

Міністерство освіти і науки України  
Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського  
Державна установа «Інститут економіки природокористування  
та сталого розвитку НАН України» (Україна)  
Гуманітарно-технічний університет  
м. Бельсько-Бяла (Польща)

**III МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ**

**«ГЛОБАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР:  
ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ»**

**27 квітня 2017 року**

**Миколаїв  
2017**

УДК 330.34(063)  
ББК 65.013.4я43  
Г 54

**Редакційна колегія:**

**Будак В.Д.** – член-кореспондент НАПН України, доктор технічних наук, професор, ректор Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського;

**Хвесик М.А.** – академік НААН України, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, директор ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України»;

**Agata Malak-Rawlikowska** – dr inż, Wydział Nauk Ekonomicznych Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego;

**Кіщак І.Т.** – доктор економічних наук, професор, декан факультету економіки Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського;

**Стройко Т.В.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського;

**Іртищева І.О.** – доктор економічних наук, професор кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського;

**Богославська А.В.** – доктор економічних наук, доцент кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського;

**Ткаліч Т.І.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського;

**Рехтета О.М.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та міжнародних економічних відносин МНУ імені В.О. Сухомлинського.

**Рецензенти:**

**Шапошников К.С.**, доктор економічних наук, професор, директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій;

**Клочник А.В.**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри публічного управління та адміністрування і міжнародної економіки Миколаївського аграрного університету.

*Рекомендовано рішенням наукової ради  
Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського  
(протокол № 8 від 27.06.2017 року)*

**Глобальний економічний простір: детермінанти розвитку.** Матеріали  
Г 54 III Міжнародної науково-практичної конференції (м. Миколаїв, 27 квітня 2017 р.). – Миколаїв :  
МНУ імені В.О. Сухомлинського, 2017. – 132 с.

ISBN 978-617-7326-23-5

У збірнику викладено матеріали доповідей учасників III Міжнародної науково-практичної конференції «Глобальний економічний простір: детермінанти розвитку», яка відбулася 27 квітня 2017 року (м. Миколаїв, МНУ імені В.О. Сухомлинського), в яких розглядаються питання розвитку національних економічних систем в умовах глобалізації, глобальних детермінантів розвитку міжнародної економіки, структурних трансформацій фінансових процесів в умовах глобалізації, стратегічних засад управління бізнес-організаціями в умовах посилення глобалізаційних процесів тощо.

УДК 330.34(063)  
ББК 65.013.4я43

# **СЕКЦІЯ 1. РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

**Буринська О.І.**

аспірантка кафедри економіки підприємства  
та управління персоналом  
Чернівецький національний університет  
імені Юрія Федьковича

## **НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ІДЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В АГРАРНИЙ СЕКТОР НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Людина задля можливості забезпечити власні потреби часто надмірно використовує ресурси, дані їй довкіллям, тим самим завдаючи неповоротної шкоди природній системі, в якій проживає. Академік В. Геєць зазначає, що ХХ століття вивело людство на нову орбіту й надало всій системі життєдіяльності на планеті потужний технологічний та енергетичний потенціал, але водночас багаторазово знизило пороги самозбереження й усталеності розвитку. Людство зобов'язане формувати соціально орієнтоване суспільство, покликане вивести планетарне співтовариство із соціальної та екологічної безвиході, гармонійно інтегруючи його у навколишнє природне середовище [1, с. 5-6]. Така розбалансованість спричиняє низку проблем, в першу чергу, екологічні. Окрім того, сучасні тенденції свідчать про кризові явища в економічній ситуації багатьох країн, що відображається на соціальному забезпеченні громадян. Комплекс даних проблем зумовив необхідність пошуку нової ідейної парадигми, якою стала концепція сталого розвитку. Вона націлена на формування таких економічних та суспільних взаємозв'язків, які б не чинили деструктивний вплив на довкілля і забезпечили соціальну стабільність. Ці виклики особливо актуальні для аграрного сектора національної економіки – такої сфери діяльності людини, яка тісно пов'язана з використанням природних ресурсів та потенціалу і має значний вплив на еколого-економічну систему. Наявність природних ресурсів, якість ґрунтів та кліматичні особливості країни здійснюють першочерговий вплив на ефективність господарської діяльності в аграрному секторі національної економіки. В свою чергу, ефективність діяльності аграрного сектора впливає на стан національної економіки держави загалом, що підкреслює значимість її збалансованого розвитку на засадах сталості. Концепція сталого розвитку включає в себе необхідність вирішення одвічного питання економічної думки: як забезпечити безмежні потреби суспільства при обмежених ресурсах довкілля. З цього випливає, що головним довгостроковим завданням сталого розвитку в аграрному секторі є забезпечення продуктової безпеки країни, екологізація виробництва сільськогосподарської продукції та забезпечення благополуччя громадян держави.

Особливістю сталого розвитку аграрного сектору є і те, що він займає значне місце в структурі природокористування країни, яке характеризується наступним:

- ресурси частково змінюють свій стан в процесі виробництва, а не вилучаються з природи;
- можливістю не тільки відновлення первинних властивостей ресурсів, але й значного покращання їх якостей;
- відсутністю великої кількості виробничих відходів в сільськогосподарській частині;
- результатом цього виду природокористування є забезпечення населення продуктами харчування [4, с. 114].

Проте враховуючи особливості природокористування в аграрному секторі є гостра необхідність сконцентрувати увагу на забезпеченні соціально-орієнтованого сталого розвитку. Так, економічна складова повинна розглядатися не як ціль, а засіб досягнення постулатів життєво необхідної концепції. Подолання кола цих проблем перебуває на початковій стадії і потребує як наукового супроводження, так і організаційного забезпечення.

Сталий розвиток аграрного сектора має визначати стратегію нового етапу аграрного й сільського розвитку в Україні та стати вагомим складовою національної ідеї суспільного прогресу. При забезпеченні розвитку на засадах сталості агросфера як соціоекономіко-екологічна система, розумно керована і регульована людиною так, щоб зростаючі потреби у продовольстві гармонійно поєднувалися зі збереженням і примноженням агроресурсного потенціалу цивілізаційного розвитку, може розглядатись як форма просування до ноосфери [2].

Для забезпечення сталого розвитку аграрного сектора економіки необхідним є:

- науково обґрунтувати і розробити систему моніторингу стану сільських територій на державному, регіональному та місцевому рівнях за екологічними, економічними та соціальними показниками їх розвитку: □
- розробити структуру індикаторних показників для здійснення контролю за станом сільських територій у розрізі сільських селищних рад, населених пунктів, особистих господарств; □
- на базі репрезентативних об'єктів розробити моделі сталого розвитку агросфери з урахуванням екологічних, економічних і соціальних показників зростання;
- для забезпечення комплексного проведення наукових досліджень з проблем сталого розвитку аграрного сектора економіки доцільно об'єднати роботу всіх наукових установ; □
- обґрунтувати і здійснювати науковий супровід інноваційних проектів розвитку аграрного сектора економіки [3, с. 6].

Від впровадження постулатів концепції сталого розвитку в аграрний сектор національної економіки на основі зрівноважених складових (економічної, соціальної та екологічної) очікуються позитивні зрушення в різних напрямках, а саме: формування продовольчої безпеки країни та зміцнення її експортного потенціалу з урахуванням вимог Світової Організації Торгівлі, підвищення

якості життя як сільського, так і міського населення, раціональне використання природних ресурсів, збереження екосистеми, тощо. Ефективність реалізації залежить від системності та єдності заходів на державному, регіональному і локальному рівнях.

### **Література:**

1. Геєць В. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В. Геєць; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К., 2009. – 864 с.
2. Попова О. Агросфера: соціоекономічний зміст і засади сталого розвитку / О. Попова // Економіка України. – 2012. – № 5. – С. 73-84.
3. Фурдичко О. Сталий розвиток аграрного сектора економіки на засадах раціонального природокористування / О. Фурдичко // ЕКОНОМІСТ. – 2010. – № 10. – С. 6-8.
4. Ярмоленко Ю. Особливості сталого розвитку аграрного сектору економіки України / Ю. Ярмоленко // Економіка та держава. – 2015. – № 11. – С. 112-115.

**Гарасюк О.М.**

студентка

Науковий керівник: **Краснікова Н.О.**

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів,

заступник декана з міжнародного співробітництва

Дніпропетровський національний університет

імені Олеся Гончара

## **ЕВОЛЮЦІЯ ЗАКУПІВЕЛЬ ШЛЯХОМ ПЕРЕВЕДЕННЯ В ЕЛЕКТРОННИЙ ФОРМАТ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ**

Процес глобалізації – це процес розповсюдження інформаційних технологій, продуктів і систем у всьому світі, несе за собою економічну і культурну інтеграцію. Так, це можливість подальшого прогресу за умови розвитку глобального інформаційного суспільства.

Основними характерними ознаками глобалізації є: розширення торгівлі та її лібералізація; інтернаціоналізація обігу капіталу та усунення перешкод для його руху; глибокі зміни у фінансовій сфері, яка більше, ніж інші форми співробітництва, відчуває наслідки електронної революції; розширення діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК) та їх зростаюча експансія; переважна орієнтація попиту на світовий ринок; утворення міжнародних фінансових інститутів [1].

Сьогодні на світовому ринку відбуваються зміни глобальної ринкової структури. Так, процес глобалізації ринку, який проходить у двох зустрічних напрямках. З одного боку, глобалізація відбувається у сфері пропозиції, з іншого – у сфері попиту. Глобалізація у сфері пропозиції проявляється в інтеграції планування і співпраці підприємств на світовому ринку з метою протистояння іншим глобальним конкурентам. Натомість глобалізація конкуренції у сфері попиту проявляється в гомогенізації останнього. Прогресуючу гомогенізацію попиту можна продемонструвати на прикладі розвитку ряду товарних ринків, зокрема ринку державних закупівель, продуктів харчування швидкого приготування, косметичних товарів. Зростання конкуренції на європейському ринку призводить до постійного підвищення попиту на уніфіковану та стандартну продукцію [3, с. 556].

Якісне проведення процедур державних закупівель та як наслідок якісна торгівля товарами, роботами та послугами можна віднести до глобалізації економічних систем.

До недавнього часу в Україні працювала нормативно-правова та інституційна база, що регулювала «паперові» процедури державних закупівель. Однак, як свідчить практика, формальна відповідність українського законодавства не гарантувала прозорих, ефективних і справедливих процедур закупівель, а також не сприяла вирішенню найголовнішої проблеми у сфері державних закупівель – викоріненню системної корупції. У зв'язку з цим Україною був взятий курс на реформування державних закупівель шляхом запровадження, в тому числі, системи електронних торгів [4].

Повний перехід на електронний формат державних закупівель було затверджено Законом України від 25.12.2015 р. № 922-VIII «Про публічні закупівлі» (далі – Закон № 922). Це системний документ, який закріплює правові засади реформи сфери державних закупівель – нові правила гри, які дозволять знизити корупційні ризики до мінімуму. Запроваджені реформи створюватимуть конкурентне середовище, запобігатимуть виявам корупції та розвиватимуть добросовісну співпрацю. Ключові положення означеного Закону були сформульовані на базі результатів роботи пілоту електронної системи державних закупівель Prozorro за адресою в мережі Інтернет: [www.prozorro.gov.ua](http://www.prozorro.gov.ua). При цьому відповідальним за забезпечення функціонування та наповнення веб-порталу було визначено «Зовнішторгвидав України» (нині ДП «Прозорро») [2].

Термін «державні закупівлі» у свідомості українців певним чином асоціюється з корупцією і нажаль, небезпідставно. Найбільша частина корупційних дій, на думку фахівців, припадає саме на державні закупівлі. Хвороба ця властива не лише Україні, існує вона здавен, проте у багатьох країнах світу її досить успішно долають. Один із шляхів – зробити процес закупівель максимально прозорим, віддавши перевагу електронному формату [5].

