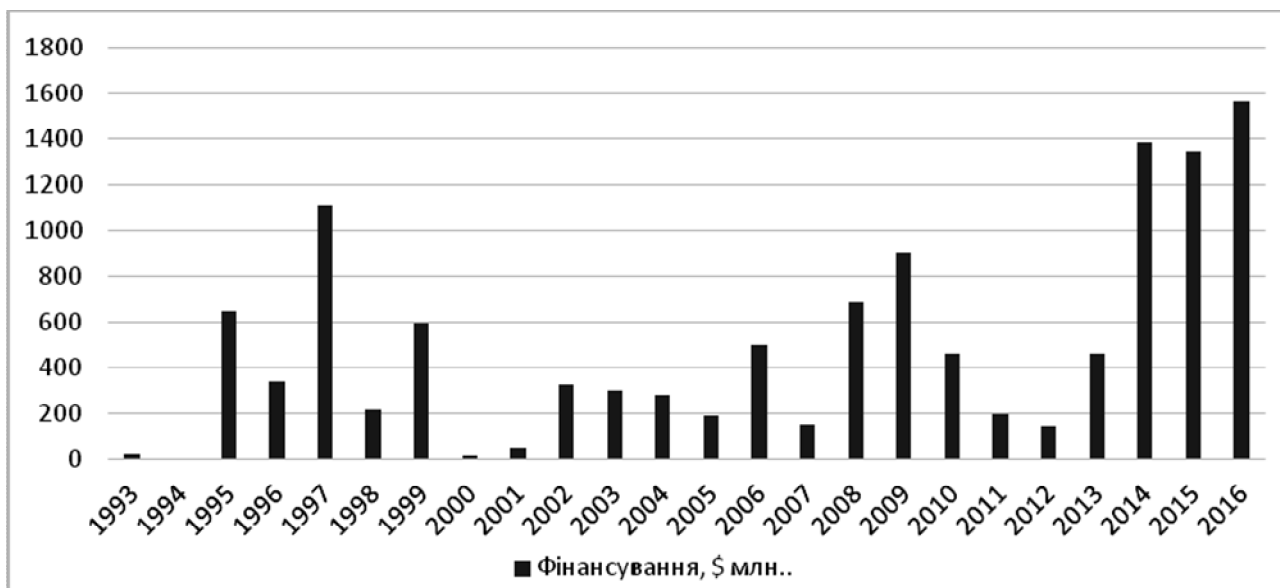


Рис. 1 Фінансування Світовим банком проектів в Україні за 1993-2016 рр.
Джерело: складено автором за матеріалами [3]

Характеризуючи наведені вище дані можна зробити висновки, що за всю історію фінансування проектів в Україні Світовим банком, роками коли виділялося найбільше коштів є 1997, 2009, та період з 2014 по 2016. Тобто кошти відділялися в більшій мірі саме в час найбільшої їх потреби, а саме існуванні кризових явищ в житті українського суспільства.

В табл. 1 наведено актуальні на 2017 року проекти Світового банку, що перебувають в процесі реалізації.

Таблиця 1

Актуальні проекти, що в 2017 році реалізуються за фінансування Світовим банком

Назва проекту	Сфера дії проекту	Загальна вартість проекту, \$ млн.	Дата старту проекту	Дата закінчення проекту
Проект з будівництвом другорядних доріг та забезпечення безпеки на дорогах (P127156)	Транспорт	450,00	20 вересня 2012	31 грудня 2018
Проект розбудови міської інфраструктури (P132386)	Водні ресурси та їх очищення	300,00	22 травня 2014	31 жовтня 2020
Проекту підвищення енергоефективності у секторі централізованого теплопостачання (P132741)	Енергетика	332,00	22 травня 2014	31 жовтня 2020
Проекту модернізації системи соціальної підтримки населення України (P128344)	Соціальна безпека	300,00	3 липня 2014	1 жовтня 2020
Проект по розбудові додаткової мережі з постачанням енергії (P146788)	Енергетика	330,00	22 грудня 2014	30 червня 2020
Проект з покращення в галузі охорони здоров'я (P144893)	Охорона здоров'я	214,73	4 березня 2015	30 вересня 2020
Проект розвитку автомобільних доріг (P149322)	Транспорт	560,00	3 листопада 2015	31 грудня 2021
Підтримка газової безпеки України (P155111)	Енергетика	500,00	18 жовтня 2016	3 листопада 2020

Джерело: складено автором за матеріалами [3]

Так характеризуючи наведені вище дані ми можемо стверджувати, що найбільші проекти з відповідно великим фінансуванням стосуються сфери енергоефективності, інфраструктури, охорони здоров'я та соціального захисту.

Тобто, відповідно до офіційної інформації в Україна на гроші Світового банку в актуальний час реалізується 8 проектів на суму 2,7 мільярди доларів США на 89 локаціях, [3].

Отже, Світовий банк надає активну підтримку Україні в переході до ринкової економіки та зменшенні бідності. Проекти, що їх підтримує Світовий банк в Україні, сприяють створенню робочих місць, забезпеченню постачання води та електроенергії, зміцненню фінансових систем, передачі фахових знань і навичок та нових технологій, а також допомагають Україні використовувати природні ресурси, не завдаючи при цьому шкоди навколишньому середовищу.

1. Стратегія партнерства з Україною на період 2012–2016 фінансових років. Міжнародний банк реконструкції та розвитку. Міжнародна фінансова корпорація. Багатостороннє агентство гарантування інвестицій. Документ Світового банку. Проект 28 жовтня 2011 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/csa/ua/2011>

2. *Співробітництво України з міжнародними фінансовими інституціями [Електронний ресурс] // Сайт Міністерства закордонних справ України : [сайт]. – Режим доступу : <http://mfa.gov.ua>*

3. *Група Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/>*

Онiщенко А.О.

студент-магістр

Опалько В.В.

к.е.н., доцент

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

ЗАРУБІЖНІ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

Удосконалення пенсійної системи України в контексті цивілізаційного розвитку є обов'язковою умовою. Це зумовлене різними причинами: старінням населення, фінансовим аспектами, економічними умовами розвитку, загальною тенденцією підвищення пенсійного віку та ін.

Проблема реформування пенсійної системи висвітлюється у працях багатьох вчених, зокрема, Н.Болотіної, М.Бойко, С.Синчук, М.Боднарук, В.Бурак, І.Гуменюк, С.Прилипка, Г.Чанишева, та інших. Проте чимало аспектів в реформуванні пенсійної системи, особливо можливості застосування в Україні міжнародного досвіду реформування пенсійної системи, залишаються невирішеними.

У світовій практиці пенсійного забезпечення прийнято розглядати кілька основних моделей пенсійної системи. Всі вони побудовані на основі розподільчого чи накопичувального принципів, мають специфічні особливості, які враховуються при розробці національних моделей пенсійного страхування. Існуючі пенсійні моделі можна класифікувати за фінансовими ресурсами, централізацією, структурою, специфікою країн, стратегією, рівнем розвитку економіки, моделлю Світового банку, типом реформи.

За особливостями формування фінансових ресурсів розрізняють пенсійні моделі:

1) солідарні системи пенсійного забезпечення – коли працівники та роботодавці здійснюють трансферти між поколіннями, тобто формують фінансові ресурси для фінансування пенсій;

2) капіталізовані (накопичувальні) – ґрунтуються на накопиченні працівником фінансових ресурсів на особовому рахунку упродовж трудової діяльності та передбачають обов'язковість ринків капіталу, через які здійснюються тимчасові трансферти. Розмір пенсії залежить від накопиченої грошової суми протягом трудової діяльності.

Такі країни, як Велика Британія, Швейцарія, Нідерланди, Ірландія і Данія, використовують системи «фіксованої ставки», які переважно фінансуються за рахунок загальнодержавних податків і передбачають фіксовані ставки пенсійних виплат незалежно від отримуваної заробітної плати та сплачених внесків [1, с.31].

Фінансування пенсійних систем більшості країн ЄС здійснюється за рахунок державного субсидування. В якості додаткового рівня пенсійного забезпечення зазвичай використовуються професійні накопичувальні схеми. Винятком є Франція, де застосовується розподільчий принцип фінансування. Третій рівень пенсійної системи в промислово розвинутих країнах – це добровільне пенсійне забезпечення [2, с.27]. Варто було б для України використовувати замість розподільчої системи – індивідуальні накопичувальні рахунки з обов'язковими та добровільними внесками. Перевагою такого підходу є те, що гроші з накопичувального рахунку будуть власністю лише громадянина і зможуть передаватися у спадок, що стане вагомим ресурсом для підвищення пенсій у перспективі.

Аналіз за 2016 рік питомої ваги сплати роботодавцями внесків до системи соціального страхування показав, що в Україні це – 36,7-49,7%, в Німеччині – 20,6%; Франція – 34,9%;

Великобританії – 12,8; США – 8,5%; Нідерланди – 18,5%; Польща – 19,6-22,3% [3]. Результатом порівняння джерел формування фінансових ресурсів є висновок, що в Україні питома вага сплати роботодавцями внесків до системи соціального страхування є однією з найбільших, але ми спостерігаємо неефективне використання цих коштів, оскільки розмір українських пенсій є недостатнім для підтримки гідного життя та задоволення необхідних потреб.

В європейських країнах домінуючим критерієм поділу моделей пенсійного забезпечення є рівень розвитку економіки. Так, наприклад, за цією ознакою професор Роїк В.Д. [5, с.20] виділяє дві моделі організації пенсійних систем:

1) англо-саксонську (ліберально-демократичну, модель Беверіджа), для якої характерні: висока питома вага заробітної плати у ВВП, помірний резерв коштів на обов'язкове пенсійне страхування, додаткове договірне (недержавне) корпоративне пенсійне страхування;

2) континентальну (класичну модель, бісмарківську): висока питома вага резервних коштів на обов'язкове пенсійне страхування, а також договірне (недержавне) корпоративне пенсійне страхування. Розмір пенсії в основному залежить від заробітної плати, з якої здійснюються страхові внески.

За багаторівневою моделлю Світового банку, основними цілями пенсійної системи є забезпечення осіб похилого віку реальним, сталим та надійним доходом у старості. Так, за їх ініціативи було розроблено концепцію пенсійної системи «Матеріальне забезпечення людей похилого віку у XXI сторіччі: міжнародні перспективи пенсійних реформ». Дана концепція враховує світові тенденції і демографічні процеси, створюючи багаторівневу модель пенсійного забезпечення, яка включає п'ять елементів:

1) «базовий рівень» – не передбачає сплату внесків та забезпечує мінімальний рівень соціального захисту;

2) обов'язкова державна солідарна пенсійна система визначених виплат має на меті покрити певну частку доходів, залежить від розміру заробітної плати та суми сплачених внесків;

3) обов'язкова накопичувальна система з визначеними внесками;

4) добровільна участь громадян у накопичувальній системі;

5) охоплює фінансову та нефінансову підтримку людей похилого віку всередині родини або іншими поколіннями [4, с.51]. На нашу думку, в Україні, варто впроваджувати таку модель, проте для її реалізації необхідно суттєво підвищити рівень життя населення.

Україна проводить низку структурних реформ у сфері пенсійного забезпечення, проте базова пенсія забезпечується на державному рівні, а недержавні пенсійні фонди пропонують додаткові пенсії. Переважна більшість країн з розвинутою економікою мають багаторівневу пенсійну систему, і здійснюють параметричні (а не структурні) реформи.

В Україні пенсії для більшості громадян практично перетворилися на виплати із соціального забезпечення. У реформованій солідарній системі розмір пенсій залежить від страхового стажу та від розміру заробітної плати, з якої сплачуються страхові внески. Ввести в дію другий накопичувальний рівень пенсійної системи планується у 2017 році, коли буде досягнуто бездефіцитність Пенсійного фонду [3]. У результаті, кожен громадянин отримує рахунок, на який буде перераховуватись частина пенсійних внесків, які будуть інвестуватись в надійні активи для отримання не тільки заощаджень, але й інвестиційного доходу. Формування ринку недержавного пенсійного забезпечення в Україні відбувається досить повільно. Основними причинами повільного розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення є: низький рівень доходності пенсійних активів; недосконале законодавство; низький рівень довіри населення до недержавних пенсійних фондів.

Досвід країн світу свідчить про те, що процес реформування пенсійної системи має бути послідовним, базуватися на підвищенні рівня відповідальності громадян за своє майбутнє, стимулюванні їх заощаджувати частину зароблених коштів на старість, подоланні патерналістських настроїв, адаптації до нових умов життя. В Україні переважає солідарна стратегія розвитку пенсійного забезпечення, тому існує об'єктивна необхідність

структурного реформування і тільки потім корегування параметричних складових пенсійної системи.