Електронна система закупівель побудована таким чином, що ні держава, ні адміністратор системи не можуть здійснювати вплив на учасників процедури закупівлі та будь-яким чином відсіювати їх.

В свою чергу п. 3 ст. 1 Закону № 922 закріплено, що веб-портал Уповноваженого органу – це інформаційно-телекомунікаційна система, до складу якої входять модуль електронного аукціону і база даних, та який є частиною електронної системи закупівель та забезпечує створення, зберігання та оприлюднення всієї інформації про закупівлі, проведення електронного аукціону, автоматичний обмін інформацією і документами та користування сервісами з автоматичним обміном інформацією, доступ до якого здійснюється за допомогою мережі Інтернет. Забезпечення функціонування веб-порталу Уповноваженого органу здійснюється у тому числі за рахунок надання авторизованим електронним майданчикам платного доступу до модуля електронного аукціону та бази даних. Порядок надання доступу та розмір плати встановлюються Кабінетом Міністрів України [4].

Не можна дублювати одну й ту саму закупівлю одночасно на декількох майданчиках. Закупівлю необхідно починати й завершувати на одному й тому самому майданчику.

Права та обов'язки операторів авторизованих електронних майданчиків визначені у п. 8 Порядку функціонування електронної системи закупівель та проведення авторизації електронних майданчиків, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 24 лютого 2016 р. № 166 і передбачають, зокрема, що оператор майданчика може надавати послуги замовникам та/або учасникам відповідно до рівня акредитації майданчика (їх чотири і вони перелічені у п. 12 цього Порядку).

Оператор повинен забезпечувати на безоплатній основі рівний доступ усім користувачам до інформації про закупівлі, включаючи надання можливості спостерігати за перебігом аукціону в інтерактивному режимі реального часу, інформаційну підтримку, зокрема ознайомлення з переліком замовників, інформацією про процедури закупівлі, точне визначення часу та дати подання і зміни будь-яких документів, які підлягають оприлюдненню.

Оператор, крім іншого, має на безоплатній основі забезпечувати замовникам:

- 1) рівний доступ до організації закупівель;
- 2) підтвердження особи користувача за допомогою електронного цифрового підпису під час розміщення документів в електронній системі закупівель;
- 3) автоматичну реєстрацію усіх дій користувачів на електронному майданчику у спеціальному журналі подій;
- 4) перевірку достовірності своїх реєстраційних даних, що надаються під час реєстрації в електронній системі закупівель, українською та англійською мовами та у разі зміни таких даних;
- 5) можливість вчинення усіх необхідних дій для проведення процедури закупівлі та виконання інших вимог, встановлених у Законі № 922;
- 6) надіслання повідомлень замовнику та відображення їх у його кабінеті на авторизованому електронному майданчику;
- 7) надання можливості замовнику управляти документами, які були створені на одному авторизованому електронному майданчику, у разі перереєстрації замовника на іншому авторизованому електронному майданчику.

Система Prozorro – це розташована на сервері база даних, до якої не можна підключитися напряму, а лише через один з авторизованих електронних майданчиків, які мають до неї доступ. Слід також зважати, що всі дії, визначені Законом № 922, що передбачають оприлюднення та розміщення інформації, подачу пропозицій, скарг та інше на веб-порталі Уповноваженого органу, мають здійснюватися користувачами саме через авторизовані електронні майданчики.

Закупівлі до 200 тис. грн. на рік для товарів (1,5 млн. грн. для робіт) вважаються допороговими.

Для замовників, які здійснюють діяльність в особливих сферах господарювання, пороги складають: 1 млн грн. – для товарів та послуг, 5 млн грн. – для робіт.

На допорогові закупівлі не поширюються вимоги Закону № 922 щодо пакету документів та строків проведення процедури закупівлі.

Строки закупівлі та вимоги до пакету документів замовники формують самостійно, виходячи з власних потреб.

Проведення допорогових закупівель регулюється Законом № 922 та регламентується Порядком здійснення допорогових закупівель.

Щоправда, згідно із Законом № 922 замовники (за умови, що вартість предмета закупівлі дорівнює або перевищує 50 тис. грн. і є меншою від означеної вище вартості товарів, робіт та послуг) можуть або проводити допорогову закупівлю через Prozorro, або оприлюднити в системі звіт про укладені договори.

Світовий досвід, глобальні процеси комп'ютеризації і переходу в електронну площину всіх форм комунікацій подають чіткі сигнали про неминучість зростання ефективності системи закупівель в Україні від її переходу в електронний формат [5].

### **Література:**

1. <https://uk.wikipedia.org>
2. Крикавський Є. В., Чухрай Н. І. Логістична концепція європейської інтеграції економіки України // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Випуск XXIV НАН України. – Львів: Інститут регіональних досліджень. – 2001. – С. 556.
3. <https://buhgalter.com.ua>
4. Всеукраїнський науково-практичний журнал «Фінансовий контроль». – 2016. – №5. – С. 10-12.
5. Всеукраїнський науково-практичний журнал «Фінансовий контроль». – 2016. – №10. – С. 16-18.



**Гаценко Л.В.**  
аспірант кафедри бізнес-логістики  
та транспортних технологій на водному транспорті  
Київська державна академія водного транспорту  
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

## **СТРАТЕГІЯ ТОВ СП «НІБУЛОН» ТА ВНЕСОК ПІДПРИЄМСТВА В РОЗБУДОВУ ВНУТРІШНЬОГО ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Нині є актуальною проблема глобалізації єдиної транспортної системи. Географічне та геополітичне становище України обумовлює необхідність ґрунтовного вивчення й дослідження питання потенціалу транспортного комплексу, зокрема внутрішнього водного транспорту (далі – ВВТ).

Стратегічні напрямки розвитку ВВТ в Україні визначено в Стратегічному плані розвитку річкового транспорту на період до 2020 року [1], зокрема це:

1) інтеграція внутрішнього водного транспорту до європейських ВВШ, створення регуляторного органу та транспорту;

2) розробка та прийняття плану входження українських ВВШ, зокрема, ділянок річок Дніпро і Дунай, в систему транс'європейської транспортної мережі TEN-T та розширення мережі мультимодальних перевезень суднами типу «ріка – море»;

3) прийняття Верховною Радою України закону України «Про внутрішній водний транспорт України»;

4) визначення пріоритетної номенклатури вантажів для перевезення річковим транспортом;

5) удосконалення Річкової інформаційної служби;

6) підвищення рівня освіти та кваліфікації фахівців судноплавної та портової галузі;

7) організація інформаційної та громадської підтримки відродження річкового судноплавства в Україні.

Зважаючи на вищезазначене, вважаємо за необхідне дослідити стратегію діяльності та внесок у розбудову ВВТ України однієї з українських компаній, яка характеризується як лідер щодо кількості та технологій організації перевезень водним транспортом.

Товариство з обмеженою відповідальністю сільськогосподарське підприємство «Нібулон» (далі – «Нібулон», компанія) на сьогодні належить до тих підприємств сфери агропромислового комплексу та сфери водного транспорту, які надзвичайно динамічно розвиваються. Так, за версією Forbes Україна [2], «Нібулон» займає 42 місце в рейтингу «200 найбільших компаній України» (2014 рік), а власник компанії Олексій Вадатурський у рейтингу «100 найбагатших-2016» – сьоме місце, його статок за рік збільшився на 50% та оцінюється в 840 млн. доларів.

Компанія має чітку стратегію розвитку, головними складовими якої є підвищення ефективності та забезпечення конкурентоспроможності на

найближчі 5-10 років. Розглянемо, як реалізує цю стратегію «Нібулон» і який внесок компанії в розбудову ВВТ України на основі матеріалів сайту компанії «Нібулон» [3] та інших інформаційних джерел.

За словами лідера компанії «Нібулон» Олексія Вадатурського [3], нині компанія є однією з найбільших виробників та експортерів сільськогосподарської продукції. У 2016 році компанія встановила рекорд зі збору зернових – понад 340 тис. тонн, це найкращий результат за всю історію компанії. «Нібулон» обробляє землі в 9 областях, також для обробки полів збудовано 22 машинно-тракторні станції. Водночас компанія сьогодні є найбільшим експортером зерна, у 2016 році відправлено за кордон 4,66 млн. тонн, тобто кожна 9 тонна зерна, продана на експорт, – компанії «Нібулон». Географія поставок – 64 країни по всьому світу, у тому числі Єгипет, Саудівська Аравія, Іспанія, Індонезія тощо. Такі рекордні показники обумовлені як ефективною та злагодженою роботою спеціалістів компанії, так і активним нарощуванням власного вантажного флоту. Керівництво компанії «Нібулон» впевнено, що Україна має великий потенціал для переорієнтації власної логістичної інфраструктури на більш ефективний вид транспорту – водні перевезення.

Цими досягненнями внесок компанії в розвиток агропромислового комплексу України не обмежується. Адже з метою забезпечення такого значного експортного потоку створено велику мережу зі зберігання зерна – 24 сучасні елеваторні комплекси та перевантажувальні термінали вздовж Дніпра, Південного Бугу, які дозволяють одночасно зберігати близько 2 млн. тонн зерна. У компанії є власний перевантажувальний термінал в Миколаєві потужністю 5 млн. тонн.

«Нібулон» характеризується ефективною інвестиційною діяльністю, при цьому інвестиційні проекти реалізуються за допомогою двосторонньої співпраці компанії з міжнародними фінансовими інститутами. За весь час свого існування компанія інвестувала в економіку України більше 1,6 млрд. дол. США. За власний рахунок та власними технічними засобами компанія «Нібулон» провела днопоглиблювальні роботи на річці Південний Буг, що є надзвичайно важливим для підвищення безпеки судноплавства в Україні. Також у планах керівництва компанії зробити з річки Дніпро другу Міссісіпі та вкласти в цей проект 300 млн. дол. Проект спочатку реалізовувався з Європейським банком реконструкції та розвитку, а нині продовжено активно його реалізовувати з Європейським інвестиційним банком, з яким підписано в грудні 2016 року кредитну угоду на 71 млн. євро. Вперше за 25 років таку угоду підписано з приватною українською компанією. Реалізація проекту розрахована на 2-3 роки, протягом яких «Нібулон» планує створити більш сучасну та широку систему зберігання та транспортування зерна. В цілому така співпраця дозволить інвестувати в економіку України близько 200 млн. дол. США. Згідно з проектом передбачено будівництво 10 елеваторів, у тому числі вздовж Дніпра та Південного Бугу, насичення українських річок сучасними транспортними плавзасобами, які будуть побудовані на реконструйованому суднобудівно-судноремонтному заводі в Миколаєві. У результаті реалізації цього проекту

обсяги перевезень флотом компанії зростуть вдвічі, буде створено близько 1200 додаткових робочих місць у компанії «Нібулон» тощо.

Компанія «Нібулон» має власний вантажний флот, який налічує 38 несамохідних суден; 6 збудованих буксирів проекту POSS-115, 3 збудовані буксири проекту 121 та 3 придбані буксири; сучасний земснаряд виробництва Фінляндії «Watermaster Classic IV»; самохідний плавучий кран «Святий Миколай» та несамохідний плавучий кран «Нібулонівець»; 3 швидкісні пасажирські судна. Флот є стовідсотково українським, адже судна спроектовані українськими конструкторськими бюро, виготовлені з української сталі та ходять під українським прапором. Для будівництва флоту залучено низку підприємств з інших галузей економіки України. Відтак компанія є одним із вітчизняних лідерів з нарощування тоннажу та оновлення флоту в Україні.

Завдяки власному флоту сьогодні компанія успішно здійснює водні перевезення в Миколаївській, Черкаській, Запорізькій, Полтавській, Київській та Херсонській областях. Розвиток власного флоту нерозривно пов'язаний з інвестиційним проектом компанії у частині зведення мережі перевантажувальних терміналів, а нині збудовано 8 річкових перевантажувальних терміналів у 6 областях. Зокрема, розташування терміналу філії «Козацька» у Херсонській області (нижче Каховського шлюзу) надає можливість здійснювати перевезення водним транспортом майже цілий рік. Цей термінал займає 2 місце щодо близькості виходу до Чорного моря серед перевантажувальних терміналів компанії.

До весни компанія планує відновити інфраструктуру Південного Бугу і почати пасажирські перевезення до Вознесенська Миколаївської області, як повідомив генеральний директор «Нібулона» Олексій Вадатурський. Флот компанії поповнили вже два судна на підводних крилах типу «Восход», які отримали ім'я «Нібулон-Експрес» та пройшли передексплуатаційні випробування. Судно місткістю 79 людей розвиває швидкість 65 км/год, дальність плавання 500 км, час автономної роботи до 7 годин. За словами Вадатурського, до літа 2017 року компанія має намір поповнити флот ще п'ятьма «ракетами» і таким чином забезпечити маршрути між Києвом і Каневом, Черкасами та Чигирином, а також між Миколаєвом, Очаковом, Херсоном, залізним портом, Кінбурзької косою, Вознесенськом, Новою Одесою [4]. Це вже далеко не перший проект «Нібулона», який має велике соціальне значення.

Отже, ТОВ СП «Нібулон» за роки своєї діяльності відзначилося ефективною виробничо-господарською та інвестиційною діяльністю, при цьому ставши лідером аграрного ринку та провідною компанією на ринку українського суднобудування. На думку керівництва компанії та експертів, збільшення економічного ефекту компанії за рахунок будівництва нового флоту, нарощування обсягів перевезень, активної інвестиційної діяльності тощо виходить за межі інтересів самої компанії та сприяє розбудові ВВТ України в умовах глобалізації.

### **Література:**

1. Стратегічний план розвитку річкового транспорту на період до 2020 року. Проект [Електронний ресурс]. – [Режим доступу]: <http://mtu.gov.ua/projects/40/>
2. Сайт Forbes Україна [Електронний ресурс]. – [Режим доступу]: <http://forbes.net.ua>
3. Сайт компанії «Нібулон» [Електронний ресурс]. – [Режим доступу]: <http://www.nibulon.com>
4. «Нібулон» відновлює річкові перевезення з Києва та Миколаєва на легендарних «ракетах» [Електронний ресурс]. – [Режим доступу]: <http://www.depo.ua/ukr/life/-nibulon-vidnovlyue-richkovi-perevezennya-z-kieva-ta-mikolaeva-17112016142900>

**Голодова І.П.**

студентка

Харківський торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету

### **ОРГАНІЗАЦІЯ ТА АНАЛІЗ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВ**

«Безготівкові розрахунки суб'єктів підприємництва між собою легко можна уявити як невидимі потоки, які пронизують економіку будь-якої країни. Без цих потоків вона мертва. Найменший збій налагодженого механізму безготівкових розрахунків катастрофічний, тому держава (і в особі законодавства, і в особі Національного банку України) створило величезну нормативну базу для їх нормального здійснення, яка постійно поповнюється, оскільки з року в рік різноманітність форм безготівкових розрахунків збільшується. Зростає також кількість суб'єктів цих розрахунків, адже «безнал» набагато зручніше, ніж розрахунки за готівку, адже для звичайних громадян».

Організація бухгалтерського обліку грошових коштів та їх своєчасне й повне висвітлення є досить трудомістким і водночас ризикованим процесом, оскільки навіть одна помилка може стати причиною багатьох порушень і неточностей, що вплине на господарський процес та інформацію про фінансово-майновий стан підприємства. Мета дослідження полягає в огляді проблемних моментів організації бухгалтерського обліку грошових коштів та наданні пропозицій їх вирішення. Відповідно до цього визначимо завдання, які полягають в удосконаленні аналітичного обліку, документування та внутрішньої звітності, що у свою чергу вплине на покращення діяльності підприємств загалом. Обґрунтовано, що результат діяльності будь-якого підприємства безпосередньо залежить від ефективної роботи підприємства, а особливо від вирішення проблем, пов'язаних з обліком грошових коштів, які є складовою діяльності підприємства. Ефективність організації обліку грошових коштів забезпечить раціональний розподіл та використання грошових коштів, а тим самим успішну фінансову

діяльність підприємства. Ключові слова: грошові кошти, бухгалтерський облік, безготівкові розрахунки, організація обліку, рахунки.

Банки – необхідна складова сучасного грошового господарства. Вони створюють основу ринкового механізму, за допомогою якого функціонує економіка держави. Комерційні банки мають регулювати рух всіх грошових потоків, в першу чергу безготівкових, сприяти забезпеченню найбільш раціонального використання фінансових ресурсів суспільства та переливу капіталу в ті галузі господарства країни, де віддача вкладених коштів буде максимальною.

Організація платіжного обороту – одна з традиційних сфер банківських послуг, яка повинна відповідати конкретним вимогам, що обумовлені інтересами розвитку економіки. Головна з них – забезпечувати своєчасне отримання кожним підприємством коштів за поставлену ним продукцію та надані послуги, чим сприятиме прискоренню обігу оборотних коштів в розрахунках.

Успішне проведення ринкових реформ в Україні неможливе без підвищення ефективності управління діяльністю банків. Тому важлива роль відводиться аналізу безготівкового обігу, без якого не відбудеться нормальне функціонування будь-якого підприємства і країни в цілому.

Ефективний розвиток та надійність банківської системи України в сучасних економічних умовах залежить від рівня аналітичної роботи в комерційному банку, яка дозволила б давати реальну та всебічну оцінку досягненим результатам їх діяльності, виявляти сильні та слабкі сторони, визначати конкретні шляхи рішення проблем, які виникають.

Актуальність теми обумовлюється необхідністю швидких, якісних та безперервних розрахунків, як між окремими підприємствами країни, так і між різними державами. Зрозуміло, що ці розрахунки не можуть проводитися готівкою, не тільки тому, що це не практично, але й тому, що безготівкові розрахунки – це ефективно, надійно, зручно. Розумна організація безготівкового обігу – це запорука надійної і безперебійної роботи будь-якого підприємства чи фірми. Тепер стає дуже важливим правильне обрання банку, в якому матиме обслуговуватися підприємство, це доводить актуальність обраної теми і необхідність проведення аналізу даного напрямку діяльності банків з метою визначення недоліків, та шляхів їх подолання, і відкриття переваг при безготівкових розрахунках.

В роботі розглядаються питання складу платіжного обороту, особливості функціонування різних видів розрахунків.

Об'єктом дослідження є процес розвитку безготівкових розрахунків в Україні. Розглянуті особливості безготівкових розрахунків в ЗЕД.

### **Література:**

1. М.К. Букина «Деньги, банки, валюта» ( популярный очерк).
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1996. – С. 432. – Ил.

3. Финансы: Учебное пособие // Под ред. проф. Ковалевой А.М. – М.: Финансы и статистика. 1997. – С. 336.

4. Банковские операции. // Часть II. // Учетно-ссудные операции и агентские услуги. // Учебное пособие. // Под ред. Лаврушина О.И. – М.: ИНФРА-М, 1996. – С. 208.

5. Татьяна Сушальская. Безналичные расчеты: правовая природа и учетная специфика: сборник систематизированного законодательства/ сост. Т.Е. Сушальская; учред. ЧАО «Блиц-Информ». – К: Блиц-Информ, 2015. – Вып. 3. – 192 с.

**Зінченко О.А.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту та туристичного бізнесу

**Доротюк Ю.М.**

студентка  
Дніпровський національний університет  
імені Олеся Гончара  
м. Дніпро, Україна

## **ГЛОБАЛІЗАЦІЯ В МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ**

Глобалізація може розглядатися як загальне розширення та поглиблення процесів міжнародного інвестування, виробництва, постачання та збуту, фінансів, науково-технічного прогресу й освіти. Вона охоплює всі сфери суспільного життя, у результаті чого соціально-економічний процес в одній країні стає складовою частиною міжнародного або світового процесу. У літературі домінує уявлення про глобалізацію як про поширення економічних, політичних і культурних процесів за межі держав і формування на цій основі нової цілісності світового простору. Процеси глобалізації проявляються у всіх сферах людської діяльності, визначають поступове формування глобального економічного простору. Таким чином, зменшується ймовірність збереження самостійності національних економік.

Актуальність теми дослідження полягає в тому, що кожна держава є суб'єктом напрямку діяльності транснаціональних фінансових структур, зовнішніх кордонів, стратегії та пріоритетів міжнародних організацій та інститутів. У сучасній науковій літературі немає відповідей на низку питань, які виникають у зв'язку з глобалізацією, а увага авторів зосереджена на економічній і культурній складовій глобалізації, тому актуальність визначається не тільки необхідністю поглиблення теоретичних знань досліджуваного явища та систематизації наукових досягнень з соціальної та географічної позиції, але і практичну значимість проблеми.

Мета дослідження – розкрити сутність, основні етапи глобалізації і вплив глобалізації на економічні процеси всередині країни.

Предмет дослідження – глобалізаційні процеси в світі. Об'єктом дослідження є сучасні міжнародні економічні відносини в умовах глобалізації.

Глобалізація міжнародних відносин – це посилення взаємозалежності і взаємовпливу різних сфер суспільного життя і діяльності в галузі міжнародних відносин. Це стосується практично всіх сфер суспільного життя, включаючи економіку, політику, ідеологію, соціальну сферу, культуру, екологію, безпеку, спосіб життя, а також умови людського існування.

В основі глобалізації лежить розвиток глобальних ринків товарів, послуг, праці та капіталу. Цей процес характеризується посиленням руху коштів у найбільш прибуткових галузях національної економіки, швидкий розвиток фінансових ринків, які генерують сильні фінансові потоки, а загострення фінансового ринку інновацій та інноваційного процесу передбачає створення, розвиток і поширення інновацій.

Найбільш характерними рисами глобалізації в міжнародних економічних відносинах є зростання міжнародної торгівлі та інвестицій, лібералізація і дерегулювання потоків капіталу, відчутне зростання ролі транснаціональних корпорацій в міжнародних економічних процесах, загострення глобальної конкуренції, поява систем глобального, стратегічного менеджменту і посилення ролі інформаційно-комунікаційних технологій для економічного розвитку.

Глобалізація має позитивні і негативні наслідки. Позитивні наслідки включають підвищення продуктивності праці в результаті раціоналізації виробництва, надзвичайно високі темпи зростання прямих іноземних інвестицій, спрямування потоків капіталу в країни, що розвиваються, особливо ті, які потребують фінансових ресурсів, інтенсивний розвиток науково-технічного прогресу, створення транснаціональних корпорацій та інших різних альянсів.

До негативних наслідків належать втрата конкурентної переваги за рахунок зростання відкритості ринку, відтік капіталу і робочої сили з галузей, пов'язаних з експортом, бюджет ТНК перевищує бюджет деяких країн, зниження державного суверенітету як атрибуту влади, та ін.

Таким чином, можна зробити висновок, що однією з головних особливостей поведінки країн в умовах глобалізації та основною закономірністю розвитку суспільно-політичних відносин на глобальному рівні в цілому є той факт, що міжнародні відносини є не впорядкованими завдяки асиметрії у розвитку суб'єктів і нерівномірному розподілі ресурсів. Це зумовлює необхідність пошуку нових підходів до розробки стратегії інтеграції у світову економіку. Таким чином, зміна концепції зовнішньоекономічної стратегії повинна бути зосереджена на тому, щоб через очевидну взаємозалежність національної економіки і міжнародного економічного простору мати можливість органічно увійти в міжнародний поділ праці і максимізувати використання переваг інтеграції у світову економіку.