1. Махмудов Х.З., Даценко В.В. *Зарубіжний досвід формування пенсійного страхування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vddfa/2011_1/Mahmudov.pdf*

2. Зайчук Б.О. *Загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Б.О. Зайчук, О.Б. Зарудний, С.Б. Березіна, В.Т. Александров, С.М. Недбаєва. – К.: АВТ, 2015. – 244 с*

3. *Пенсійне забезпечення: міжнародний досвід [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pension.kiev.ua/files/pensprovision_international_experience_feb2016_ua.pdf.*

4. Стецюк Т. *Новації пенсійного забезпечення в Україні / Т. Стецюк // Страхова справа. – 2012. – № 2. – С. 51–53.*

5. Роїк В.Д. *Еволюція пенсійних систем: світові тенденції / В. Д. Роїк // Людина і праця. – 2008. – № 8. – С. 17-25.*

Парфанюк М.Р.

студентка

Карковська В.Я.

к.е.н., старший викладач

Національний університет «Львівська політехніка»

СОЦІАЛЬНА СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Останніми роками процес формування, становлення й розвитку українського суспільства відбувається у складних політичних і суперечливих соціально-економічних умовах, що в кінцевому результаті призводить до виникнення цілого комплексу загроз національній безпеці та обумовлює зростання втрат від найрізноманітніших небезпечних впливів.

Соціальна складова національної безпеки – поняття різноаспектне. Її визначення включає: по-перше, оцінку соціального напруження, що може призвести за певних обставин до потужних соціальних вибухів. По-друге, йдеться про ступінь незадоволеності населення рівнем соціально-економічного розвитку країни та власним добробутом. По-третє, це готовність і можливість для кожного індивіду займатися продуктивною працею [1]

Немає підстав заперечувати, що соціальна безпека є результатом соціального захисту та значною мірою залежить від соціальної політики держави, яка гарантує захищеність від загроз соціальним інтересам і, таким чином, нівелює негативний вплив соціальних ризиків на ступінь захищеності життєво важливих інтересів громадян. Соціальна безпека значною мірою зумовлює розвиненість, зрілість процесів соціального, суспільного розвитку. Разом з тим, без розвинених соціальних відносин не може бути стабільної соціальної безпеки як окремої людини, так і суспільства в цілому.

Соціальна складова в системі суспільно-політичних і економічних пріоритетів України набирає ваги одного з домінуючих національних інтересів. Від ефективності соціальної політики залежить ставлення громадян до впроваджуваних реформ, до державних інституцій, політичних партій і окремих політиків, зрештою – до державності і незалежності України. Від якості та динаміки вирішення цих проблем значною мірою залежатиме також імідж нашої країни в очах європейської і світової демократичної спільноти. З іншого боку, ситуація в соціальній сфері, механізм її функціонування та фінансування значною мірою визначаються вибраною моделлю розвитку держави. Соціально орієнтована економічна система з домінуванням складових соціал-демократичної моделі державного устрою передбачає високий рівень перерозподілу ВВП через бюджет, велику частку державної власності в економіці країни, високий ступінь контролю

держави за соціально-економічними процесами і поширення практики надання соціальних послуг через суспільні фонди споживання [2]

Як показують дослідження, в Україні неформальними, за характером, трудовими відносинами у 2016 р. було охоплено близько 19 % зайнятого населення. Через відсутність належних нормативно-правових засад розвитку приватного сектору, неспроможність суб'єктів підприємництва в реальному секторі економіки забезпечити працівникам прийнятний рівень доходів та належні умови праці, кількість неформально зайнятих впродовж 2006–2016 рр. зросла у 1,8 разу, насамперед за рахунок її зростання у сільському господарстві, будівництві, на транспорті та в сфері послуг. При цьому неформальна зайнятість, зосереджуючи матеріальні інтереси значної частини працездатного населення, змінюючи трудову мотивацію, систему соціальних та професіональних орієнтацій працівників, все більше обмежує можливості продуктивної зайнятості. Це є стримуючим фактором для подальшого економічного зростання та ефективного використання трудового потенціалу. Адже стійкий економічний ріст є несумісним зі зростанням ненадійної і низькопродуктивної, хоч і інтенсивної зайнятості в неформальній сфері [1]

Характерною рисою кризової соціально-економічної реальності України і вагомою загрозою соціальній безпеці є зростання кількості безробітних. Особливою гостроти набуває проблема довготривалого безробіття, оскільки воно завдає масштабних економічних та соціальних втрат для країни в цілому, так і кожного індивіда зокрема. Соціальна дезінтеграція у нашій країні великою мірою визначається якісними змінами у відносинах щодо нового перерозподілу власності та влади, що, у свою чергу, обумовлює істотні зміни норм і цінностей різних груп населення. Розшарування за доходами призводить до розколу суспільства. За таких умов соціальні інтереси не доповнюють один одного, а стають непримиренними і переростають у відкриті форми протистояння. Адже, як відомо, загроза соціального конфлікту актуалізується у тому випадку, коли біля 30% населення активно не задоволені власним життєвим рівнем. Економічно необґрунтована компонента формування розшарування населення зменшує темпи економічного зростання у країні; загрожує політичній стабільності в державі, яка, у свою чергу, значно зменшує інвестиційну привабливість країни; обмежує можливості застосування одних з основних ринкових методів регулювання доходів [3]

Таким чином, реальну загрозу соціальній безпеці держави становлять бідність, значна майнова диференціація населення, відчуженість значної кількості громадян від суспільного життя, обмеження їхнього доступу до освітніх та медичних послуг, організації дозвілля. Низький рівень життя переважної більшості населення та недостатній вплив держави на управління економікою зумовлює посилення процесів соціальної дезінтеграції та становить загрозу національній безпеці країни. Перспективи соціально-економічного розвитку України, і навіть саме існування її як незалежної європейської держави, дедалі більше залежить від термінового вирішення актуальних соціальних завдань. Забезпечення високого рівня соціальної безпеки, дотримання соціальних інтересів та соціальних норм, встановлених на законодавчому рівні, і запобігання виникненню нових загроз, можливе за умов постійного суспільного моніторингу та дослідження дезінтеграційних процесів в українському суспільстві. Нині в українському суспільстві спостерігається загрозлива тенденція, коли окремі соціально-економічні стратегії та програми розвитку підпорядковуються специфічним інтересам еліт і корпоративних груп, які все менше кореспондують з об'єктивними національно-державними інтересами України, що, незважаючи на порівняно невисокий рівень масової активності, призводить до зростання суспільного невдоволення, песимізму, соціально-психологічного напруження.

1. Данилишин Б. Соціальна безпека – підґрунтя сталого розвитку / Б. Данилишин, В. Куценко // Вісник НАН України. – 2014. – №1. – С. 20-28.

2. Заяць Т.А. Модернізація соціально-трудових відносин України: пріоритетні напрями та принципи реалізації / Т. А. Заяць // *Demography and Social Economy*. – 2015. – № 2 (20). – С. 172–184.

3. Черенько Л. М. Специфіка формування та прояву нерівності в Україні / Л.М. Черенько // *Демографія та соціальна економіка*. – 2013. – № 2 (20). – С. 50-69.

Пелехатий А.О., к.е.н., н.с.

ДУ “Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Метою фінансової децентралізації є забезпечення фінансової незалежності місцевих бюджетів та формування спроможних територіальних громад. Зміцнення фінансової спроможності територіальних громад можна досягнути шляхом розширення їх доходної бази, ефективного використання податкового потенціалу та управління фінансовими ресурсами територіальних громад. При цьому, основними проблемами на шляху оптимізації доходної політики місцевих бюджетів в Україні в умовах децентралізації слід визнати наступні:

- розвиток вітчизняної бюджетної системи, з високим рівнем фінансової залежності місцевих бюджетів від Державного бюджету і збереження даної тенденції надалі;
- недостатній рівень забезпеченості місцевих бюджетів фінансовими ресурсами та нерівномірність власних доходів місцевих бюджетів на міжрегіональному та між територіальному рівнях;
- низький рівень забезпеченості матеріально-технічними засобами;
- послаблення горизонтальних зв'язків, зокрема між територіальними громадами та регіонами;
- домінування короткотермінових рішень над довгостроковими;
- недостатність фінансового ресурсу для реалізації масштабних проектів розвитку в регіонах;
- обмеження органів місцевого самоврядування в питанні пошуку та залучення додаткових фінансових ресурсів з огляду на високий рівень бюрократизації механізмів місцевого кредитування та ускладнені умови залучення інвестиційних ресурсів як українського, так і іноземного походження.

Основним чинником зміцнення фінансової спроможності територіальних громад є висока забезпеченість власними доходами місцевих бюджетів. На сучасному етапі доходна частина місцевих бюджетів значною мірою формується за рахунок податкових надходжень, які включають: 60% надходжень податку на доходи фізичних осіб (для бюджетів міст обласного значення, районних бюджетів та бюджетів об'єднаних територіальних громад), 100% акцизного податку з реалізації підакцизних товарів, 13,44% акцизного податку з виробленого та ввезеного пального, 100% податку на прибуток підприємств комунальної сфери, 100% рентної плати за користування природними ресурсами місцевого значення, 25% екологічного податку, 10% податку на прибуток підприємств, а також місцеві податки і збори (податки на майно, що включають податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, транспортний податок, плату за землю; єдиний податок та збір за паркування транспортних засобів і туристичний збір).

Порівняння структури доходів місцевих бюджетів, що мала місце до 1.01.2015 р. та сформувалась в умовах податково-бюджетної децентралізації у 2015-2016 рр. та функціонує з 1 січня 2015 року (рис. 1), дозволяє окреслити наступні тенденції:

по-перше, знизилася частка податку на доходи фізичних осіб в структурі доходів місцевих бюджетів – з 28,02-27,00% у 2013-2014 рр. до 18,65-21,57% у 2015-2016 рр.;

по-друге, запровадження акцизного податку з реалізації підакцизних товарів мало суттєве значення для наповнення місцевих бюджетів: у 2015 році він склав 2,61% доходів місцевих бюджетів, а у 2016 році зріс до 3,18%;

по-третє, внаслідок зміни складу місцевих податків та зборів відбулося збільшення їх частки в структурі доходів місцевих бюджетів з 3,17-3,48% у 2013-2014 рр. до 9,18-11,50%;

по-четверте, у 2015-2016 рр. відбулась повна зміна складу міжбюджетних трансфертів до місцевих бюджетів (якщо у 2013-2014 рр. співвідношення субвенцій та дотацій становило в середньому 1:1, то у 2015-2016 рр. – приблизно 25:1 відповідно).

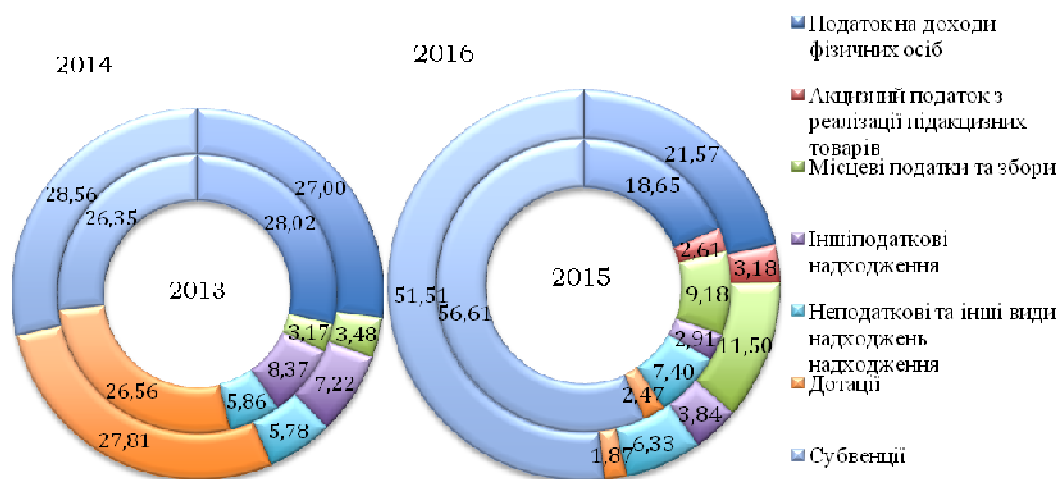


Рис. 1. Порівняльна структура доходів місцевих бюджетів України у 2013-2016 рр.
Джерело: Дані Державної казначейської служби України

Отже, не зважаючи на розширення джерел формування доходів місцевих бюджетів та передачу органам місцевого самоврядування низки повноважень, що дозволяють розширити їх вплив на обсяги власних доходів громади і надалі існує низка проблем від вирішення яких залежить рівень фінансової спроможності територіальних громад. Подальші кроки зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування лежать у площині:

- вдосконалення системи адміністрування податків (зокрема податку на нерухомість та плати за землю) в напрямку спрощення, оптимізації та прозорості;
- забезпечення соціальної справедливості у випадку справляння податку з доходів фізичних осіб шляхом переформатування процесу зарахування надходжень від оподаткування даним податком в місцевий бюджет за місцем фактичного проживання особи;
- надання додаткової субвенції органам місцевого самоврядування на фінансування технічного персоналу у школах та оплати комунальних платежів даних навчальних закладів;
- ефективне використання власних активів (рухомого та нерухомого майна, природних ресурсів, землі) територіальною громадою;
- формування соціальної відповідальності серед громадян та суб'єктів господарювання.