**Корнієць А.В.**  
студентка,  
Науковий керівник: **Рехтета О.М.**  
кандидат економічних наук  
кафедри економіки та міжнародних відносин  
Миколаївський національний університет  
імені В.О. Сухомлинського

## **АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПАТ «БАШТАНСЬКИЙ СИРЗАВОД»**

Зовнішньоекономічна діяльність є одним із найважливіших напрямків розвитку підприємництва. Завдяки їй забезпечується покриття потреб країн світового співтовариства у сировині, матеріалах, паливі, енергоносіях, машинах, обладнанні та устаткуванні, товарах широкого вжитку, послугах. Разом з тим зовнішньоекономічна діяльність є суттєвим джерелом валютних надходжень до державного бюджету. В сучасних ринкових умовах зовнішньоекономічна діяльність виступає невід'ємним напрямом підприємництва багатьох великих, середніх та малих фірм, які функціонують у промисловості, сільському господарстві, будівництві, зв'язку, на транспорті, у фінансовій сфері тощо.

Дослідження проблем зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів національної економіки, шляхів та методів їх розв'язання знайшли відображення в наукових працях відомих учених-економістів А. М. Візевич, М. І. Дідківського, І. В. Багрова, В. І. Губенка, О. Д. Гудзинського, А. М. Кандиби, В. В. Козика, Ю. П. Макогона, О. М. Онищенко, А. П. Румянцева, В. І. Топіхи, О. І. Яковлева та ін.

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ, який є основним нормативно-правовим документом у цій сфері, зовнішньоекономічна діяльність – 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 [1].

Отже, зовнішньоекономічна діяльність – це заснована на взаємовигідних економічних відносинах діяльність у галузі міжнародної торгівлі, руху капіталів, міграції робочої сили, передачі технологій. У всіх країнах, а особливо в країнах із перехідною економікою, де сталася широка лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, її державне регулювання є об'єктивною необхідністю. Таке регулювання спрямоване на забезпечення захисту інтересів країни та суб'єктів її зовнішньоекономічної діяльності, створення для останніх рівних можливостей розвивати всі види підприємницької діяльності та напрями використання доходів і здійснення інвестицій, на розвиток конкуренції та ліквідацію монополізму [4, с. 19].





**Рис. 1. Зовнішні фактори впливу господарської діяльності на зовнішньоекономічну діяльність підприємств**

На зовнішньоекономічну діяльність впливає багато зовнішніх факторів, тому її доцільно характеризувати в комплексі системи господарювання (див. рис. 1) [5, с. 41].

Елементами зовнішньоекономічної діяльності можуть бути прями і портфельні інвестиції, послуги, експортно-імпорتنі операції, товарні потоки, рух капіталу, інформаційні технології тощо.

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності залежить від ґрунтовності та правильності поетапного планування і попередньої підготовки до її проведення, а оцінка проводиться шляхом фінансового аналізу.

Результати проведеного дослідження у цьому напрямі надають можливість забезпечити підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства та посилити його конкурентні переваги на світовому ринку.

Проблема визначення економічної ефективності ЗЕД підприємства пов'язана з визначенням відповідного критерію ефективності і формуванням системи показників. Визначення загальної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства вимагає врахування багатьох чинників. Можна розробити показники ефективності використання для кожного виду ресурсів або спільно для всіх ресурсів.

Оцінка ефективності проводиться з певною метою (оцінювання розвитку бізнесу, оцінювання доцільності інвестування капіталу) для конкретних споживачів такої інформації (власники підприємства, менеджери, інший

персонал), на певному рівні в межах підприємства (можна оцінювати ефективність діяльності підприємства в цілому, а можна – ефективність використання окремих груп його активів), на підприємствах різних розмірів та організаційно-правових форм.

Досліджуване нами підприємство ПАТ «Баштанський сирзавод» входить до складу Холдингу «Молочний Альянс» (Київ, Україна) – групу компаній, що поєднує в собі потужні підприємства з переробки молока і популярні молочні та сирні бренди. Продукція заводів Холдингу «Молочний Альянс» шанована по всій Україні і поза її межами, а торгівельні марки є лідерами у своїх галузях.

Позитивними змінами в діяльності ПАТ «Баштанський сирзавод» є: збільшення середньорічної вартості активів, збільшення середньорічної вартості основних засобів, збільшення середньорічної вартості власного капіталу. Негативними є: зменшення виручки, зменшення фонду оплати праці, скорочення штату підприємства, зменшення прибутку, погіршення фондівіддачі, погіршення продуктивності праці, зменшення заробітної плати працівників, зменшення рентабельності продукції, зменшення рентабельності активів.

Проаналізувавши зовнішньоторгову діяльність підприємства ПАТ «Баштанський сирзавод» нами було зазначено, що підприємство займається імпортом та експортом. ПАТ «Баштанський сирзавод» імпортує сичужні ферменти, витяжки й підсилювачі кольору. Експорт підприємства представлений торгівлею твердих, плавлених сирів й масла в зарубіжні країни. Також можна сказати, що робота здійснюється сумлінно та згідно встановлених норм. Але при розширенні зовнішньоекономічної діяльності підприємства, на нашу думку, треба більш чітко організувати зовнішньоекономічний відділ, в якому працюватимуть декілька спеціалістів з питань ЗЕД.

В результаті проведення кореляційно-регресійного аналізу можемо запропонувати наступні рекомендації для збільшення обсягу прибутку від експортних операцій, як основної результативної ознаки роботи ПАТ «Баштанський сирзавод», а саме: необхідно переоцінити основні засоби з метою забезпечення їх відтворення, а також збільшити чисельність виробничого персоналу підприємства.

На сучасному етапі багато українських підприємств активно беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності. Проте ефективність зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств ще доволі низька. Це свідчить про відсутність чіткої зовнішньоторгової політики, слабкі канали збуту, недостатній досвід роботи на зовнішньому ринку, прагнення до швидкої віддачі шляхом продажу продукції, яка не потребує особливих зусиль з її просування.

Окреслене коло проблем вимагає від керівників вітчизняних підприємств відповідних дій з удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності.

Шляхами поступового вдосконалення зовнішньоекономічної стратегії вітчизняних підприємств можуть бути [2; 3]:

1) формування і розвиток нових зв'язків, побудованих на спільному використанні прогресивних технологій та технічних рішень;

2) розвиток кооперації у виробництві технічно складних і капіталомістких виробів, орієнтованої на реалізацію продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках;

3) підвищення конкурентоспроможності основних товарів українського експорту (машинобудівна продукція, продукція агропромислового та хімічного комплексу, продукція металургії) з метою збереження традиційних ринків збуту;

4) створення на взаємовигідних умовах транснаціональних і міжнаціональних корпорацій у пріоритетних галузях, сферах і видах виробництва та експорту;

5) сприяння на вигідних для інтересів держави умовах експорту українського капіталу в формі прямого інвестування гірничовидобувних підприємств держав СНД або концесійного освоєння родовищ корисних копалин.

Державна підтримка експорту підприємств повинна передбачати більш активне та чітке застосування найважливіших економічних, правових і адміністративних важелів, спрямованих на пріоритетний розвиток зовнішньоекономічної сфери.

Втілення в життя вищезапропонованих заходів, без сумніву значно покращить якість роботи підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Результати дослідження дають можливість прийти до висновку, що ПАТ «Баштанський сирзавод», щодня стикається як із внутрішніми, так із зовнішніми ризиками. Основними з них є господарські ризики, а саме: ресурсний, виробничий та ризик у сфері збуту готової продукції. Проведений детальний аналіз факторів ризику дав можливість виділити основні наслідки їх настання та показати взаємодію ризиків, що призводить до неефективної діяльності молокопереробних підприємств та зниження конкурентоспроможності.

Але не дивлячись на значну кількість ризиків у діяльності ПАТ «Баштанський сирзавод», керівники й менеджери повинні вміти правильно оцінити ступінь їх настання, можливі наслідки для підприємства та вміти розробити заходи з мінімізації їх впливу. Все це свідчить про необхідність впровадження системи управління ризиками на підприємстві для їх прогнозування та розробки відповідних заходів реагування на зміни зовнішнього середовища.

### **Література:**

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-ХІІ (з наступними змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>

2. Бодров В.Г. Трансформація економічних систем: концепції, моделі, механізми регулювання та управління: Монографія / В.Г. Бодров. – К.: Вид-во УАДУ, 2007. – 104 с.

3. Державне регулювання економіки / І. Михасюк, А. Мельник, М. Крупка, З. Залова; За ред. проф. І.Р. Михасюка; Львів, нац. ун-т ім. І. Франка. – К.: ЦНЛ, 2005. – 592 с.

4. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навчальний посібник / М.І. Дідківський. – К.: Знання, 2006. – 462 с.
5. Кузьмін О.Є. Економіка зарубіжних країн: Навчальний посібник / О.Є. Кузьмін, Л.І. Чернобай, А.О. Босак, М.В. Кізло. – Л.: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. – 408 с.

**Куслій В.О.**

аспірант кафедри обліку і аудиту  
Житомирський державний технологічний університет

## **ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ**

Відповідно до вітчизняного законодавства, механізм визначення чистих фінансових результатів включає визначення проміжних показників, що характеризують діяльність суб'єкта господарювання, а саме: валового прибутку / збитку, фінансового результату від операційної діяльності та фінансового результату до оподаткування.

Натомість, як зазначає М.Р. Лучко та І.Д. Бенько [2, с. 164] «визначення фінансових результатів на французьких підприємствах відбувається двома способами за даними фінансової бухгалтерії:

а) лінійним, коли зіставляється випуск товарів із минулими витратами та відображається новостворена вартість загальною сумою з наступною її деталізацією;

б) у вигляді бухгалтерського рахунку в дебеті відображається споживання підприємства, тобто витрати, а в кредиті – випуск продукції, тобто реалізація».

Тобто, за лінійним способом, по суті визначається валовий прибуток, а за наступним варіантом – результат діяльності підприємства.

Зокрема, «у Загальному Плані рахунків Франції 1982 р. результат визначався за трьома видами діяльності: поточною, фінансовою та екстраординарною» [2, с. 165].

Таким чином, в Франції, фінансовий результат визначається як співвідношення доходів поточної, фінансової та надзвичайної діяльності з витратами поточної, фінансової та надзвичайної діяльності. Як зазначає М.В. Патарідзе-Вишинська [3] «різниця між доходами і витратами визначається, як правило, в кінці звітної періоду (тижня, місяця, кварталу, півріччя, року) і оформляються у формі звіту про прибутки та збитки. Економічний взаємозв'язок між фінансовою і управлінською бухгалтеріями на французьких підприємствах здійснюється за допомогою спеціальних відображуваних рахунків, які призначені для відображення з фінансової в управлінську бухгалтерію залишків ресурсів на початок і кінець періоду, витрат і виручки від реалізації за певний період. В результаті бухгалтерія, що заснована на

використанні методу «затрати – випуск», використовує чотирьохкратний принцип відображення господарських операцій на рахунках» (табл. 1).

Таблиця 1

**Чотирьохкратний принцип відображення господарських операцій на рахунках у Франції [3]**

Класи рахунків	Результат діяльності
класи 1-5	± результат, що витікає зі змін майнового стану фірми;
класи 6-8	± результат, що визначається співвідношенням витрат та випуску;
клас 9, рахунок 90	± результат, що визначається у процесі відображення витрат з фінансової до управлінської бухгалтерії;
клас 9, рахунки 92-98	± результат, визначений по відповідних центрах відповідальності.

Тобто, у Франції, відповідно до даних, наведених в табл. 1., за планом рахунків Франції, визначають результат, що відображає зміну майнового стану, результат, що відображає співвідношення витрат та випуску, результат, що визначається в процесі відображення витрат з фінансового та управлінського обліку та результат, визначений по відповідних центрах відповідальності.

В свою чергу, М.Р. Лучко та І.Д. Бенько [2, с. 164] наголошують на тому, що «Німеччина має давні традиції бухгалтерської справи. З одного боку, на бухгалтерську справу мають вплив законодавчі органи, а з другого – в країні працюють високоосвічені спеціалісти з бухгалтерського обліку». Визначення фінансових результатів відповідно до німецької практики, наведено в табл. 2.