Відтак, розвиток територіальних громад залежить у першу чергу від ефективності управління адміністрацією та депутатським корпусом ради, у другу від бюджетно-податкової політики, котру провадить держава. Значну роль відіграє ефективність використання соціально-економічного потенціалу громади, яка в сучасних умовах виступає критеріальним чинником підвищення фінансової спроможності територіальної громади та нарощення власної фінансової бази для її подальшого розвитку.

Петраш О.І.

Руснак Л.Р.

к.е.н., старший викладач

Чернівецький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

Ринкові перетворення в Україні вимагають нових підходів до трактування змісту економічних відносин та їхнього впливу на соціально-економічний розвиток суспільства. Результати цього впливу залежать від глибини пізнання сутності економічних категорій та оптимального використання їх на практиці. До таких категорій належать фінанси, а у їхньому складі - державний бюджет.

Бюджет є складною економічною категорією, оскільки являє собою систему економічних відносин, які складаються в суспільстві у процесі формування, розподілу та використання централізованого фонду країни, призначеного для задоволення суспільних потреб [1, с. 18].

Бюджет розглядають, по-перше, як інструмент розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту країни; по-друге, як фінансовий план держави; по-третє, як правову категорію.

Державний бюджет – основний метод державного фінансового регулювання. Він передбачає забезпечення поділу й перерозподілу ВВП між регіонами держави, галузями економіки, виходячи зі стратегії її економічного розвитку, фінансової політики та потреб ринкового механізму, зважаючи на те, що в кризових умовах ринковий механізм менш ефективний, тому державі необхідно розширювати втручання в процес перерозподілу фінансів. Саме за допомогою цього методу визначають розміри платежів до бюджету, обсяги бюджетного фінансування; обчислюють фінансові ресурси, що перерозподіляються між окремими видами бюджетів.

Державний бюджет – це річний план державних видатків і джерел їх фінансового покриття [2, с.171].

За сучасних умов ринкових відносин кошти державного бюджету України повинні бути спрямовані, насамперед, на фінансування структурної перебудови економіки, комплексних цільових і науково-технічних програм, соціальний розвиток і соціальний захист населення.

Враховуючи теоретичні засади бюджету, а також його практичне призначення, бюджет України, як і бюджети розвинутих країн, є економічною категорією, централізованим фондом грошових коштів України, центральною ланкою фінансової системи, основним фінансовим планом держави.

При наявності різних ланок фінансової системи, яким відведена специфічна роль у розподільному процесі, бюджету має належати центральне місце. Це зумовлено тим, що через бюджет здійснюється розподіл і перерозподіл валового внутрішнього продукту в усій його повноті, тобто між галузями матеріального виробництва, виробничою та невиробничою сферами, окремими категоріями населення. Іншої ланки, яка могла б забезпечити в такому обсязі розподільні та перерозподільні процеси у державі, немає.

Велике значення має бюджет і для соціального напрямку. Це досягається згідно із законодавчо закріпленим механізмом у кожній конкретній державі. Залежно від особливостей державного устрою, національних традицій, рівня економічного розвитку держави та інших факторів, за рахунок бюджету утримують складові соціальної сфери – науку, культуру, спорт, охорону здоров'я, освіту; надають соціальну допомогу вразливим верствам населення тощо [3, с.42].

Бюджет також має вплив на ефективність господарювання підприємств та організацій.

Використовуючи такі бюджетні важелі, як ставки податків, бюджетний контроль та штрафні санкції, держава має вагомий вплив на ці суб'єкти економічних відносин.

Економічне оновлення об'єктивно потребує зміцнення державного бюджету як основного важеля ефективного розвитку господарства країни, що прагне до соціально орієнтованої економіки. Тобто держава має здійснити ефективний розподіл доходів і видатків між своїми рівнями – центральним та місцевим.

Головною ланкою фінансової системи є зведений бюджет, який включає бюджети всіх рівнів і окремі види централізованих фондів фінансових ресурсів. Сконцентровані в бюджеті кошти призначені для здійснення державної соціально-економічної політики, забезпечення оборони й безпеки держави. За допомогою бюджету виконуються державні та місцеві програми з розвитку й успішного функціонування галузей економіки, з проведення конверсії військово-промислового комплексу, охорони здоров'я, зміцнення науково-технічного потенціалу та культури, покращення матеріального становища населення й окремих його груп, підтримки соціально-економічного розвитку регіонів [1, с.18].

Акумуляція в бюджетній системі значних грошових фондів створює можливість для забезпечення рівномірного розвитку економіки й культури на всій території країни. Бюджет є потужним інструментом державного управління.

Значення державного бюджету зумовлено не лише обсягом коштів, які зосереджено в ньому. У безпосередньому взаємозв'язку з бюджетом і під його впливом функціонують усі інші ланки фінансової системи. Наявність бюджету створює можливість для маневрування при розподілі коштів на потреби суспільства з урахуванням їх пріоритетності протягом певного проміжку часу.

Бюджет значною мірою впливає на рівень ефективності суспільного відтворення, тому його результативність двояка: з одного боку, прямо, шляхом нееквівалентного перерозподілу засобів поза зв'язком із законом вартості, з другого — опосередковано, через різні форми вартісних відносин, впливаючи на економічні інтереси суб'єктів суспільства. За допомогою бюджету створюється такий режим функціонування суб'єктів суспільства, який економічно спонукає до підвищення ефективності їх діяльності [4, с.53].

Висновок. У бюджетній політиці уряд має привести зобов'язання держави у відповідність з її ресурсами, забезпечити на цій основі реальну збалансованість та бездефіцитність державного бюджету; здійснити заходи, які забезпечили б прозорість бюджетного процесу та дієвий контроль за використанням бюджетних коштів на всіх рівнях.

1. Кириченко О. Державний бюджет як дзеркало соціально-економічних та політичних проблем України / О. Кириченко // Економічний Часопис-XXI. – № 9–10. – С. 18.

2. Оспіщева В.І. Фінанси: навч. посіб. 2-е вид., перероб. і доп. - К.: Знання, 2008. - 366 с.

3. Тульчинський Р.В., Ткаченко Т.П. Соціально-економічна роль державного бюджету України // Наукові записки, Випуск 23. – 2010р. – С. 42-45.

4. Білецька О.М. Економічна теорія, політекономія, макроекономіка, мікроекономіка. Навчальний посібник – К. Центр начальної літ. 2005 р.

ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНИХ ФАКТОРІВ НА ПРОДОВОЛЬЧИЙ РИНОК УКРАЇНИ

Періодичне загострення соціальних напружень в окремих країнах світу підсилює увагу вчених різних спеціальностей (економістів, соціологів, філософів, юристів) і напрямків до осмислення нових зв'язків глобального характеру зі змінністю продовольчої безпеки в окремих країнах. Як показав, в своїй фундаментальній монографії «Голод як фактор» російсько-американський вчений Питирим-Сорокін, процес наростання голоду завжди починається повільно і непомітно з недоїдання окремих соціальних груп [4]. Але найчастіше виконавча влада не приймає ефективних заходів і процес недоїдання стає загальним, переростаючи в голод. На цій стадії починається міграція, самоорганізованих груп населення в інші регіони країни або в інші держави.

Вивчені джерела, що висвітлюють форми і характер впливу глобальних чинників на макроекономічні процеси окремих країн, дозволили нам виконати власну класифікацію. В її основі лежить поділ всіх факторів на ті, які не регулюються окремо взятою країною і, ті, які в довгостроковому (10-20 і більше років) періоді піддаються прямому і непрямому регулюванню. Найчастіше це відбувається на рівні узгоджених дій ряду країн. Наприклад, економіки найбільш розвинених країн (США, ЄС, ОПЕК та ін.) [2, 3, 4].

Таблиця

Класифікація факторів глобального впливу на продовольчий ринок [складена автором за джерелами: 3, с. 7-9; 5, с. 55-59]

№ п/п	Фактори	Характер впливу на умови виробництва продовольчої сировини
1. Об'єктивні чинники, які не регулюються окремою державою		
1.1.	Кліматичний (підземні вулкани, що генерують хвилі, шторми, урагани, повені, затоплення материків.)	Некеровані, непередбачувані зміни кліматичних (погодних) явищ: засухи, зливи, градобої, бурі, які обумовлюють неврожаї, що викликають недоїдання тварин, недоїдання людей, цілих країн і континентів, нерідко ведуть до голодної смерті.
1.2.	Інноваційні фактори науково-технічних революцій (по Томасу Куну. Історія наукових революцій)	Зміна основних засобів виробництва у всіх галузях рослинництва і тваринництва на стадії виробництва продовольчої сировини. Використання парової машини, двигунів внутрішнього згоряння різних типів, що працюють на вуглеводневому паливі. Використання електродвигунів на енергії виробленої на теплових, гідро- і атомних електростанціях.
2. Фактори, керовані на рівні окремих держав		
2.1.	Епохальні і інші інновації, які знижують собівартість продовольчої сировини при підвищенні якості готової продукції	Використовувані основні засоби виробничого призначення (будівлі, споруди, машини, механізми, електродвигуни та ін.) Для освоєння промисловістю конкретної країни чергового технологічного укладу, як результат глобальних процесів.
2.2.	Інвестиції в людський капітал	Кваліфікація робочої сили, мотивація праці, Національні традиції і обсяги з виробництва сировини і підготовка продовольчих товарів, що формують диференційований попит на продовольчому ринку.
2.3.	Інтенсифікація виробництва без переходу до нових технологічних укладів	Використання факторів інтенсивного ведення галузей рослинництва, тваринництва з орієнтацією товаровиробника на рентабельність реалізації, екологічну чистоту, збереження природного середовища..

До першої групи нами віднесено кліматичні зміни, які періодично створюють екстремальні умови для сільського господарства, викликаючи значний недобір врожаю, а

нерідко і голод. Світовий енергетичний ринок, що впливає на сільськогосподарське виробництво сировини, також не піддається управлінню на рівні окремо взятої країни.

При розробці стратегії розвитку продовольчого ринку України така класифікація показує виділені фактори, на які може і повинна впливати економічна система в рамках цільової Державної національної програми. Мається на увазі планування і забезпечення переходу на чергові технологічні уклади, підвищення кваліфікації робочої сили і мотивації праці. Через них розвинені країни можуть використовувати весь широкий спектр чинників і умов інтенсифікації галузей рослинництва і тваринництва, переробних підкомплексів.

На підставі вищевикладеного нами зроблена спроба в формі тривимірної структурно-логічної моделі представити основну сукупність глобальних і локальних (внутрішньодержавні) чинників і умов функціонування продовольчого ринку в нашій країні після вступу до СОТ і зниження регулюючого впливу держави на процеси ціноутворення.

Наукова новизна розробленої нами моделі полягає в тому, що в ній представлені три різномірні складові. Кожна складова тривимірної моделі являє собою відокремлену функціональну частину всієї сукупності факторів і умов функціонування продовольчого ринку в Україні в нинішніх умовах глобалізації.

Перша площина являє собою глобальний рівень, в який можна включити:

- глобальний енергоринок
- глобальні екологічні проблеми (грунту, повітря)
- еволюція технологічних укладів на основі науково-технічних революцій.

Другий блок представляє собою технологічний рівень по базових галузях виробництва продовольчої сировини і включає:

- системи машин і механізмів, що визначають технологію виробництва
- двигуни внутрішнього згорання, електричні двигуни, інші перетворювачі енергії
- інноваційні фактори у відповідності до базового технологічного укладу виробництва.

Третій блок - це робоча сила (праця як фактор виробництва в концепції Т. Шульца «Людський капітал»), яка включає в себе:

- забезпеченість сфер виробництва сировини, переробки, зберігання, транспортування та реалізації
- кваліфікація робочої сили, мотивація її праці, неформальні ознаки, що впливають на продуктивність праці та якість продукції.

Відзначимо ключові, з нашої точки зору, причинно-наслідкові зв'язки в рамках добре вивчених економічною наукою базових позицій кожного з цих аспектів. На глобальному рівні при збереженні нинішньої ситуації основними формами впливу на собівартість продовольчої сировини, як рослинного, так і тваринного походження залишатимуться такі:

1. У всіх галузях м'ясо-молочного тваринництва всі види кормів власного виробництва незалежно від місця і характеру переробки зернових компонентів в готові комбікорми, ключовим у вартісному аналізі залишатиметься собівартість вирощеного зерна. А, отже, і вартість кормової одиниці в усіх видах кормів власного виробництва та концентрованих кормів, одержуваних з комбікормових заводів;

2. Екологічні аспекти, сформовані в рамках глобальних міжнародних організацій, в тому числі в рамках ООН, будуть змушувати будь-яку окремо взятую країну, в тому числі і Україну, дотримуватися технологій при використанні всіх засобів хімічного захисту рослин і тварин, що практично означає неможливість на рівні країн впливати на ціну продукції транснаціональних хімічних компаній. Але в XXI столітті саме вони домінують в світі по виробництву цієї групи споживаних ресурсів сільським господарством;

3. В рамках положень, які утвердилися в економічній науці про епохальні інновації, всі типи двигунів внутрішнього згорання, електродвигунів і перетворювачів всіх видів первинної енергії з рослинної сировини, гною та ін. як біопалива в Україні, так і в переважній більшості країн світу, будуть перебувати під впливом країн-світових лідерів. В останні 40-50 років в них сформувалися національні інноваційні системи. Тому, ТНК всіх галузевих напрямків і спеціалізації визначають ціни на інноваційну продукцію двигунів всіх

типів. Це автоматично унеможливило вплив окремої держави на весь технологічний ряд вироблених у себе або імпортованих тракторів, комбайнів, самохідних сільськогосподарських машин та іншої складної технологічної продукції всього агропромислового комплексу.