Отже, в Німеччині, на основі цільових доходів та витрат визначають цільовий фінансовий результат; на основі співвідношення нейтральних доходів та витрат визначають нейтральні фінансові результати; в свою чергу, на основі різниці додаткових виробничих доходів та витрат – вираховують додаткові фінансові результати. Іншими словами, якщо проводити паралель з вітчизняним механізмом визначення фінансових результатів, то цільові фінансові витрати – це витрати на створення продукції, тобто її собівартість, а цільові фінансові результати є аналогом вітчизняного валового фінансового результату. З іншими видами доходів, витрат та фінансових результатів є відмінності від вітчизняної практики.

На думку М.В. Патарідзе-Вишинська [3] за такою схемою «результат підприємницької діяльності визначається в фінансовому обліку до тих пір, поки в бухгалтерському обліку дійсно відображаються тільки доходи (нейтральні доходи + цільові доходи) та витрати (нейтральні витрати + цільові витрати), проблеми не виникне. Якщо ж в цій системі бухгалтерського обліку необхідно визначити і результат виробничої діяльності, то поряд з відображенням цільових доходів і цільових витрат (основні виробничі доходи та основні витрати) також відображають додаткові виробничі доходи та витрати».

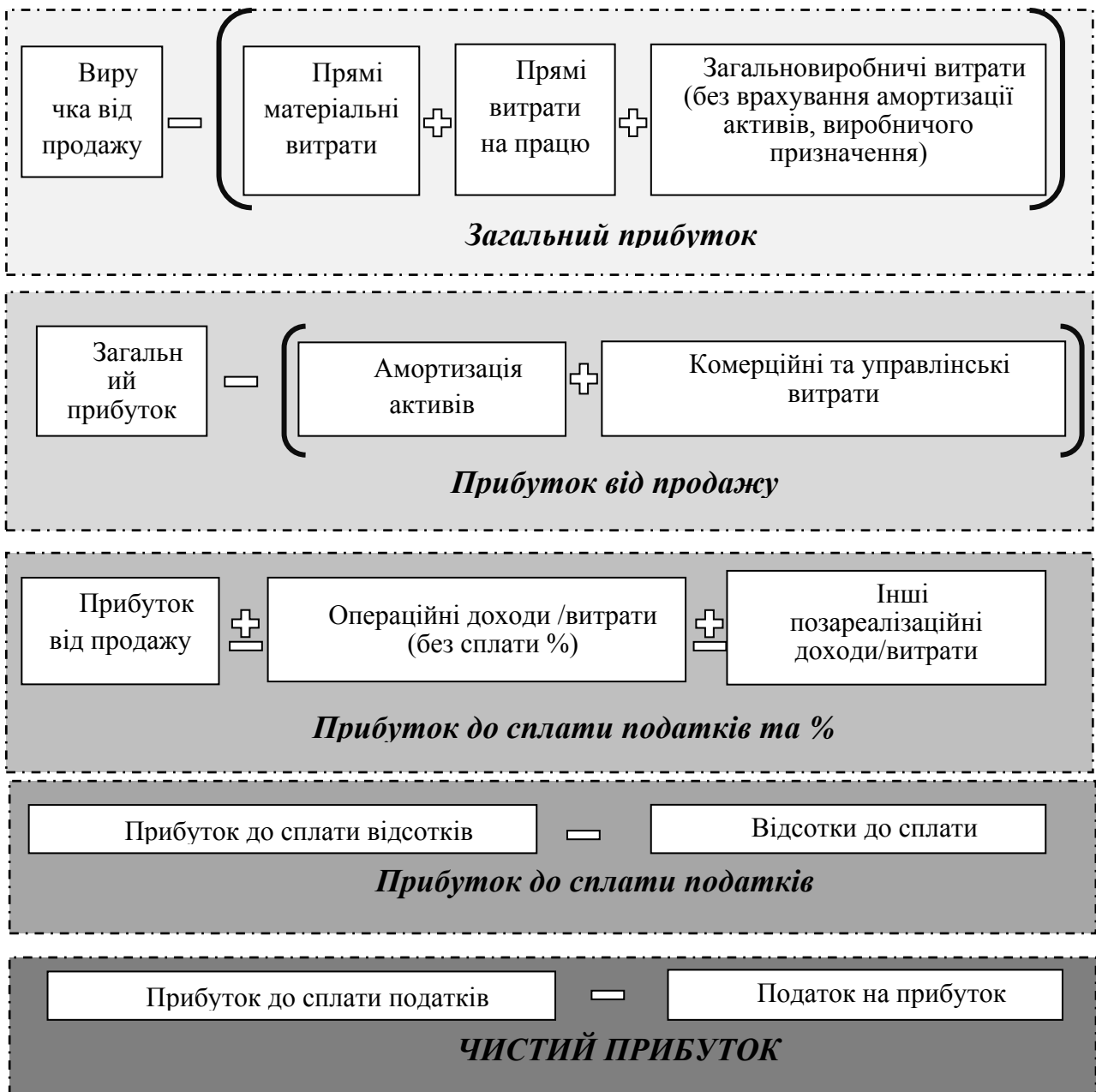
**Визначення фінансових результатів в Німеччині\***

Доходи	Витрати	Фінансові результати
1) Цільові доходи (основні виробничі доходи, тобто та частка доходів, яка виникає в межах виробництва, є одночасно виробничими доходами)	1) Цільові витрати (виникають безпосередньо в процесі виробництва)	Цільові фінансові результати
2) Нейтральні доходи (приріст вартості, який, відноситься до звітнього періоду, але виникає поза процесом виробництва. Тут також розрізняються наступні групи доходів: – доходи, не пов'язані з виробництвом, які не мають нічого спільного з процесом виробництва; – нерегулярні доходи, які пов'язані з виробничим процесом, але бажана їх нейтралізація через величини, що дуже змінюються; – дохід, який відноситься до інших звітних періодів)	2) Нейтральні витрати (виникають та обліковуються у звітному періоді, але не впливають на виробничий прибуток, оскільки вони не пов'язані безпосередньо з виробничим процесом. До них відносять: – витрати, не пов'язані з виробництвом, які не мають нічого спільного з процесом виробництва; – нерегулярні витрати, які пов'язані з виробництвом, але повинні бути нейтралізовані через їх величини, що постійно змінюються; – витрати, які відносяться до інших звітних періодів)	Нейтральні фінансові результати
3) додаткові виробничі доходи (доходи, які ніколи не призводять до надходжень)	3) додаткові витрати	Додаткові фінансові результати

\*складено на основі [3]

Натомість «у професійних планах рахунків США облік витрат за елементами організовується у спеціальних класах рахунків» [1, с. 422].

Зокрема, модель формування фінансових результатів в США відповідає принципам GAAP (Generally Accepted Accounting Principles – загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку). Механізм формування фінансових результатів в американській системі бухгалтерського обліку наведено на рис. 1.



**Рис. 1. Механізм формування фінансового результату в США\***

\*розроблено за даними [4]

Отже, в США механізм визначення кінцевого фінансового результату передбачає визначення наступних проміжних показників, що характеризують діяльність підприємства, а саме: загальний прибуток, прибуток від продажу, прибуток до сплати податків та відсотків та прибуток до сплати відсотків.

В свою чергу, «у Швейцарії, прибуток визначають шляхом порівняння доходів та витрат. Витрати виробництва включають накладні витрати, окрім адміністративних та комерційних витрат. Постійні накладні виробничі витрати розподіляються, виходячи з потужності обладнання. Витрати на виплату відсотків можна відносити до складу накладних витрат. Більшість компаній включають частину непрямих витрат до вартості запасів. Але є фірми, які оцінюють готову продукцію тільки за прямими витратами виробництва. Базою

оподаткування прибутку є чистий дохід, скоригований на суму витрат, які виходять за рамки загальноприйнятої практики бізнесу» [1, с. 428].

З огляду на зазначене вище, є підстави стверджувати про існування різних методик визначення фінансового результату у зарубіжних країнах. Розбіжності у визначенні фінансового результату у різних країнах обумовлені. В першу чергу, розбіжностями в нормативно-правових актах країн. Однак, було встановлено, що механізми визначення фінансового результату в різних країнах мають спільні критерії, що полягають, по-перше, в тому, що величину фінансового результату можна чітко визначити, по-друге, визначення підсумкового показника полягає у зіставленні доходів та витрат у звітному періоді.

### **Література:**

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / Ф.Ф. Бутинець, Л.Л. Горецька. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 544 с.
2. Лучко М.Р. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: навч. посіб. / М.Р. Лучко, І.Д. Бенько. – К.: Знання, 2006. – 311 с.
3. Патарідзе-Вишинська М.В. Визначення та облік фінансового результату: вітчизняний та зарубіжний досвід / М.В. Патарідзе-Вишинська. // Економіка. Управління. Інновації. – 2010. – № 2.
4. Рахматуллин Ю.Я. Пути совершенствования и проблемы формирования отчета о прибылях и убытках для организаций АПК / Ю.Я. Рахматуллин // Вестник АГАУ. – 2013. – №4 (102). – С. 139-142.

**Ляшенко О.М.**

доктор економічних наук,  
професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин  
і міжнародної інформації  
Тернопільський національний економічний університет

**Турський І.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки і фінансів  
Тернопільський національний технічний університет  
імені Івана Пулюя

## **СТАНОВЛЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ – ОСНОВА НОВОЇ ПАРАДИГМИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ**

Термін економіка знань ґрунтується на точці зору, згідно якої основну роль у економічному зростанні та сталому розвитку підприємств, регіонів, країн відіграють знання і технології. Теперішні тенденції вказують на те, що



економіка знань чинить позитивний вплив на і на соціально-гуманітарний розвиток підприємств а також регіонів та надрегіональних утворень. Згідно положень організації Азійсько-Тихоокеанського Економічного Співробітництва (АРЕС) і Організації Економічного Співробітництва і Розвитку (ОЕСР) економіка знань є терміном, що асоціюється з радикально новими навичками працюючого населення, високою продуктивністю і новою доданою вартістю, як єдиний спосіб для ведення конкурентної боротьби підприємствами і країнами, що дозволяє їм діяти в умовах глобалізації. Згідно підходу ОЕСР роль знань перевищує за важливістю наявні природні ресурси, фізичний капітал і некваліфіковану робочу силу. Більше того, переважна більшість країн світу, не лише промислово розвинених, постіндустріальних, але й слабо розвинутих і тих що розвиваються тією чи іншою мірою органічно рухаються в напрямку економіки, заснованої на знаннях.

Згідно іншої точки зору економіка знань визначається і формується її складовими структурними елементами – підприємствами, організаціями та компаніями, що діють у галузях промисловості, які засновані на знаннях та інноваціях. Економічний успіх, заснований на ефективному використанні нематеріальних активів, таких як знання, унікальні навички персоналу і потенціал для інновацій спричинений саме цим ключовим джерелом конкурентних переваг. Така точка зору на економіку знань відкриває нові можливості і дає надію країнам з перехідною економікою, незалежно від їх розміру, наявності природних ресурсів, рівня індустріалізації та рівня економічного розвитку на досягнення високої динаміки підвищення добробуту.

Вчені виділяють чотири основні теоретичні погляди на економіку знань [1, с. 415]. Першим є ствердження того, що вхідні потоки знань економік у кількісному та якісному вимірі є з значно важливішими, ніж це спостерігалось до теперішнього моменту. П. Друкер та ряд інших науковців стверджують, що знання стає найважливішим фактором виробництва товарів та послуг, а роль знань (порівняно із традиційними факторами виробництва) постійно зростає [2]. Причиною таких змін є прямування економік країн світу до ведення господарської діяльності, яка орієнтована на знаннях. Відповідно до цієї точки зору накопичення знань не може бути відділеним від накопичення капіталу, що вважається основоположним моментом класичної теорії виробництва.

Другий теоретичний погляд на економіку знань базується на ідеї, згідно якої знання як продукт в певній мірі є більш важливим, ніж раніше, і очевидним фактом на сьогодні є зростання торгівлі знаннями. Це твердження може бути вірним хоча б з тої позиції, що на сьогодні й справді спостерігається нечуване зростання виробництва і торгівлі інтелектуальними продуктами та послугами, такими як: програмне забезпечення, бази даних, доступи до інформаційних, програмних продуктів та ін. Третьою, доволі теоретичною концепцією є зростання ролі так званих явних знань в якості компонента економічної діяльності. Прикладами таких знань можуть слугувати різноманітні навчальні відео, інструкції, технологічні та інші види документацій, тощо. Останньою, четвертою теоретичною концепцією є базування економіки знань на інноваційних, унікальних відомостях, що

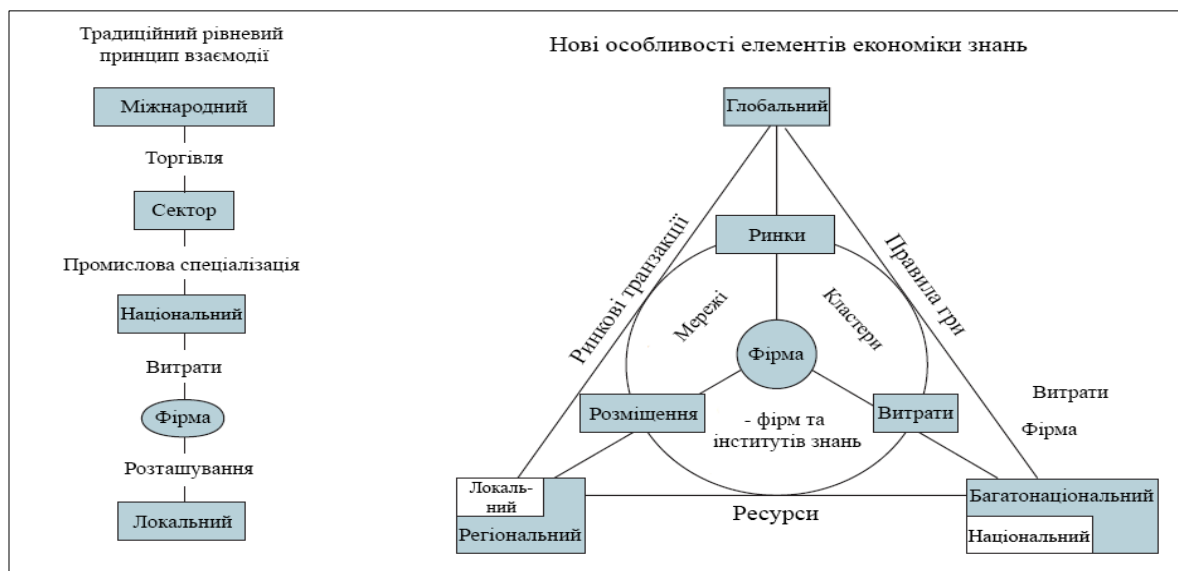
виражені у радикально нових технологічних інноваціях, ноу-хау, які забезпечують ринкове домінування. Такі зміни разом з бурхливим розвитком комп'ютерної та комунікаційної техніки, впливаючи не особливості ведення бізнесу загалом, також більш виражено впливають на собівартість та повний виробничий цикл підприємств, організацій і компаній.

Базуючись на цих концепціях можна стверджувати, що передумовами економіки знань є прогрес у сфері освіти, винайдення нових технологій, науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи і т.д. На сьогодні напрацьовано чималу кількість теоретичних концепцій та факторів розвитку економіки знань, проте не всі вони є актуальними і придатними для використання для тієї чи іншої окремо взятої країни по причині їх (концепцій) не універсальності. Базуючись на досвіді багатьох країн Світовим Банком було здійснено спробу окреслення максимально універсальних ключових факторів, по яких можна оцінити розвиток економіки знань. Основними їх завданнями є вимірювання та опис темпів зростання, культивування економіки знань у окремо взятій країні, регіоні з метою виявлення реального стану речей та надання рекомендацій розробникам політичних, економічних програм регіонального розвитку і т.п.

Так, на основі емпіричних досліджень ОЕСР і Світового Банку вчені демонструють, що розвиток економіки знань вимагає наступних ключових базових елементів [1, с. 416]: ефективні державні інститути й економічні стимули; освіта та навчання; інфраструктура інформаційно-комунікаційні технології; науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи, інновації.

Так, у праці О. Топоркової також відмічається відсутність єдиного погляду на трактування феномена економіки знань та напрямків розвитку суспільства у постіндустріальній економічній науці. Автор згрупувала теорії постіндустріальної економіки за специфічними предметами дослідження наступним чином [19]. Автор відмічає бурхливий розвиток комунікаційних технологій, внаслідок чого відбулось формування нового інформаційно-комунікаційного простору в глобальному масштабі. Оскільки інформація стає головним ресурсом, характерним для суспільства стає мережева організація соціо-гуманітарної взаємодії. У зв'язку з цим теорія інформаційно-мережевої економіки розглядається такою, що відповідає інтегральній концепції суспільства.

Ще одним аспектом трансформації процесів регіонального економічного розвитку, заснованої на знаннях, є підвищення актуальності значення локального виміру, втіленого у терміні «глокал» (glocal). Даний термін поєднує поняття «глобальний» і «локальний» в одному тлумаченні. Інновацій та пов'язане з ним зростання відбуваються там, де підприємництво має доступ до добре розвинутої інфраструктури і сприятливих умов життя. Крім того, підприємства розвиваються в кластерах підвищеної активності в сфері міжнародних відносин та зв'язками з міжнародними мережами. Це призвело до втрати ієрархії у відносинах як на національному, місцевому, так і на міжнародному рівнях (рис. 1).



**Рис. 1. Нова форма конкурентної арени в умовах економіки знань**

*Джерело: складено за звітом OECD [5]*

У схемі роботи, яка на сьогодні формується, взаємодія між глобальними та національними органами визначають правила гри, в той час як взаємодія між глобальними і місцевими організаціями складають основу ринкових відносин, а також національно-локальні відносини визначають суспільні ресурси. Фірми працюють в кластерах і, в основному, через міжнародні мережі (в т.ч. постачальників, клієнтів, наукових та технічних дослідників/розробників).

Іншим феноменом сучасності, пов'язаною і стрімким розвитком економіки знань є швидка та нерівномірна урбанізація. У той час як урбанізація допомагає відновити культуру і приносить інновації в життя людей, вона також супроводжується втратою автономії та іншими негативними явищами. Це вимагає здатності до створення, вмілого використання і поширення технологій, які сприяють автономним регіональним процесам розвитку, що може допомогти запобігти надмірній концентрації населення, яка в свою чергу, може призвести до небезпечних фрагментацій. Щодо українських реалій, то проблеми, пов'язані з урбанізацією також спостерігаються, в основному у диспропорціях розвитку регіонів та кризовими явищами у сільській периферії. Очевидно, що в таких умовах не може йти мова про розвиток інновацій. Окрім цього, сама наявність диспропорцій в країні чи регіоні є стримуючим чинником, який перешкоджає розвитку економіки, заснованої на знаннях.

### **Література:**

1. Kurtić, A., Đonlagić, S. Determining key factors for knowledge economy development in Bosnia and Hercegovina. // Management, Knowledge and Learning. – 2012. – P. 116-127.
2. Drucker, P. (1996). The Executive in Action: Managing for Results, Innovation & Entrepreneurship, the Effective Executive. – 1996. – New York: Harper Business. – P. 345.

3. Рак, Н. Економіка знань: сутність та фактори управління знаннями. / Н. Рак // Регіональна економіка, №3. – 2009. – С. 224-232.

4. Vinnychuk, I., Research of Economic Growth in the Context of Knowledge Economy / Vinnychuk, I., Vinnychuk O., Skrashchuk L. // Intelektinė ekonomika, Lithuania, 8(1). – 2014. – P. 23-44.

5. Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD), Annual reports, 2015, [Електронний ресурс]: [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

**Підсуха Л.В.**

студентка

Науковий керівник: **Рехтета О.М.**

кандидат економічних наук

кафедри економіки та міжнародних відносин

Миколаївський національний університет

імені В.О. Сухомлинського

## **ОЦІНКА ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗМІЦНЕННЯ ЙОГО ФІНАНСОВОГО СЕРЕДОВИЩА**

Міжнародні економічні відносини є однією з найбільш динамічно розвинутих сфер економічного життя. Економічні зв'язки між державами мають багатовікову історію. Протягом сторіч вони існували переважно як зовнішньоторговельні, вирішуючи проблеми забезпечення населення товарами, що національна економіка робила неефективно чи не робила зовсім. Зовнішньоекономічна діяльність стає усе більш важливим фактором розвитку народного господарства та економічної стабілізації нашої країни. Зараз немає практично жодної галузі в промислово розвинутих країнах, що не була б пов'язаною зі сферою зовнішньоекономічної діяльності.

На основі аналізу наукової літератури вітчизняних та російських вчених: А.П. Баскакова, Г.Л. Вознюка, Г.М. Дроздової, А.Г. Загороднього, Я.П. Машталір, С.В. Мочерного, І.М. Паски, В.В. Покровської, В.Є. Рибалкіна, В.В. Третьак, А.О. Фатенок-Ткачук, Л.М. Федорець можна зробити висновок, що в економічній літературі, як іноземній, так і вітчизняній, відсутня єдність поглядів вчених щодо визначення сутності поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства», що обумовлює необхідність детального дослідження даного питання.

Проаналізувавши існуючі підходи на поняття зовнішньоекономічної діяльності підприємства, можна зробити висновок про неоднозначність тлумачення даного поняття в економічній літературі. Але, на нашу думку, під зовнішньоекономічною діяльністю слід розуміти економічні зв'язки між організаціями різних країн, які засновані на взаємовигідних інтересах, передбачених контрактами (договорами), щодо здійснення товарних,

фінансових, інвестиційних, інформаційних та інших потоків через кордон з використанням у розрахунках іноземної валюти за міжнародними правилами.

На основі літературних джерел та узагальненого матеріалу пропонується виділити основні сутнісні характеристики ЗЕД підприємства:

- 1) ЗЕД підприємства є складовою частиною загальноекономічної діяльності;
- 2) діяльність, яка пов'язана з виходом на зовнішній ринок, тобто на інший, міжнародний, рівень функціонування;
- 3) суб'єктами даної діяльності є контрагенти з різних країн;
- 4) ЗЕД підприємства є способом включення економіки країни до процесів міжнародного поділу праці та міжнародної кооперації;
- 5) метою даної діяльності є ефективне використання переваг міжнародного поділу праці;
- б) специфічні умови реалізації цієї діяльності, тобто мають бути враховані національне та міжнародне законодавство, правила і техніка розрахунків, ділові звичаї країн-партнерів [1; 2; 5; 6; 7; 9].

Структурна ознака класифікації зовнішньоекономічних зв'язків (див. рис. 1) визначає їх груповий склад, який відтворює сферу економічних інтересів і основну мету зовнішньоекономічної діяльності як господарюючих одиниць, так і держави в цілому. За цією ознакою зовнішньоекономічні зв'язки поділяються на:

- зовнішньоторговельні;
- фінансові;
- виробничі;
- інвестиційні.