Економічній науці ще належить в рамках роботи спеціалізованих наукових установ по прогнозуванню глобальних процесів знайти раціональний оптимум між рентабельністю для товаровиробників засобів виробництва в галузях, що виробляють продовольчу сировину, його переробниками в готові продовольчі продукти, і купівельною спроможністю населення. В рамках мети і завдань даної роботи коротко зупинимося на розробленій нами моделі за змістом всіх складових її блоків.

Технологія виробництва кожного виду м'ясо-молочного тваринництва має свою, тільки йому притаманні по енерго- і трудовитратам та іншим характеристикам особливості. З цієї причини ми винесли в окремий підрозділ виробництво молока, як продукції найбільш складної з виробництва вихідної сировини, так і по широті спектру готових продуктів з його. При цьому саме молочне скотарство відрізняється найдовшим циклом відтворення (від народження теляти до отримання корови - джерела товарного молока). Ці обставини сформувавши і дві інших особливості цієї галузі. Перш за все, кваліфікація основних виробничих робітників (доярів, техніків штучного осіменіння, робочих по вирощуванню ремонтного молодняка та ін.) вимагає найбільших за вартістю для товаровиробника молока витрат.

До того ж корови на відміну від відгодівельного поголів'я, спеціалізованого на виробництві яловичини, вимагають для свого фізіологічного стану культурних або природних пасовищ. Так як без цього у них різко порушуються всі фізіологічні процеси, що забезпечують процес формування повноцінного молока і відтворювального циклу. В остаточному рахунку, це веде до різкого скорочення тривалості їх використання для виробництва молока.

Вивчені нами роботи по формуванню та функціонуванню продовольчого ринку в контексті, як продовольчої безпеки України, так і з позицій наслідків нашого членства в СОТ, не завжди враховують всі вищевикладені особливості замкненого кола факторів і умов формування собівартості одиниці тваринницької продукції. Без цього собівартість, як базова економічна категорія, яка формує ціну реалізації продовольчої сировини, не може бути зрозуміла з достатнім обґрунтуванням ціни готової продукції. Очевидно теж це також одна з причин того, що за наявності величезних природних ресурсів для всіх галузей тваринництва в нашій країні, на відміну від усіх країн Європейського Союзу, як і раніше триває скорочення поголів'я великої рогатої худоби і особливо – корів.

Третій блок запропонованої нами моделі є робоча сила всього ланцюга виробництва продовольчої сировини, його переробки, зберігання і доставки споживачеві на ринок реалізації продовольчих товарів. З цієї причини в попередньому блоці при аналізі технологічних аспектів ми частково зупинилися на особливостях молочного скотарства, як найскладнішої і фондомісткої галузі, що забезпечує ринок молочними продуктами та значною мірою яловичиною для м'ясопереробних підприємств.

З позицій макроекономіки, оскільки національне господарство в своїй основі розвивається на теоретичних положеннях саме макроекономіки, виділимо основні питання, вивчені більш детально.

Наукова новизна виконаного дослідження полягає в тому, що нами розширено уявлення про зміст глобальних чинників, що впливають на макроекономіку окремо взятої країни, а через її складові на продовольчий ринок. Зокрема, запропонована класифікація глобальних чинників. Наукову новизну в цій класифікації становить виділення кліматичних і енергетичних факторів як некерованих окремо взятою країною. При цьому чинники інноваційні, на які технічно розвинені передові країни можуть впливати в довгостроковому періоді, нами не використовуються. Зокрема, через освоєння двигунів внутрішнього згорання, електродвигунів та інших силових установок, що перетворюють енергію Сонця,

біопалива та інших джерел, поновлюваних в електроенергію. Останнє істотно впливає на собівартість продовольчої сировини і через неї на ціну реалізації продовольства.

На наш погляд, без урахування будь-якої складової функціонування продовольчого ринку неможливо у всій повноті зрозуміти процеси, які визначають цінову доступність для населення основних продовольчих товарів. В процесі зближення нормативно-правової бази нашої країни згідно вимог СОТ кожна з цих складових буде конкретизуватись, тому на нинішньому етапі вдосконалення системи державного регулювання макроекономічних процесів запропонована тривимірна модель має риси концептуального характеру.

Таким чином, запропонована нами класифікація факторів глобального впливу на продовольчий ринок в своїй сукупності з тривимірною структурно-логічною моделлю розширюють та доповнюють існуючі уявлення в економічній науці, щодо особливостей функціонування продовольчого ринку під впливом традиційних і нових факторів глобалізації.

1. Бауман З. *Глобализация последствия для человека и общества* / З. Бауман. – Москва : Издательство «Весь Мир», 2001. – 188 с.

2. *Історія економічних учень: хрестоматія* / В. Д. Базилевич [та ін]. – Київ : Знання, 2011. – 1198 с.

3. Лукашевич В. М. *Глобалістика* / В. М. Лукашевич. – Львів, 2007. – 440 с.

4. Сорокин П. А. *Голод как фактор* / П. А. Сорокин. – Москва : Academia & LVS, 2003. – 684 с.

5. Яценко О. М. *Глобальні тренди розвитку агропродовольчого ринку: перспективи для України* / О. М. Яценко, Н. Г. Невзгляд // *Науково-практичний збірник «Продуктивність агропромислового виробництва»*, 2015. – № 27. – С. 54 - 62.

Сенів Л.

Линник О.

Національний університет «Львівська політехніка»

ЩОДО ПРОБЛЕМИ КРИТИЧНОГО РІВНЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ

За останні роки особливо загострилась проблема державного боргу. Хоча його реструктуризація восени 2015 року дещо зменшила боргове навантаження на економіку України, однак не вирішила ключового питання – пошуку безпечних можливостей нагромадження ресурсів для своєчасного обслуговування та повернення боргу. На вимогу МВФ в Україні, натомість, значно зросли тарифи на житлово-комунальні послуги, а отже, це негативно вплинуло на платоспроможний попит, що не сприяє відновленню економічного зростання. Ця проблема також підсилюється нестабільністю політичного середовища, коливаннями валютного курсу та ін.

Державний борг у країнах ЄС та США значно зріс в період від 2007 по 2012 роки (від 53 % до 80% від ВВП), що було зумовлено впровадженням низки антикризових програм. Такий рівень державної заборгованості вважається небезпечним для економічного розвитку тієї чи іншої країни. А тому доцільно його зменшувати через забезпечення профіциту державного бюджету, як практикувалось у Бразилії. Останні дослідження [2] доводять, що такий підхід є не найкращим рішенням для всіх країн, адже управління державним боргом має базуватися на врахуванні так званого «фіскального простору» – відстані між рівнем державного боргу до ВВП та «верхньою межею», яка розраховується рейтинговим агенством Moody's, при досягненні якої слід переглянути боргову політику. Для країн із значним фіскальним простором (Норвегія, Люксембург, Австралія, Тайвань, Швейцарія) доречно надалі підтримувати чинну програму економічного розвитку, що в довгостроковому періоді позначиться скороченням рівня боргу до ВВП. Натомість, запровадження програм економії

може через підвищення податків та скорочення видатків як підірвати стимули до роботи, так і погіршити ефективний попит. Такий підхід побудований на врахуванні довгострокової динаміки. Однак для багатьох урядів важливо вирішувати питання в короткостроковому періоді для електоральної підтримки. Допустиму величину боргу прийнято розраховувати за такою формулою:

$$\Delta b_t = \frac{i_t - g_t}{1 + g_t} b_{t-1} - pb_t + dda_t,$$

де i_t – номінальний ефективний обмінний курс, g_t – рівень зростання номінального ВВП.

Згідно цього рівняння зміна рівня державного боргу до ВВП Db_t формується на основі кумулятивного впливу трьох компонентів: (1) зміна відсоткової ставки, що враховує вплив як зростання ставки на загальний рівень боргу так і її зменшення; (2) первинне сальдо (pb_t); (3) вирівнювання рівня дефіцит-борг (dda_t). Останній стосується частини зміни рівня боргу до ВВП, не відображеного у дефіциті. Він формується, наприклад із (1) зміни розміру боргу, номінованого в іноземній валюті, що пов'язано із зміною валютного курсу; (2) фінансових трансакцій відносно урядової підтримки фінансових інституцій; (3) доходів від приватизації чи (4) купівлі активів [3].

Хоча наведені вище міркування відповідають теоретичним аспектам підтримання безпечного рівня боргу до ВВП, однак спірним є питання застосування цих положень для усіх країн. Країни з ринками, що формуються можуть зіткнутися з проблемою дефолту навіть при відносно низькому рівні державного боргу до ВВП, а саме нижче 60%. Беручи до уваги різні фактори ризику та особливо зовнішній борг, розмір золото-валютних резервів, програми пенсійного та медичного забезпечення, борговий «поріг» таких країн становитиме від 30 до 50% від ВВП [1]. Зокрема, слід враховувати ступінь довіри до країни, політичну ситуацію, зовнішні чинники. А тому навіть при незначному рівні державної заборгованості при виникненні кризових явищ борг може значно зрости. Це зумовлено перш за все: (1) зниженням зростання реального ВВП або навіть його падінням; (2) погіршенням умов торгівлі на світових ринках; (3) девальвацією, внаслідок чого значно зростає заборгованість у національній валюті; (4) підвищенням відсоткових ставок; (5) втечею капіталу, що додатково погіршує платіжний баланс та сприяє знеціненню валюти; (6) рефінансуванням банків та трансформацією приватного боргу у державний, як це відбувалося в Україні у 2009-2010 рр. та ін.

1. *Achieving Prudent Debt Targets Using Fiscal Rules [On-line resource] // OECD Economics Department Policy Note No. 28 – Access mode: <https://www.oecd.org/eco/Achieving-prudent-debt-targets-using-fiscal-rules-OECD-policy-note-28.pdf>.*

2. *Ghosh A. When Should Public Debt Be Reduced? / A. Ghosh, J. Ostry, R. Espinoza // IMF Staff Discussion Notes No. 15/10. – 2015. – p. 26.*

3. *Analysing Government Debt Sustainability in the Euro Area [On-line resource] // ECB Monthly Bulletin – Access mode: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/art1_mb201204en_pp55-69en.pdf.*

Сіренко Н.М.
д.е.н., професор
Бурковська А.В.
к.е.н., доцент
Лункіна Т.І.
к.е.н., доцент

Миколаївський національний аграрний університет

ОСНОВНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Починаючи з 50-х років ХХ століття в американськими науковцями було розроблено багато концепцій щодо визначення та сутності соціальної відповідальності. В Європі поняття «соціальна відповідальність» виникла лише наприкінці ХХ століття і офіційно опублікована у «Зеленій книзі з корпоративної соціальної відповідальності» у 2001 році.

Актуальності соціальна відповідальність у світі досягла у 70-80-х роках, коли діяльність підприємств почала завдавати серйозних збитків та загроз як населенню, так і природному середовищу – забруднення річок, катастрофи, спричинені виробничою діяльністю, в результаті втрата здоров'я людства.

Однією з перших праць, присвячених проблемі соціальної відповідальності корпорацій, було дослідження Говарда Бауена під назвою «Соціальна відповідальність бізнесмена», яке було опубліковано у 1953 році. Бауен стверджував, що відколи соціальні інституції формували економічні наслідки, слід було очікувати, що бізнесові фірми як економічний результат суспільних інтересів повинні враховувати соціальний аспект бізнесової діяльності [4].

Як напрямок менеджменту, соціальна відповідальність підприємств з'явилася в 1950-х роках в США. Практика компаній, що може бути позначена як соціально відповідальна, приймала різноманітні форми: пожертвування на благодійність, послуги спільноті, покращення добробуту найманих працівників, захист навколишнього середовища, взаємодія з громадою, тощо.

Протягом ХХ століття соціальна відповідальність стала частиною управління в системі менеджменту підприємств, організацій, корпорацій і отримала подальший розвиток у міжнародних нормативних документах.

Починаючи з 20-х років ХХ століття такі автори як: А. Пейдж, П. Друкер, Ч. Бернارد, Г. Боуен, почали звертати увагу корпорацій на те, що окрім функціонування на комерційних засадах є потреба у піклуванні і не завданні шкоди навколишньому середовищу і суспільству. К. Девіс, Р. Бломстр, Дж. М. Гуїр, інші, наголошували на тому, що корпорації мають зобов'язання і повинні нести соціальну відповідальність за свої рішення і дії.

Починаючи з 1980-х років формується звітність щодо сталого розвитку, на глобальному рівні проводяться конференції присвячені даному питанні. На початку ХХІ століття соціальна відповідальність посідає одну із ключових позицій при здійсненні діяльності підприємств та веденні бізнесу.