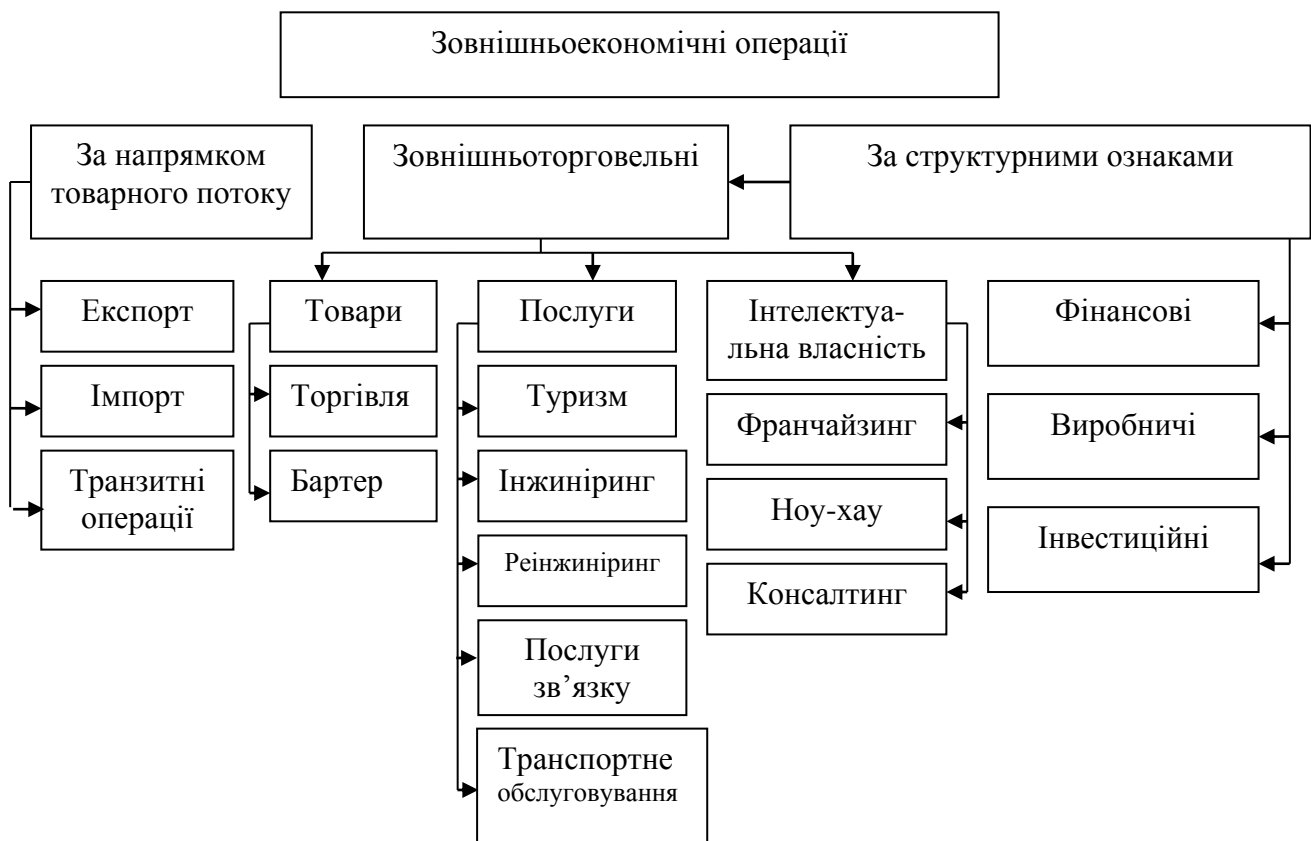
Форма зв'язку – це засіб існування певного виду зв'язку, зовнішній прояв (оформлення) сутності будь-якого конкретного зв'язку. До форм зовнішньоекономічних зв'язків відносять торгівлю, бартер, туризм, інжиніринг, франчайзинг, лізинг, інформаційний обмін, консалтинг тощо.

При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності керівники та спеціалісти в процесі прийняття тих чи інших рішень керуються рядом принципів, які декларуються у спеціальних документах або є своєю нормою, звичаєм.

На міжнародному рівні найбільш повний перелік принципів організації міжнародних економічних відносин є в «Хартії економічних прав і обов'язків держав», прийнятій IV спеціальною сесією генеральної Асамблеї ООН у 1974 р.

Суб'єкти господарської діяльності України та іноземні суб'єкти господарської діяльності у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності керуються відповідними принципами.

1. Принцип суверенітету народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.
2. Принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва.
3. Принцип юридичної рівності і недискримінації.
4. Принцип верховенства закону.
5. Принцип захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, який полягає у тому.
6. Принцип еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів [4, с. 20-22].



**Рис. 1. Структурні ознаки класифікації зовнішньоекономічних зв'язків [8, с. 59]**

Фінансова стійкість підприємства – це такий стан його фінансових ресурсів, їх розподілу і використання, який забезпечує збереження ніші міжнародного ринку, розвиток підприємства за рахунок росту прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого ризику зовнішньоекономічної діяльності.

Фінансова стійкість характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння своїм майном і його використання. Цей ступінь незалежності можна оцінювати за різними критеріями [3]:

- рівнем покриття матеріальних обігових коштів (запасів) стабільними джерелами фінансування;
- потенційною спроможністю підприємства покрити термінові зобов'язання мобільними активами);
- часткою власних або стабільних джерел у сукупних джерелах фінансування.

Найбільш оптимальним критерієм в ринкових умовах господарювання підприємства – є оптимізація прибутку від зовнішньоекономічної діяльності. Вирішення питання ефективної ЗЕД забезпечить рівень конкурентоспроможності підприємства, зростання економічної ефективності функціонування підприємства.

Особливо під час кризи підприємства відчувають відсутність комплексних фундаментальних досліджень, результати яких дають можливість оптимального вибору ефективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Досліджуване нами підприємство ПАТ «Коблево» входить до структури найбільшого алкогольного холдингу «Баядера Груп».

Позитивними змінами в діяльності ПАТ «Коблево» у 2015 році є: збільшення середньорічної вартості активів, збільшення середньорічної вартості основних засобів, збільшення середньорічної вартості власного капіталу, збільшення фонду оплати праці, зростання прибутку, покращення фондоддачі, покращення продуктивності праці, збільшення середньої заробітної плати, збільшення рентабельності продукції, збільшення рентабельності активів, збільшення рентабельності власного капіталу.

ПАТ «Коблево» рекомендується розширювати ринки збуту в країни Балтії та Ізраїль, а скорочувати – в Росії, оскільки в цій країні найвищий ризик зовнішньоекономічної діяльності. Що і відбулося останнім часом. Також нами визначено, що серед економічних факторів, включених до даного блоку в узагальнюючій таблиці, найбільш негативний вплив чинять економічні умови господарювання та взаємодії контрагентів різних країн, а також стан розрахунково-платіжної дисципліни. Така ситуація вказує на необхідність пошуку шляхів зменшення саме комерційних (кредитних) ризиків зовнішньоекономічної діяльності.

У 2015 році при зміні виручки на 1% прибуток збільшиться на 2,71 пункти. Підприємство ПАТ «Коблево» може скоротити обсяг реалізації на 132518,34 тис. грн. і не почне зазнавати збитків. Коефіцієнт запасу фінансової міцності у 2015 році складає 36,9%, тобто щоб дійти до точки беззбитковості підприємству потрібно знизити виробництво на 63,1%. Тому можна зробити висновок, що досліджуване підприємство стабільне й добре розвивається.

Фінансовий стан – це одна з найважливіших характеристик діяльності кожного підприємства, а оцінка фінансового стану – важлива складова управлінської діяльності. Для забезпечення задовільного фінансового стану на кожному підприємстві у загальній системі фінансового менеджменту необхідно розробити та забезпечити реалізацію системи аналізу і оцінки фінансового стану, адаптованої до особливостей функціонування даного підприємства на ринку, завдань його фінансової стратегії та політики, фінансової ментальності власників тощо.

Одним з основних напрямків покращення фінансового стану є його прогнозування і моніторинг, оскільки, щоб грамотно керувати виробництвом, активно впливати на формування показників господарської і фінансової діяльності, необхідно постійно використовувати дані про його стан, а також зміни, які в ньому відбуваються.

Система заходів для підтримки економічної стійкості підприємства повинна передбачати:

- постійний моніторинг зовнішнього і внутрішнього стану підприємства;
- розробку заходів із зниження зовнішньої вразливості підприємства;

- розробку підготовчих планів при виникненні проблемних ситуацій, здійсненні попередніх заходів для їхнього забезпечення;
- впровадження планів практичних заходів при виникненні кризової ситуації, прийняття ризикових і нестандартних рішень у випадку відхилення розвитку ситуації;
- координацію дій всіх учасників і контроль за виконанням заходів та їхніми результатами.

Саме за таких умов можна забезпечити систему моніторингу кожної із складових економічної стійкості підприємств, яка змогла б надати можливість оптимізувати її відповідно до перспектив розвитку.

### **Література:**

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 959-ХІІ від 16 квітня 1991 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=959-12>
2. Баскаков А.П. Формирование организационно-экономического механизма управления внешнеэкономической деятельностью промышленных предприятий: Дисертация канд. экон. наук : 08.00.05 / А.П. Баскаков. – Саратов, 2006. – 216 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Підручник / Ф.Ф. Бутинець, І.В. Жиглей, В.М. Пархоменко. За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця: 2-е вид. доп. і перероб. – Житомир:ПП «Рута», 2001. – 544 с.
4. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навчальний посібник / М.І. Дідківський. – К.: Знання, 2015. – 462 с.
5. Клейбанова Т.С. Реалізація системи адаптивного управління податковим навантаженням підприємства в умовах трансформаційної економіки / Т.С. Клейбанова, Г.С. Ястребова // Економіка розвитку. – 2008. – № 3 (47). – С. 56-61.
6. Леоненко П.М., Черепніна О.І. Зовнішньоекономічна діяльність України: сучасні тенденції розвитку / П.М. Леоненко, О.І. Черепніна // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 7 (145). – С. 123-127.
7. Паска І.М. Організація і економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК: Автореферат дис. на здобуття наук, ступеня канд. экон. наук : спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / І.М. Паска. – Миколаїв, 2000. – 21 с.
8. Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник / Т.М. Циганкова, Л.П. Петрашко, Т.В. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2010. – 448 с.
9. Robert Grosse International business. Theory and managerial applications / Robert Grosse, Duane Kujawa. – Irwin. Homewood, Illinois, 1992. – 733 p.



## **ІННОВАЦІЙНА ІНФРАСТРУКТУРА ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ**

Сьогодні в Україні необхідність запровадження інноваційної моделі розвитку актуалізується в усіх галузях. Така тенденція зумовлена еволюцією освітнього ринку. ВНЗ сьогодні дедалі частіше стикаються з необхідністю оновлення своїх послуг, а деякі з них радикально перебудовують систему з орієнтацією на інноваційну модель розвитку, яка має забезпечити його повну конкурентоспроможність.

Інноваційний процес включає багатьох учасників і має свою інфраструктуру, яка є обов'язковою умовою формування ефективного механізму функціонування економіки на засадах інноваційного розвитку.

Складний, комплексний характер інноваційних процесів, високий рівень технічних, виробничих, комерційних та інших ризиків інноваційної діяльності унеможливають успішне функціонування інноваційних організацій без формування спеціальної підтримуючої інфраструктури, створення сприятливого середовища для суб'єктів інноваційної діяльності. За відсутності елементів такої інфраструктури успішне здійснення інноваційних проєктів стає випадковим винятком, що найбільш несприятливим чином позначається на інноваційному середовищі.

Вищі навчальні заклади виступають базовим суб'єктом в процесі забезпечення інноваційного розвитку національної економіки. До переваг участі вищих навчальних закладів у цьому процесі належить можливість генерування ідей; перетворення теоретичних знань в практичні результати; трансфер і комерціалізація технологій і науково-технічних розробок; відтворення високоінтелектуальних науково-педагогічних працівників; фінансова незалежність вищих навчальних закладів від держави; диверсифікація фінансування вищого навчального закладу; розвиток малого бізнесу.

Інноваційна інфраструктура ВНЗ є одним з основних компонентів механізму інноваційної економіки.

Інноваційна інфраструктура це сукупність взаємопов'язаних, взаємодоповнюючих виробничо-технічних систем, організацій, фірм та відповідних організаційно-керуючих систем, необхідних і достатніх для ефективного здійснення інноваційної діяльності та реалізації інновацій [1].