Ключову роль у формуванні й популяризації соціальної відповідальності в Україні відіграє експертна організація Центр «Розвиток КСВ», яка була заснована у 2008 році. Метою діяльності є впровадження соціальної відповідальності задля системних і якісних змін в Україні.

Дана організація об'єднує 40 компаній України серед яких: ЕУ, Небесна криниця, Василь Кисіль і Партнери, Нова пошта, ДТЕК, Артеріум, Оболонь, 1+1, тощо. Близько 20 компаній виступають партнерами Центру КСВ у освітніх проектах, а саме: Ericsson, Samsung, Melexis, Syngenta, Київстар та інші. Працює на всій території України з більш ніж 100 компаніями, 200 університетами, 20 школами, 60 державними компаніями і 40 муніципалітетами [1].

Основними здобутками Центру КСВ є:

- 1) приєднання України до розробки міжнародного стандарту з соціальної відповідальності ISO 26000;
- 2) формування спільноти соціально відповідальних компаній;
- 3) проведення щорічного Конкурсу кейсів з КСВ;
- 4) запровадження Індексу прозорості державних компаній як індикатора реформ державної власності;
- 5) створення платформи для взаємодії бізнесу та університетів й шкіл задля підвищення якості вищої і середньої освіти в Україні (Національний форум «Бізнес і університети», Лабораторія «Бізнес і університети»).

У цілому, Центр КСВ протягом 2008-2015 років реалізував понад 80 проєктів, підготував та видав більше 135 публікацій, провів більше 250 публічних заходів, в яких взяли участь близько 4500 представників бізнесу, громадських організацій та ЗМІ [1].

Протягом досліджуваного періоду в Україні з'явилися перші фахові організації, українська мережа Глобального Договору охоплює понад 140 українських організацій, близько ста підприємств декларують власну соціальну відповідальність, причому лише 13 з них публікують звіти із соціальної відповідальності і 24 компанії декларують на корпоративних веб-сайтах діяльність у 3 і більше категоріях соціальної відповідальності (із дев'яти). Створено групу менеджерів, відповідальних за аспекти соціальної відповідальності українських компаній, тощо [2].

Говорячи про соціальну відповідальність актуальним на сьогодні питанням є проблема відповідальності в державному управлінні. На офіційному сайті українського юридичного порталу – Радник виокремлюють в державному управлінні такі види відповідальності: політична, юридична, моральна та конституційна.

На рівні підприємництва розуміння соціальної відповідальності відображає два підходи:

- підприємництво вважається соціально-відповідальним, якщо при отриманні прибутку підприємство не порушує законодавство та норми державного регулювання;
- підприємство, окрім отримання високих економічних результатів враховує людські і соціальні аспекти розвитку бізнесу, тобто досягається соціальний ефект [3].

Інтеграція України у світове співтовариство вимагає від підприємств, населення, держави запроваджувати та дотримуватись принципів соціальної відповідальності. За допомогою дбайливого та заощадливого ставлення до навколишнього середовища, етичного поведіння, активної соціальної політики держави можна говорити про сприятливий соціально-економічний розвиток, який відповідатиме за добробут і здоров'я суспільства в державі.

1. *Бібліотека КСВ : Центр Розвиток корпоративної соціальної відповідальності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://csr-ukraine.org>.*

2. *Блоги : Соціально-відповідальний бізнес : спільнота [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.svb.org.ua>.*

3. *Головко Н. А. Проблема моральної відповідальності в марксистській етиці / Н. А. Головко. — К. : Думка, 1972. — 231 с.*

4. *Bowen H. R. Social responsibilities of the business man / H. R. Bowen. — N. Y. : Harper&Row, 1953. — 276 p.*

Слюсаренко А.В.

к.е.н., доцент

Чуланова В.В.

студентка

Миколаївський національний університет
ім В. О. Сухомлинського

РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ

В теперішніх умовах інтеграції та глобалізації усього світового господарства інвестиційні процеси мають головне значення в становленні й розвитку вітчизняної економіки. Регулювання інвестиційної діяльності є складовою частиною державного регулювання економіки, одним з найважливіших інструментів державної підтримки інвестиційної діяльності та інструментом реалізації інвестиційної політики держави. Мета державного регулювання інвестиційних процесів полягає в тому, щоб забезпечити реалізацію соціальних, економічних, науково-технічних програм розвитку суспільства, державний захист інвестицій. В умовах кризової ситуації в економіці України, особливої актуальності набуває питання функціонування та створення дієвого та ефективного регулюючого механізму інвестиційних процесів.

Такі вчені, як Н. А. Татаренко і А. М. Поручик вважають, що найважливіше джерело економічного зростання - це інвестиції, економічна природа яких полягає у використанні додаткової частки суспільного продукту, національного доходу для збільшення кількості та якості елементів продуктивних сил суспільства [3, с 160]. В економічній літературі зазвичай інвестиції розглядаються як фінансові, про що свідчать всесвітньо відомі фундаментальні теоретичні праці таких економістів, як В. Бланк [1, с 398], А. Філіпенко, Н. Колесник. На думку Інші економісти розглядають інвестиції як вкладення в матеріальні об'єкти незалежно від того, в якій формі їх здійснювали. С. Мочерний визначає інвестиції як «довгострокові вкладення капіталу в різні сфери та галузі народного господарства всередині країни та за її межами з метою привласнення прибутку [2, с 20].

Процес саморегулювання економіки на ринкових засадах, коли в Україні формується нова система громадського господарювання неможлива, тому що саморегулятивні процеси суспільного виробництва вимагають тривалого історичного. Також сучасний етап цивілізаційного розвитку супроводжується глобальними процесами, які треба ретельно контролювати і регулювати свідомо на основі стратегії випередження.

За даними Держстату, в січні-червні 2016 року в економіку України іноземними інвесторами вкладено 2859,1 млн. дол. США та вилучено 330,1 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу), у січні-червні 2015 року – 1042,4 млн. дол. США і 351,3 млн. дол. США відповідно.

Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 01.07.2016 року склав 44790,7 млн. дол. США [4].

Бажаними підсумками регулювання інвестиційним процесом в країні може бути мінімізоване втручання державних органів регулювання процесів, безперервний рух капіталу в Україну. У разі якщо приймати стабільну необхідність втручання національних організацій регулювання інвестиційного процесу, в такому разі маємо негативний результат, зворотний поставленій меті. Практична діяльність Державного комітету згідно проблем регуляторної політики і підприємництва говорить про це, що він здійснює функції пожежної вказівки, тим не менш ніяк не має здатності загасити полум'я – негативне вторгнення національних організацій у процедуру роботи суб'єктів базарних взаємин. Головним завданням, що затримує процедуру фінансового збільшення негативний вплив національних організацій в результативність соціального виготовлення. Отже регулювання процесів суспільного виробництва національними органами здійснюється не через дієві модифікації, що

викреслювали б ймовірність застосування офіційними особами власного посадової затвердження.

Основною проблемою, яка гальмує процес економічного зростання є негативний вплив державних органів на ефективність суспільного виробництва. Це зумовлюється багатьма факторами. Мова йде про те, що в Україні відбувається переділ власності, який ще не закінчився. Немає ефективного власника, який був би зацікавлений в ефективному використанні засобів виробництва, робочої сили, природних та інтелектуальних ресурсів тощо. Тому регулювання процесів суспільного виробництва державними органами відбувається не за ефективними моделями, які виключали б можливість використання посадовими особами свого службового становища.

Таким чином, державі необхідно впливати на подальшу активізацію інвестиційних процесів тобто : створювати пільги і знімати обмеження щодо діяльності іноземних інвесторів; забезпечувати належні умови для підприємств з іноземними інвестиціями; ефективно вивчати і впроваджувати передовий досвід у сфері інвестування; налагоджувати сприятливе середовище для прибуткового функціонування капіталів в державі, причому в рівній мірі як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів.

1. Бланк І.О. *Інвестиційний менеджмент [Текст]: підручник / І.О. Бланк. – К.: 2003. – 398 с.*

2. Вовчак О.Д. *Інвестування [Текст]: навч. посіб. / О.Д. Вовчак. – Львів: «Новий Світ – 2000», 2008. – 20 с.*

3. Татаренко Н.О. *Теорія інвестицій: [Текст]: навч. посіб. / Н.О. Татаренко, А.М. Поручник. – К.: КНЕУ, 2000. – 160 с.*

4. *Інформаційно аналітичні матеріали щодо інвестиційного клімату в Україні. Міністерство економічного розвитку та торгівлі України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=20b6e3e8-9f3f-403a-8695-65ef41d70c3a>*

Табінський В.А.

к.е.н., доцент

Арехова М.М.

Сметанкіна Н.С.

студенти

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

МІЖНАРОДНІ ІНВЕСТИЦІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПРОЦЕС ГЛОБАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

З початком ХХІ століття економічна ситуація в нашій країні склалася так, що недостатність інвестиційних ресурсів не дозволяє повноцінному процесу формування ринкової економіки. Проблеми інвестування економіки завжди перебувають у центрі уваги економічної науки. Адже міжнародні інвестиції є бажаним явищем, вони торкаються найглибших основ господарської діяльності, визначаючи процес економічного зростання країни.

Дана тема на сьогодні є актуальною та полягає у розгляді залучення міжнародного капіталу в економіку України, як одного з найпріоритетніших питань для країни, яка хоче претендувати на те, щоб посісти гідне місце у системі світових економічних відносин.

Зміни, які почали відбуватися в глобальній економіці, відчули як провідні держави світу, так і країни, які перебувають на перехідному етапі. Головна загроза для України - залишитися в хвості світової економіки, так і не реалізувавши свій чималий економічний і людський потенціал. Незважаючи на чудові умови для розвитку сільського господарства, природне багатство, високий рівень індустріалізації і освічене населення, Україна як і

раніше, нажаль, залишається однією з найбідніших країн Європи. Вона навіть не має обґрунтованого плану глобального економічного розвитку, який зробив би її багатшою в майбутньому. Спочатку в такій критичній ситуації Україні необхідно збалансувати і диверсифікувати свою економіку. Для цього необхідно залучати іноземні інвестиції.

Іноземні інвестиції відіграють значну роль в економічному процесі та визначають загальний ріст економіки країни. Саме через інвестування засобів в економіку збільшуються обсяги виробництва, зростає національний дохід, розвиваються і мають здатність до конкуренції галузі і підприємства задовольняючи попит на товари та послуги [3, с. 8]. Без інвестицій неможливе сучасне створення капіталу, забезпечення конкурентоздатності товаровиробників на зовнішніх і внутрішніх ринках. Процеси структурного і якісного відновлення світового товаровиробництва і ринкової інфраструктури відбуваються винятково шляхом і за рахунок інвестування. Чим інтенсивніше воно здійснюється, тим швидше відбувається відтворювальний процес, тим активніше відбуваються ефективні ринкові перетворення [2, с. 15]

Проблема міжнародного інвестування для України є надзвичайно важливою. За умов гострої нестачі власних економічних ресурсів, у першу чергу, фінансових, які необхідні нам для відновлення національного виробництва, стабільного економічного розвитку країни, проведення структурної перебудови та розв'язання проблем інтеграції України в світові економічні системи, важливого значення набувають питання залучення зовнішніх джерел фінансування [1, с. 82].

За тенденціями останніх років можна стверджувати, що обсяг залучених іноземних інвестицій в Україну поступово зростає, але цього не достатньо для покращення ситуації в економіці нашої держави. Не секрет, що на фоні несприятливих факторів, високих ризиків (бойових дій, політичної нестабільності, корупційних процесів) Україна не вважається цікавою юрисдикцією для міжнародних інвесторів. Проте, серед іноземних країн, лідерами прямого інвестування в Україну є: Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Австрія, Сполучене Королівство, Російська Федерація, США.

Іноземні інвестори вклали в економіку України у 2016 році 4,406 мільярда доларів США прямих інвестицій, що на 642 млн. доларів, або на 17,1%, більше показника за 2015 рік на рівні 3,764 мільярда доларів. В 2016 році інвестиції надходили з 77 країн світу, при цьому основними інвесторами, на яких припало майже 70% загального обсягу інвестицій стали Росія – 1,667 мільярда доларів, Кіпр – 427,7 мільйона доларів, Великобританія – 403,9 мільйона доларів, Нідерланди – 255 мільйонів доларів та Австрія – 249,9 мільйона доларів. Найбільші обсяги прямих інвестицій було спрямовано на фінансову та страхову діяльність – 2,825 мільярда доларів, торгівлю та ремонт автотранспорту – 524,9 мільйона доларів та промисловість – 475,2 мільйона доларів, повідомляється на сайті Державної служби статистики України. А також, у певних галузях, як, наприклад, ІТ, сільське господарство, військова промисловість і авіабудівництво. Отже, ми можемо спостерігати високу ділову активність іноземних інвесторів, які свідомо приймають на себе вагомі ризики і здійснюють інвестиційні процеси.

На сьогоднішній день Україна має проблеми, які заважають підвищити інвестиційну привабливість країни. Найважливішими проблемами залучення іноземних інвестицій є недостатність розвитку ринкової інфраструктури міжнародного бізнесу в Україні та нестійкий політичний і економічний стан. Тому, необхідно:

- привести до ладу роботу фондових бірж, банків, страхових компаній, інвестиційних компаній;
- утворити Український банк реконструкції та розвитку та національну страхову компанію зі страхування ризиків вітчизняних та іноземних інвесторів;
- покращити податкове законодавство.

Також, значне покращення інвестиційного клімату можливе за умов зниження рівня темпів інфляції, оптимізації конвертованості національної валюти.

А головне, щоб залучити значні інвестиційні фонди – і задіяти їх ефективно і з користю – Україні необхідний стабільний уряд з широкою базовою підтримкою і послідовним підходом до економічного планування.

Саме вирішення цих завдань допоможе нашій державі вплинути на процес глобального розвитку, здійснити прогресивні зрушення в економіці, поліпшити інвестиційний клімат, підвищити конкурентоспроможність та загалом забезпечити сталий соціально-економічний розвиток держави.

1. Гостюк М.І. *Зарубіжні інвестиції та економічні інтереси іноземних інвесторів // Економіка України. - 2013. - № 8.*

2. Пирог О.В. *Іноземні інвестиції як фактор економічного зростання економіки в Україні // Актуальні проблеми економіки. - 2015. - № 5.*

3. Харламова Г.О. *Інвестиційна позиція та перспективи інтеграції України у міжнародний інвестиційний простір / Г. О. Харламова // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 20.*

Терлецька Л.Т.

студентка

Ливдар М.В.

к.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ, АНАЛІЗ СИТУАЦІЇ ТА НАСЛІДКИ УКРАЇНСЬКОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

Протягом існування всього періоду людства відбувалися міграційні процеси. Переміщення працездатного населення з країни однієї в іншу в пошуках роботи, вищої заробітної плати та кращих життєвих умов на сьогодні має важливий вплив на економічний розвиток, соціальне та політичне життя, сферу культури в країні. Саме тому одним із визначальних чинників, який характеризує розвиток відносин соціально-трудова, формує ситуацію на ринках праці регіону, сферу зайнятості, рівень добробуту та структуру заощадження і споживання – є трудова міграція.

З 1 січня 2016 року в Україні за 25 років вперше вступив в дію закон « Про зовнішню трудову міграцію » [1], що входить до пакету законів, необхідних для лібералізації візового режиму з ЄС та регулює основні правові аспекти легального для українців працевлаштування за кордоном. В даний час Україна підписала міждержавні угоди про трудову міграцію з наступними країнами : Латвія, Литва, Вірменія, Польща, Чехія, Словаччина, В'єтнам. У цих країнах українські трудові мігранти можуть користуватися захистом держави, який виражається у праві людини, що працює на оплачувану відпустку, на умови роботи, що відповідають санітарним нормам, і на багато іншого, аж до права на пенсію. Однак варто відзначити: найбільшу економічну користь державі приносять саме нелегальні доходи мігрантів, які ті всіма можливими способами передають на Батьківщину.

За даними дослідження порталу « HeadHunter Україна » з п'яти працівників кожен четвертий задумується про еміграцію. Близько 38 % українців шляхи шукають, щоб виїхати за кордон в Польщу, Канаду, США чи в Німеччину [5] .

Складний феномен являє собою сучасна міжнародна міграція робочої сили, що впливає на всі сторони розвитку суспільства – економіку, демографічну ситуацію, політику, національні відносини, релігію, ідеологію тощо. Вона охоплює все більш значну частину населення, зростає роль її в суспільному житті. Для ефективного управління міграційними процесами на макро-, мезо- та мікроекономічному рівні важливим є аналіз науковий основних її закономірностей розвитку в умовах глобалізації світової економіки.

В Україні протягом останніх років серед економічно активного населення (віком від 15 до 70 років) за методологією Міжнародної організації праці (МОП) рівень безробіття визначається десь на рівні 7,4 – 7,5 % економічно активного населення [2, с. 10]. Це означає, що сьогодні приблизно 1,65 – 1,7 млн. осіб із загального числа економічно активного населення України є потенційними трудовими мігрантами. Реальна ж кількість трудових мігрантів із України щороку в середньому складає 1,2 млн. осіб. Потоки трудових мігрантів із України в різні країни розподіляються нерівномірно залежно від регіону їх проживання. Так, наприклад, із західного регіону України (Львівська, Закарпатська Рівненська, Волинська, Чернівецька, Івано-Франківська, Тернопільська області) 35 % трудових мігрантів їдуть в Італію; з південно-східного регіону (Одеська, Миколаївська, Херсонська, Запорізька, Дніпропетровська, Донецька, Луганська, Харківська області, Автономна Республіка Крим) 11 % – в Італію [3]. Серед лідеруючих країн ЄС, що створив максимально умови для трудових мігрантів, стала Польща. В 2015 - 2016 роках більш ніж півмільйона українців отримали право на тимчасове чи постійне проживання в цій країні. Урядова політика Польщі сприяє цьому. Нещодавно оголосило Міністерство з питань родини, праці та соціальної політики про плани урівняти заробітні плати поляків та найманих робітників з-закордону, стосується це особливо сезонної роботи в сільськогосподарському секторі економіки.

Особливістю міграційної ситуації та політики у нашій країні є те, що Україна виступає країною одночасно походження, призначення і транзиту мігрантів. Все це спричиняє, з одного боку, проблеми численні, а з другого – відкриває нові можливості, які пов'язані із міграцією. До позитивних факторів міграції для України насамперед треба віднести : поповнення дохідної частки платіжного балансу саме за рахунок грошових переказів українців за кордоном, що працюють; зменшення рівня зареєстрованого та прихованого безробіття в країні; повернення на батьківщину з накопичувальними знаннями, досвідом, матеріальними коштами для підвищення економічного розвитку країни; підвищення рівня життя членів родин трудових мігрантів; ввезення емігрантами різних матеріальних цінностей як автомобілів, тривалого користування товарів та грошових коштів. Сама для розбудови бізнес-клімату для розвитку малого та середнього підприємництва, зароблені кошти за кордоном могли б стати рушієм реформ та змін в економіці України.

Негативними факторами для нашої країни є те, що переважно втрачається краща частина робочої сили, найбільш кваліфіковані працівники країни; втрата сімейних цінностей у суспільстві; зменшення народжуваності; старіння нації, зростання демографічного навантаження на працюючих на внутрішньому ринку; повернення трудових мігрантів пенсійного віку; отримується менша частка податкових надходжень та національного доходу до бюджету; зростання цін на товари і послуги на внутрішньому ринку при існуючій низькій купівельній спроможності основної маси населення знижується інвестиційний рівень економіки в розвиток країни. Головною проблемою міграції з України є те, що країна наша втрачає молодь, яка має можливість під час навчання або після закінчення вузу виїхати за кордон на постійне проживання та роботу та висококваліфікованих спеціалістів, які бажають працювати за кордоном за заробітну плату у декілька разів вищу, аніж в Україні.

За даними НБУ заробітчани за 2016 рік в Україну надійшло понад \$5,4 млрд, що на 5,3% більше, ніж у 2015-му (2013 р. - 8,5 мільярда; 2014 р. - 6,5 мільярда доларів). Ця сума порівнянна з 20 % доходів держбюджету минулого року і становить 7 % ВВП [4].

Таким чином, на нашу думку, коли Україна стане членом ЄС, діяти почне безвізовий режим, відбудеться кількісне зростання трудової міграції, що приведе за собою до зростання кількості "народних" валютних надходжень. Переглянувши всі негативні наслідки зовнішньої міжнародної міграції з України виробити потрібно державну міграційну політику, яка могла б всі негативні наслідки подолати та використовувати раціонально позитивні для економічного розвитку країни. Наша країна, на жаль, досі є країною - донором, і масштаби трудової міграції міжнародної із нашої держави набувають катастрофічних рис з усіма можливими соціально - економічними, морально -

психологічними, політичними наслідками. Звичайно трудова міграція справляє великий аспектний вплив на суспільство, своєрідно вона позначається на демографічній ситуації, розвитку економіки та соціальної ринку праці, сфери тощо. Попри це все немає поправки до законодавства, які враховували би мігранта трудовий стаж до загального стажу для нарахування пенсій у майбутньому. Виходить, що людина може багато років пропрацювати за кордоном, заробити гроші, які в подальшому вкладатиме саме в українську економіку, однак так і не отримає від держави гідної пенсії. Пріоритетні напрямками вдосконалення політики міграційної, на нашу думку, є: політика щодо створення умов для зворотної міграції; політика призупинення втрат міграційних.

1. Закон України «Про зовнішню трудову міграцію Верховна Рада України» від 05.11.2015 № 761-VIII;

2. Львова І. Добре там, де нас нема / І. Львова // *Експрес* – 2016. - №12. – с. 10;

3. Міжнародна трудова міграція: аналіз ситуації та наслідків для України / О. М. Петроє, В. Т. Васильєв // *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. Серія : Державне управління.* – 2015. – № 4. – С. 93 - 100. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadi_2015_4_16;

4. Як і звідки заробітчани передають гроші в Україну [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukr.media/business/301330/>

5. Ясинчук Л. Вони від'їжджають / Л. Ясинчук // *Експрес*. – 2016. - № 7.

Тимуш А.Ю.

Котов Д.В.

здобувачі вищої освіти

Мазуркевич І.О.

к.е.н, доцент

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА У ВІННИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ

Ринок ресторанних послуг в Україні розвивається стрімкими темпами і характеризується високою мобільністю до адаптованістю до викликів з боку смаків та вподобань споживачів. Щороку кількість підприємств готельно-ресторанного бізнесу зростає. Так, в 2016 році кількість офіційно зареєстрованих підприємств даної сфери становила 139 од., що становить 15% віз загальної кількості підприємств регіону за видами економічної діяльності. Більшість з цих підприємств є малими або мікропідприємствами, що спричинено простотою ведення фінансової звітності та поданням податкових декларацій. Слід зазначити, що кількість середніх підприємств даної сфери бізнесу в 2016 році зменшилась на 2 підприємства, натомість кількість малих та мікропідприємств зросла на 5 суб'єктів господарювання.

Розвиток ринку готельно-ресторанного бізнесу супроводжувався певними змінами в організації роботи цих підприємств, трансформацією вимог до приготування та оформлення страв, посиленням уваги до потреб споживачів з урахуванням їх платоспроможності та соціального статусу. Важливим залишається забезпечення рівня обслуговування, який гарантує як безпеку споживання продуктів харчування, так і відповідність асортименту та властивостей реалізованої продукції й послуг рівню цін. Тому поряд із закладами ресторанного господарства з високими технологіями обслуговування створюються і такі, в яких використовується традиційна технологія приготування, подавання страв та обслуговування [2, с.8].

За останніми соціологічними опитуваннями найбільш комфортним містом для проживання визнано місто Вінниця, що збільшує його туристичну атрактивність, а отже і позитивно впливатиме на динаміку розвитку ринку готельно-ресторанних послуг регіону. Розвиток міста вплинув і на пропозиції ресторанних закладів щодо вибору кухонь, таких як: традиційної української, польської, східної, класичної європейської та американської кухонь. Більшість закладів використовують певне поєднання цих кухонь для залучення більшої кількості відвідувачів та збільшення прибутковості закладів.

Сучасні тенденції розвитку закладів Вінниці відображають відгуки мешканців та гостей міста на найбільшому в світі сайті для любителів подорожей TripAdvisor. Рейтинг 10 найкращих виглядає так: Кав'ярня "Віденська кава"; «Marani», ресторан грузинської кухні; Паста-бар T'AMER'O; Кав'ярня «Львівська Цукерня»; Кав'ярня «Бібліотека»; Французький ресторан Pe-De-France; Кав'ярня «Львівська майстерня шоколаду»; «Тифліс», ресторан грузинської кухні; Таверна «Van Beeren»; Кав'ярня-музей «Панъ Заваркінъ та синъ» [4]. Результати проведеного рейтингування показали, що більшість споживачів надають перевагу саме кав'ярням.

Усе більш популярним на ринку готельно-ресторанних послуг не лише в Вінниці, а й в Україні є розвиток кейтерингових послуг як самостійного виду діяльності. В загальному розумінні кейтеринг – обслуговування поза приміщень підприємств харчування, що включає цілий комплекс послуг: приготування їжі, сервіровку столу, організація проведення заходів різної тематичної спрямованості. Сьогодні український кейтеринг представлений як приватними підприємцями, що доставляють обіди декільком клієнтам, так і відомими ресторанами і представництвами крупних міжнародних компаній. На території Вінниччини послуги кейтерингу надають близько 20 закладів ресторанного господарства, найбільшими серед яких є: студія бар City, ресторан Prime, клубний ресторан Велюр, ресторан Буржуй, кейтерингова служба «Как туз», виїзний кальян-бар від «1000 + 1 ніч», а також «Шашличок від Ваго».

Таким чином, існує необхідність вдосконалення кейтерингових послуг в Україні. Треба зазначити, що у розвинених країнах кейтеринг успішно працює не тільки в комерційній, але і в некомерційній сфері – лікарнях, громадських організаціях, фондах, тоді як українські ресторатори орієнтуються переважно лише на приватні структури, що теж складає певні труднощі у розвитку даного виду обслуговування в нашій країні. Крім того, важливе значення має не лише постачання їжі, а й організація відповідних масових заходів. На Заході склалася культура кейтерингу, проте в Україні даний напрямок надання послуг тільки набуває популярності [3, с. 234].

Серед останніх сучасних тенденцій розвитку ресторанного бізнесу є орієнтація на здорове харчування та здорову їжу. Розвиток харчової індустрії і різноманітність пропонованих для споживання продуктів харчування призвів до того, що більшість підприємств ресторанного бізнесу використовують у приготуванні страв перероблені продукти, присмачені консервантами, харчовими добавками і синтетичними вітамінами. За даними «Union of Hotel Industry Professions», 85% ресторанів у Франції використовують на кухні напівфабрикати, не кажучи про це гостям [1]. При цьому витрати на до готування мінімальні, а ціна за таку готову страву максимальна.

Серед інновацій на ринку ресторанних послуг в найближчі п'ять років слід очікувати розвиток віртуальних ресторанів, що дає можливість отримувати новий гастрономічний досвід шляхом доставки страв від шефів відомих ресторанів додому або в спеціальних боксах з продуктами та покроковими інструкціями приготування.

Серед основних сучасних тенденцій розвитку ресторанного господарства, за дослідженнями компанії «Baum+Whitman LLC» [5], що спеціалізується на розробці концепцій ресторанів, визначено наступні:

- 1) різкий ріст популярності середземноморських страв;
- 2) розвиток нових варіацій популярних десертів таких як: п'яна вишня з морозивом, маскарпоне з вишневим соусом та замороженими ягодами,

- 3) підвищення зацікавленості до максимального використання всіх частин домашнього скота для створення різноманітних ароматних страв;
- 4) поява в меню альтернативних варіантів пісного м'яса;
- 5) відкриття ресторанів при м'ясних лавках;
- 6) максимальне використання всіх видів овочів, при чому у всьому світі шефи намагаються скоротити харчові відходи та більш якісно використовувати продукти;
- 7) розвиток ресторанів з урахуванням концепцій здорового харчування, вегетаріанства та веганства.

1. Во Франции появится знак качества ресторанных блюд [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://prohotelia.com.ua/2014/08/fait-maison>.

2. Організація обслуговування у закладах ресторанного господарства: Підручник для ВУЗів. Видання 2-ге, перероб. і доп. / За заг. ред. проф. Н.О.П'ятницької. – К.: Кондор-Видавництво, 2012. – 557 с.

3. Пріоритетні напрямки розвитку ресторанної справи України в контексті світового досвіду. Скавронська І.В. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту - 2009. - Вип.2. - С.232-244.

4. Рейтинг закладів ресторанного господарства міста Вінниці. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.tripadvisor.ru/Restaurants-g940873-Vinnitsya_Vinnitsia_Oblast.html

5. Інтернет-джерело // Режим доступу: http://www.mixnews.lv/woman/retsepty/news/214784_nazvany-glavnye-gastronomi4eskie-trendy-2017-goda/

Федорів В.М.

студент

Ливдар М.В.

к.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКИХ ФОНДОВИХ БІРЖ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Роль фондових бірж, як однієї з найважливіших складових фінансового ринку в сучасному глобалізованому світі є надзвичайно важливою. Від їх ефективної діяльності залежить стабільність як національної економіки так і міжнародного ринку. Тому оцінка діяльності фондових бірж є важливим фактором стану сучасного міжнародного ринку цінних паперів.

Розвиток фондового ринку та створення фондових бірж почалось в Україні із прийняття 18.06.1991 р. Закону України «Про цінні папери та фондову біржу», де на законодавчому рівні було закріплено умови створення та функціонування фондових бірж. Цей закон у 2006 р. втратив чинність, а законодавче регулювання фондового ринку прописано в Законі України «Про цінні папери і фондовий ринок». Цей закон дає визначення поняттю «фондова біржа», як регульованому фондовому ринку, який діє на підставі відповідної ліцензії, наданої Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку і забезпечує проведення регулярних торгів цінними паперами та іншими фінансовими інструментами за встановленими правилами [1]. Станом на 01.01.2017 р. в Україні зареєстровано 7 фондових бірж, проте, незважаючи на велику їх кількість, їхня діяльність є незначною і характеризується невисоким рівнем капіталізації. Зокрема, на рис.1 наведено динаміку ринкової капіталізації фондових бірж України.

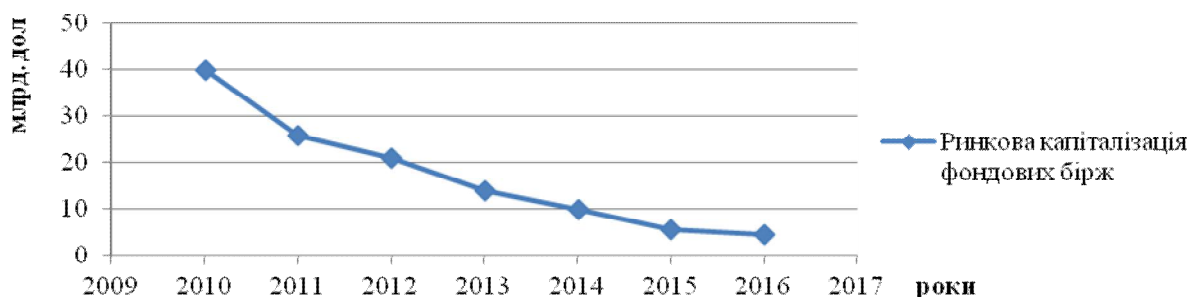


Рис.1. Динаміка ринкової капіталізації фондових бірж України

Примітка: складено автором на основі джерела [2]

Проаналізувавши рис. 1, бачимо спадний характер ринкової капіталізації, що свідчить про занепад діяльності фондових бірж України. Також доцільно проаналізувати кількість біржових контрактів, укладених фондовими біржами. Дані наведено в табл.1.

Таблиця 1

Обсяг виконаних біржових контрактів фондовими біржами України, млн. грн.

Фондові біржі	2013 р	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відносна зміна, %	Структура за 2016 р., %
УФБ	3411,32	463,01	301,98	18,93	-99,4	0,01
КМФБ	11822,04	9955,01	3 565,31	1 743,32	-85,3	0,74
ПФТС	112979,92	99910,53	53 621,41	95 023,54	-15,9	40,15
УМВБ	1,51	257,59	118,67	21,71	1337,7	0,01
ІННЕКС	220,78	27,32	5,09	1,98	-99,1	0,00084
ПЕРСПЕКТИВА	319863,13	496103,91	224 455,51	136 296,56	-57,4	57,60
УБ	10929,43	8588,00	6 692,43	3 536,08	-67,6	1,49
Всього	459228,1	615305,4	288760,4	236642,1	-48,5	100

Примітка: складено автором на основі джерела [3]

Проаналізувавши табл. 1, можемо зробити висновок, що обсяг біржових контрактів укладених на фондових біржах України протягом 2013-2016 рр. зменшився на 48,5 %, що підтверджує негативну тенденцію розвитку фондового ринку. Аналіз також показав, що фактично діяльність на фондовому ринку здійснюють дві фондові біржі: ПФТС та ПЕРСПЕКТИВА (охоплюють 98 % ринку).

Важливим чинником, який характеризує розвиток фондового ринку є структура цінних паперів, якими торгують на фондових біржах країни. Проаналізувавши структуру за 2016 р., бачимо, що найбільшу частку цінних паперів, якими торгують на фондових біржах України є державні облігації України, які займають 89,16 %, що свідчить про нерозвинений організований ринок цінних паперів (облігації підприємств становлять 3,98 %, депозитні сертифікати Національного банку України - 4,8 %, акції - 0,92 %, деривативи – 0,5 %, опціонні сертифікати – 0,43 %, інвестиційні сертифікати – 0,17 %).

Отже, аналізуючи фондові біржі та фондовий ринок України було виявлено такі проблеми:

- недостатня капіталізація фондового ринку України
- малорозвинений ринок корпоративних облігацій, акцій та деривативів;
- невідповідність біржової торгівлі в Україні світовим тенденціям;
- недостатня прозорість українського фондового ринку;
- несприятливий інвестиційний і підприємницький клімат;
- дефіцит ліквідних та інвестиційно-привабливих цінних паперів;
- обмежене коло інвестиційних ресурсів і нерозвиненість інституційних інвесторів, представлених недержавними пенсійними фондами, страховими компаніями та інститутами спільного інвестування;
- відсутність ефективної системи захисту прав емітентів, інвесторів та акціонерів.

Тому варто запропонувати наступні шляхи вирішення даних проблем:

- об'єднати існуючі сім фондових бірж, які неефективно функціонують в єдину, як це прийнято в країнах з моноцентричною біржовою системою, яка буде діяти на принципах регульованих ринків ЄС і здатна інтегруватися у світовий фінансовий простір;
- привести нормативну базу і регулювання фінансових послуг у відповідність зі світовими стандартами та підвищити рівень законодавчого захисту прав інвесторів та інших учасників ринку цінних паперів;
- підвищити стандарти корпоративного управління;
- покращити інституційну структуру ринків капіталу з метою диверсифікації ресурсів та залучення збережень населення;
- підвищити вимоги до професійних учасників фондового ринку за допомогою активної і послідовної позиції НКЦПФР щодо впровадження електронного документообігу та повної автоматизації їх діяльності.

1. Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV «Про цінні папери та фондовий ринок». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>

2. World Federation of Exchanges [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.world-exchanges.org/home/index.php/statistics>

3. Офіційний сайт НКЦПФР. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua/fund/analytics>

Яценко Г.Ю.

к.е.н., н.с. відділу моделювання та прогнозування економічного розвитку ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

ФАКТОРИ ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У 2000-2016 РР.

Відповідно до проекту Середньострокового плану пріоритетних дій Уряду на період до 2020 року, створення базових передумов економічного зростання України залишатиметься однією з основних цілей органів державної влади протягом найближчих років. Так, за даними Указу Президента України «Про затвердження Річної національної програми співробітництва Україна-НАТО на 2016 р.» [2] відтворити економічне зростання планувалось шляхом досягнення низького рівня інфляції (тобто подолання дисбалансу між сукупним попитом і сукупною пропозицією); стабілізації державних фінансів (значне зменшення дефіциту державного бюджету; хронічних дефіцитів Пенсійного фонду та НАК «Нафтогаз України» тощо); забезпечення стійкості фінансової системи (зокрема, вирішення проблеми валютних розбіжностей, розриву між зобов'язаннями і ресурсною базою банків тощо).

Наявність надмірних дисбалансів та диспропорцій в основних секторах економіки України перешкоджає довгостроковому економічному зростанню і інтерпретується як економічна криза, завчасне попередження розгортання якої в країні потребує кількісного аналізу макроекономічних показників. Так, непропорційності між ростом балансового капіталу банків за 2006-2009 рр., ростом номінального ВВП і грошової маси; диспропорції між грошовою масою і заборгованістю економічних суб'єктів перед банками; розбалансування між реальним споживчим попитом і товарною пропозицією тощо спровокували затяжну стагнацію виробництва після 2008 р. та ще й досі заважають сталому відновленню української економіки.

У 2014 р. зміна реального ВВП у річному вимірі склала -6,6%, у 2015 р. відбулось уповільнення до -9,9%. Лише під кінець 2015 р. спостерігалось покращення динаміки реального ВВП України. Так, у IV кв. падіння вітчизняної економіки сповільнилося до -1,4% (з -7,2% у III кв. 2015 р.). У I кв. 2016 р. економічне зростання в Україні залишилось майже на рівні відповідного періоду попереднього року (приріст склав 0,1%), у II-III кв. приріст

реального ВВП сягнув 1,4 – 2%. Основними чинниками зростання реального ВВП виступили, зокрема: поліпшення ситуації у вітчизняній промисловості, послаблення умов кредитування, поліпшення споживчих настроїв тощо.

Оцінки потенційного та фактичного ВВП України, а також дослідження динаміки розриву ВВП (*розрив ВВП представляє собою процентну різницю між фактичним і потенційним рівнем ВВП*) (рис. 1) свідчать про наявність в економіці значних невикористаних можливостей. Середні оцінки відхилення між "повним" обсягом основних засобів та їх фактичним значенням склали у 2000–2016 рр. – 12,71%, а між потенційним і фактичним фондами заробітної плати – 7,10%.

За нашими оцінками [1,3], до початку 2004 р. сукупний попит (ВВП в цінах 2007 р.) був нижчим за потенційно можливий, тобто українська економіка перебувала нижче свого потенційного рівня. Протягом 2004-2008 рр. можна спостерігати збільшення рівня завантаженості виробничих потужностей в економіці України. Так, у 2004 р., 2006 р., 2008 р. розрив ВВП утримувався на рівні близько нульового. У 2007 р. відбулось перевищення сукупним попитом свого потенційного рівня (на 10,4 млрд.грн.). Суттєвий економічний бум протягом зазначених років (2004-2008 рр.) мав наслідком значне уповільнення української економіки вже у 2009 р. із поступовим рухом до збільшення розриву між потенційним і фактичним ВВП у подальші роки. У 2016 р. фактичний ВВП все ще залишається нижчим за потенційно можливий рівень, розрив ВВП склав 242,8 млрд.грн.

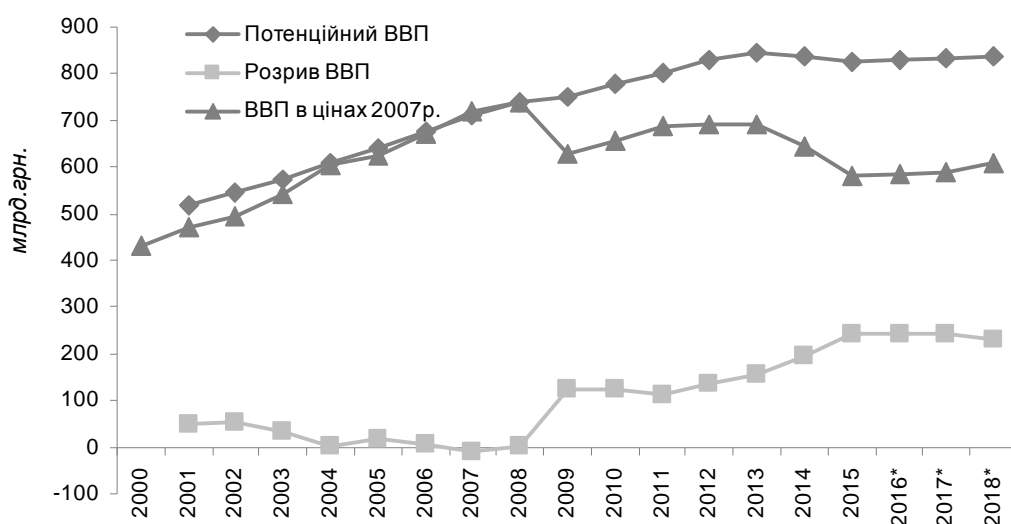


Рис. 1. Динаміка потенційного та фактичного ВВП та їх розрив, 2000–2018 рр.

Примітка. * - оцінка.

Джерело: власні розрахунки за даними Держстату України.

До факторів, які визначили динаміку розриву ВВП у 2000-2016 рр. належать, насамперед, зменшення обсягів капітальних інвестицій в основний капітал і як наслідок зниження економічної корисності виробництва; згорання промислового виробництва; скорочення реальних обсягів експорту товарів і послуг; зниження інвестиційної активності; зростання рівня безробіття (з 6,4% у 2008 р. до 8,8% у 2009 р.); погіршення добробуту населення.

Вітчизняна економіка працює не на повну потужність, зокрема через занижений та неефективний сукупний попит. Проблема підвищення рівня сукупного попиту стала нагальною в країні після 2008 р. У 2014-2015 рр. спостерігається тенденція зниження реального ВВП, при цьому головною складовою скорочення обсягів ВВП є падіння валового нагромадження основного капіталу («мінус» 24,0% у 2014 р. та «мінус» 9,3% у 2015 р.). За статистичними даними 2000-2016 рр. у прогностичному періоді 2017 р. очікується поглиблення розбалансованості реального сектора. Скорочення дисбалансу між сукупним попитом та

сукупною пропозицією слід очікувати не раніше 2018 р. У цій ситуації набуває значної актуальності спрямованість макроекономічної політики на стимулювання споживчого та інвестиційного попиту, що матиме наслідком зростання промислового виробництва та підвищення рівня зайнятості.

Важливе значення у встановленні рушійних сил або локомотивів зростання економіки держави має виявлення джерел приросту ВВП. За результатами проведених розрахунків встановлено, що економічна динаміка в Україні характеризується взаємодією як екстенсивних факторів (кількісного збільшення ресурсів виробництва), так й інтенсивних (підвищення якості ресурсів виробництва), причому економічне зростання протягом періодів 2000-2008 та 2010-2013 рр. в Україні забезпечувалося переважно взаємодією екстенсивних факторів. Переважання впливу інтенсивних факторів на динаміку ВВП з 2011 р. (див. табл. 1) обумовлено виключно суттєвим зниженням внеску основного капіталу (основних засобів) і не свідчить у цілому про інтенсивний характер розвитку економіки протягом 2011-2013 рр., що узгоджується з положеннями урядових документів відносно того, що економічне зростання в Україні не супроводжується цілеспрямованою державною політикою щодо подолання суттєвих структурних диспропорцій (матеріало-, енерго- та трудомісткості значної частки виробництва) та негативно відбивається на конкурентоспроможності національної економіки.

Таблиця 1

Внесок первинних факторів виробництва (основний капітал, робоча сила) і технологічного прогресу у динаміку реального і потенційного ВВП України

Роки	WY*	WY*L*	WY*K*	WY*h*	WY	WYL	WYK	WY ^h
2001	-	-	-	-	0,022922	-0,005497	0,010858	0,017561
2002	0,050944	-0,004615	0,021157	0,034414	0,025750	0,003242	0,005006	0,017570
2003	0,051774	-0,001442	0,018977	0,034282	0,034350	0,001926	0,015014	0,017411
2004	0,053339	0,000730	0,018652	0,034025	0,039956	0,003514	0,019051	0,017391
2005	0,054726	0,001822	0,019270	0,033707	0,044722	0,010079	0,017256	0,017404
2006	0,052593	-0,000824	0,020087	0,033375	0,041303	0,001302	0,022695	0,017324
2007	0,055192	0,001749	0,020391	0,033117	0,049268	0,004499	0,027394	0,017405
2008	0,054171	0,001685	0,019755	0,032803	0,042088	0,001745	0,022849	0,017511
2009	0,044780	-0,005552	0,017890	0,032471	0,008184	-0,020608	0,011281	0,017593
2010	0,045018	-0,002226	0,015068	0,032259	0,030038	0,002020	0,010266	0,017767
2011	0,044212	0,000108	0,012352	0,031902	0,023307	0,001566	0,004111	0,017690
2012	0,040408	-0,001007	0,010158	0,031424	0,020368	0,000801	0,002104	0,017539
2013	0,038326	-0,000681	0,008291	0,030920	0,018572	0,001310	0,002104	0,017370
2014	-0,009272	-0,045977	0,006527	0,030364	-0,048732	-0,064284	-0,000941	0,017168
2015	0,034548	-0,001444	0,005336	0,030896	-0,034877	-0,051321	-0,000910	0,017671
2016*	0,032930	-0,001416	0,004312	0,030293	0,013546	-0,003510	-0,000889	0,018014

Примітка. WY* - темп зростання потенційного ВВП; WY*L* – внесок «повної» зайнятості (у віці 15-70 років) у динаміку потенційного ВВП; WY*K* - внесок «повного» обсягу основних засобів у динаміку потенційного ВВП; WY*h* - внесок фактора НТП у динаміку потенційного ВВП; WY - темп зростання ВВП; WYL – внесок реально зайнятого населення (у віці 15-70 років) в темпи зростання ВВП; WYK – внесок реального обсягу основних засобів в темпи зростання ВВП; WY^h - внесок НТП в темпи зростання ВВП.

Джерело: обчислено автором.

Показано, що основним чинником зростання потенційного ВВП є підвищення ЗПФВ переважно у частині продуктивності праці. Саме тому можна стверджувати, що всі фактори, які впливають на рівень ЗПФВ (а саме: якість основного капіталу, робочої сили, технологій

через активізацію розвитку досліджень та розробок (R&D)) є найсуттєвішими з точки зору забезпечення економічного зростання в Україні.

Розбалансованість реального сектору української економіки перешкоджає досягненню довгострокової мети зростання економіки України. Проблему вирівнювання існуючих дисбалансів та підвищення ефективності функціонування економіки України можна вирішити шляхом:

- підвищення рівня інноваційності економіки України шляхом створення сприятливих умов для інвестиційної діяльності, залучення іноземного технологічного та інноваційного капіталу у ключові галузі економіки, зокрема в енергетичний і транспортний сектори, підвищення обсягу міжнародних інвестицій в реальний сектор; створення інвестиційного клімату, сприятливого як для національного, так і для іноземного інвестора (а саме: зниження ризиків, які пов'язані з інвестиціями в українську економіку, за рахунок підвищення правової захищеності іноземних інвестицій, надання податкових та інших пільг іноземним інвесторам);

- розвиток стійких торговельно-економічних зв'язків з сусідніми країнами (зокрема, із Румунією, Молдовою, Угорщиною, Словаччиною, Польщею) та КНР. У цьому зв'язку доцільно вживати заходів щодо приєднання України до нового євразійського інтеграційного проекту - амбітного китайського плану - «Один пояс, один шлях», що позиціонуватиме нашу країну як першу європейську країну на Шовковому шляху, а також стане суттєвим кроком на шляху реалізації потенціалу економічної співпраці з найбільшим світовим експортером, другою економікою світу, країною, що має найбільші в світі золотовалютні резерви й практично необмежені інвестиційні можливості;

- розвиток транзитного потенціалу та інтеграція України до міжнародної транспортної системи, що є однією з основних пріоритетів дій Уряду в середньостроковій перспективі. Для успішної реалізації цієї мети варто вживати заходів, спрямованих на розбудову власної інфраструктурної спроможності зокрема, через збільшення частки бюджетних видатків інвестиційного спрямування;

- розвиток експортного потенціалу українських виробників через переорієнтацію сировинної спрямованості економіки України на виробництво продукції зі значною часткою доданої вартості. Дана продукція має витримувати конкуренцію не тільки на вітчизняному, але й на світовому ринку;

- скорочення рівня безробіття в результаті проведення ряду заходів, зокрема: дослідження ринку праці щодо актуальності різних спеціальностей; створення нових робочих місць та підвищення доходів громадян шляхом відновлення роботи підприємств та стимулювання розвитку національного виробництва; розробку та впровадження протекціоністської політики захисту національних товаровиробників за умови лібералізації економічної політики.

1. Скрипниченко М.І. Комплекс моделей моніторингу ключових макробалансів в економіці України [Текст] / М.І. Скрипниченко, М.В. Кузубов Г.Ю. Яценко // *Формування ринкових відносин в Україні [збірник наукових праць]*. – 2016. – № 7 (182). – С. 57–65.

2. Указ Президента України «Про затвердження Річної національної програми співробітництва Україна-НАТО на 2016 р.» від 12.02.2016 № 45/2016 [Електронний ресурс]. – 2016. – Доступний з : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/45/2016>.

3. Яценко Г.Ю. Методи і моделі виявлення загрозливих економічних дисбалансів [Текст] / Г.Ю. Яценко // *Вісник Інституту економіки та прогнозування*. – 2015. – С. 67–74.



ЛНАУ



ЛНУ



Дивись

ширше ...



Побач

більше !!

Студентський аматорський театр «САД»

Діє при Релігійній Місії

«Центр студентського капеланства» ЛА УГКЦ

Засновник

о. Юрій Остапюк

Голова Релігійної Місії
«Центр студентського капеланства»
ЛА УГКЦ, капелан
НУ «Львівська політехніка»

Головний координатор

Ковальчук Наталія

Учасники:
близько 40 студентів
та випускників
львівських вишів

Режисер-постановник

Юлія Бондаренко

викладач кафедри
Менеджменту організацій,
Національний університет
«Львівська політехніка»

РЕПЕРТУАР:

«Андріївські вечорниці» (2014 р.)
«Різдвяна містерія» (2015-2017 рр.)
«О, думи мої, о, славо злая!» (2015 р.)
«І помер, і воскрес» (2015 р.)
Казки для дітей:
«Бременські музики» (2015 р.)
«Вінні-Пух» (2015 р.)

«Добрий пастир» (2015 р.)
«Дорога до Єрусалиму» (2016 р.)
«Блаженний Олексій Зарицький» (2016 р.)
«Голодомор» (2016 р.)
«Жіноча доля» (2017 р.)
«Материнство – це дар?» (2017 р.)

Щороку, у різдвяному часі, учасники театру вирушають на схід України, у прифронтові міста. Там «САД» несе радісну вістку військовим та місцевим жителям.

Театр бере активну участь у фестивалях та подорожує різними містами України

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВИ,
РЕГІОНІВ І ПІДПРИЄМСТВ:
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

**ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY,
REGIONS AND ENTERPRISES:
PROBLEMS AND PROSPECTS**

**Матеріали
II Міжнародної науково-практичної конференції
молодих учених**

18–19 травня 2017 р., Україна, м. Львів

Відповідальний за випуск – Кулиняк І. Я.

Один електронний оптичний диск CD-ROM.
Об'єм даних у мегабайтах 3,67 Мб.
Наклад 40 прим. Зам. 170740.

Видавець і виготівник: Видавництво Львівської політехніки
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4459 від 27.12.2012 р.

вул. Ф. Колесси, 4, Львів, 79013
тел. +380 32 2582146, факс +380 32 2582136
vlp.com.ua, ел. пошта: vmr@vlp.com.ua