До основних елементів інноваційної інфраструктури ВНЗ відносяться:

1. Центри: центри трансферу технологій; центри колективного користування високотехнологічним обладнанням; центри управління інтелектуальною власністю; науково-освітні центри; центри інноваційного консалтингу; інноваційно-технологічні центри; центри інноваційної діяльності; маркетингові центри; наукові центри; центри інновацій і молодіжного підприємництва.

2. Відділи і управління: відділи інноваційного розвитку; відділи аспірантури та магістратури; управління науково-дослідницької діяльності; управління по взаємодії з промисловістю.

3. Інститути та наукові школи: науково-дослідні інститути; інститути інноваційних технологій; інноваційні інститути; наукові школи.

4. Науково-виробничі комплекси: лабораторії; технопарки; бізнес-інкубатори; конструкторські бюро; експериментальні майданчики і досвідчені виробництва; особливі економічні зони; сектори підтримки малих інноваційних підприємств (2).

Для ВНЗ України інноваційна інфраструктура надає ряд переваг:

- по-перше, це можливість отримати додаткові кошти за рахунок комерціалізації наукових розробок;

- по-друге, це можливість залучити до співпраці крупні компанії і підприємства.

- по-третє, це хороший стимул для розвитку науково – дослідного потенціалу, збереження кадрів.

- по-четверте, це додаткові можливості для студентів, аспірантів, молодих вчених взяти участь в інноваційному процесі в різних ролях – від розробника до керівника малої інноваційної компанії.

Формування інноваційної інфраструктури ВНЗ повинне базуватись на таких принципах: адекватність інфраструктури рівню розвитку ВНЗ, відповідність реальним потребам, раціональне територіальне розміщення, функціональна концентрація на гострих проблемах інноваційної діяльності, доступність послуг (територіальна, інформаційна, вартісна), залучення державних і недержавних ресурсів.

До основних завдань інноваційної інфраструктури належать:

- інформаційне забезпечення;

- виробничо-технологічна підтримка інноваційної діяльності;

- завдання сертифікації і стандартизації інноваційної продукції;

- сприяння просуванню ефективних розробок і реалізації інноваційних проектів;

- проведення виставок інноваційних проектів і продуктів;

- надання консультаційної допомоги;

- підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації кадрів для інноваційної діяльності.

Отже, інноваційна інфраструктура ВНЗ є ключовим елементом загальнодержавної інноваційної системи. Процес формування інноваційної інфраструктури в ВНЗ України не завершено, адже головним недоліком є відсутність механізмів, здатних сконцентрувати наявний науково-технічний потенціал на інноваційне перетворення економіки. Тому, для будь-якого вузу постає завдання формування ефективної, інноваційної та гнучкою організаційної структури, складовим елементом якої повинна стати ефективна інноваційна інфраструктура.

### **Література:**

1. Ганущак Л.М. Оцінка інноваційного потенціалу та ефективність його реалізації на підприємствах // Сучасні проблеми розвитку національної економіки і шляхи їх розв'язання: Кол. монографія / За наук. ред. д.е.н., проф. М.М. Єрмошенка. К.: Національна академія управління, 2008. – С. 162-165.

2. Суханова П.А. Действующая инновационная инфраструктура российских национальных исследовательских университетов в региональной инновационной системе: проблемы и решения / Суханова П.А. // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 4.

**Приходченко Т.А.**

кандидат економічних наук, доцент,  
докторант кафедри регіоналістики і туризму  
Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана

## **КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМИ ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ**

Методологічний підхід до забезпечення процесу організаційної трансформації економіки України вимагає теоретико-методологічного переосмислення умов функціонування регіональних економічних систем з урахуванням можливості їх ефективного розвитку. З метою адекватного функціонування та сталого розвитку регіональних економічних систем необхідно забезпечити ефективне управління таким чином, щоб всі керуючі впливи на виникаючі зміни в структурі та пропорціях економіки регіону, а також процеси, здійснювалися своєчасно, якісно і ефективно.

Для забезпечення оптимального розвитку економіки регіону необхідна ефективна система управління. При цьому вивчення та удосконалення системи управління розвитком як в межах держави, так і регіону, повинні сприяти якнайшвидшому досягненню поставлених цілей.

В сучасних умовах існує кілька підходів, що містять спрощене вирішення проблеми ефективного управління. По-перше, робляться спроби замінити результати управління кількісними показниками економічного розвитку або економічної діяльності. По-друге, витрати на управління ототожнюються з витратами на утримання управлінського апарату, що, в принципі, дозволяє визначити витрати на виробництво одного управлінського акту, закону, постанови, рішення. У той же час вищевикладені спрощення не дозволяють науково виділити частку управлінського ефекту в загальному ефекті діяльності керованого об'єкта. У зв'язку з цим необхідно формувати методи ефективного управління розвитком економіки регіону в контексті «регіон – система». При цьому необхідно виділити потребу системного підходу в ефективному управлінні розвитком економіки регіону.

У процесі аналізу адекватності системи управління сучасним умовам слід враховувати, що процес управління розвитком економіки регіону є слабо структурованим, складним завданням через наявність інерційних ланок, як правило, соціальних. Основним джерелом інерційності соціальної ланки є люди – суб'єкти і об'єкти управління. Як правило, дія суб'єктивних факторів істотно обмежує можливості формалізації системи. Крім того, багато факторів, що характеризують розвиток економіки регіону, важко виміряти, а між деякими існують тільки якісні відносини.

Основним положенням при виборі системи управління розвитком економіки регіону є адекватність реагування на зовнішні та внутрішні впливи, тим самим створюються передумови для підвищення ефективності управлінської діяльності та надання регіону адаптаційної здатності до мінливих умов. При цьому процес управлінської діяльності слід розглядати як сукупність дій, що ведуть до утворення і вдосконалення зв'язків між частинами системи. Як явище – це об'єднання елементів (цілі, програми, кошти) для формування стійкої економіки регіону.

Керуюча система в її інституційній та структурно-функціональній сутності постає як сукупність державних, регіональних і муніципальних органів влади та організацій з різним ступенем впливу і компетенції. Отже, система управління розвитком економіки регіону повинна створювати умови ефективного використання всіх наявних у суспільстві ресурсів.

При системному підході економіка окремих регіонів розглядається як система, що складається з функціонально і структурно відокремлених підсистем, що утворюють ряд стійких, ієрархічних рівнів управління для досягнення кінцевої мети. Наслідком ієрархічної організації економіки регіону є наявність вертикальних і горизонтальних зв'язків. Вертикальні зв'язки орієнтують взаємодію підсистем різних рівнів адміністративно-територіального утворення, горизонтальні – одного рівня.

В ході ринкових перетворень, що відбуваються в Україні, все більше проявляється тенденція зміни форм і методів державного впливу на соціально-економічні процеси, основний напрямок якого полягає у зміщенні акцентів від галузевого управління до територіального. Метою регулювання розвитку економіки регіонів та їх систем у ринковому середовищі є забезпечення умов для структурної перебудови і сталого зростання виробництва, поліпшення соціального і екологічного становища, тобто створення оптимальних умов для досягнення певного рівня взаємодії суспільства і держави у відповідності з наміченими перспективами їх розвитку.

Основним завданням ієрархічного управління в умовах нестабільної економіки є підвищення ефективності всіх рівнів управління. Цільова спрямованість державного управління передбачає постановку раціональних цілей і завдань, обумовлених необхідністю отримання максимально можливих результатів при мінімальному використанні ресурсів.

Формулювання цілей з урахуванням пріоритетів і необхідних результатів передбачає зацікавленість державних структур у збереженні стабільності,

відповідності рішень, що приймаються чинному законодавству, а також у вирішенні завдань, спрямованих на підвищення ефективності управління.

В умовах нестабільної економіки все більшого значення набуває ефективність управління як можливість досягнення мети, поставленої керуючим суб'єктом. Досягнення мети – головний результат управлінської дії, свідомство його результативності. Однак у категоріях результативності оцінка має переважно формальний характер, якщо не враховуються зусилля, витрачені на досягнення мети та її характер. Витратні зусилля оцінюються в категоріях ефективності. Як правило, ефективність розглядається як критерій досягнення мети, тобто з мінімальною витратою ресурсів і управлінської енергії. При цьому в процесі оцінки ефективності важливо враховувати характер мети. Зусилля можуть виявитися марними, якщо мета необ'єктивна або в даний момент недосяжна.

У сучасних умовах система державного управління включає в себе організаційні структури державного апарату, систему державної бюрократії, сукупність реалізованих функцій і при цьому використовується комплекс методів, засобів і ресурсів, а також прямі і зворотні взаємозв'язки між суб'єктами і об'єктами управління. Отже, процес державного управління являє собою свідому і цілеспрямовану сукупність дій, що призводять до певної динаміці управлінських результатів.

Цілями регіонального управління є: подолання системної кризи в регіоні; забезпечення зростання економіки на базі розумного поєднання ринкових механізмів та цільового регулювання органами влади; зміцнення фінансового становища регіону за рахунок його діяльності, залучення приватних та іноземних інвестицій, нормативної цільової допомоги центру; підвищення рівня життя населення; скорочення безробіття, в тому числі за рахунок розвитку малого та середнього бізнесу; вирівнювання рівня економічного розвитку між регіонами за допомогою їх економічної взаємодії, а також відносин з центром.

З метою підвищення адаптаційних властивостей господарських підсистем регіону зокрема та економіки регіону в цілому необхідно оновлення регіональної економічної системи у відповідності з вимогами сучасної регіональної політики: послідовне здійснення всіма органами влади державної регіональної політики; врахування в рішеннях центральних органів влади інтересів і особливостей регіонів, яких ці рішення стосуються; підвищення самостійності регіонів у вирішенні власних проблем, тобто формування ефективного самоуправління [1].

Основним завданням державної регіональної політики є, з одного боку, зняття штучних обмежень на мобільність ресурсів, а з іншого – створення спеціального механізму, що дозволяє стримувати зростання міжрайонних відмінностей. Серед компонентів регіональної політики слід виділити: соціальні (направлені на соціальний захист і підтримку населення, розвиток та підтримку в належному стані об'єктів соціальної інфраструктури) та економічні (підвищення ефективності виробництва на території регіону з урахуванням природно-ресурсного потенціалу, фінансових і матеріальних ресурсів, розвиток та підтримка малого і середнього бізнесу, експорту, стимулювання інвестиційної активності та ін.) [2].

Організаційні цілі державного управління полягають у створенні системи оптимально функціонуючих структур, їх інституалізації, здатної забезпечити відповідний вплив суб'єкта управління на об'єкт управління. При цьому передбачаються оптимізація людського фактору і конкретизація діяльності всіх структур і складових частин керованої системи на основі максимального наближення до досконалої діяльності з точки зору її ефективності. Головною метою регіонального управління є підвищення ступеню задоволення соціально-економічних потреб населення, що проживає на території регіону. В принципі ступінь задоволення потреб є свого роду критерієм оцінки здатності регіональної влади здійснювати свої функції.

Таким чином, ефективне управління регіональним розвитком слід визначати як цілеспрямовано організовану сукупність соціальних, економічних, політичних, правових, інституційних та інших впливів на умови сталого розвитку господарських підсистем регіональної економіки і взаємозв'язків між ними з метою забезпечення ефективного відтворення регіонального потенціалу. Завдання ефективного управління регіональним розвитком повинні зводитися до забезпечення високого рівня якості життя населення, ефективного використання ресурсів, комплексного вирішення соціальних, економічних та екологічних завдань на основі балансу інтересів усіх суб'єктів.

#### **Література:**

1. Закон України «Про засади державної регіональної політики» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/156-19>
2. Смирнов В.В. Парадигма и концепция эффективного социально-экономического развития региона / В.В. Смирнов // Регионология. – 2011. – № 2. – С. 56-63.

**Прокопенко Ж.В.**

кандидат економічних наук,  
докторант кафедри обліку і аудиту  
Житомирський державний технологічний університет

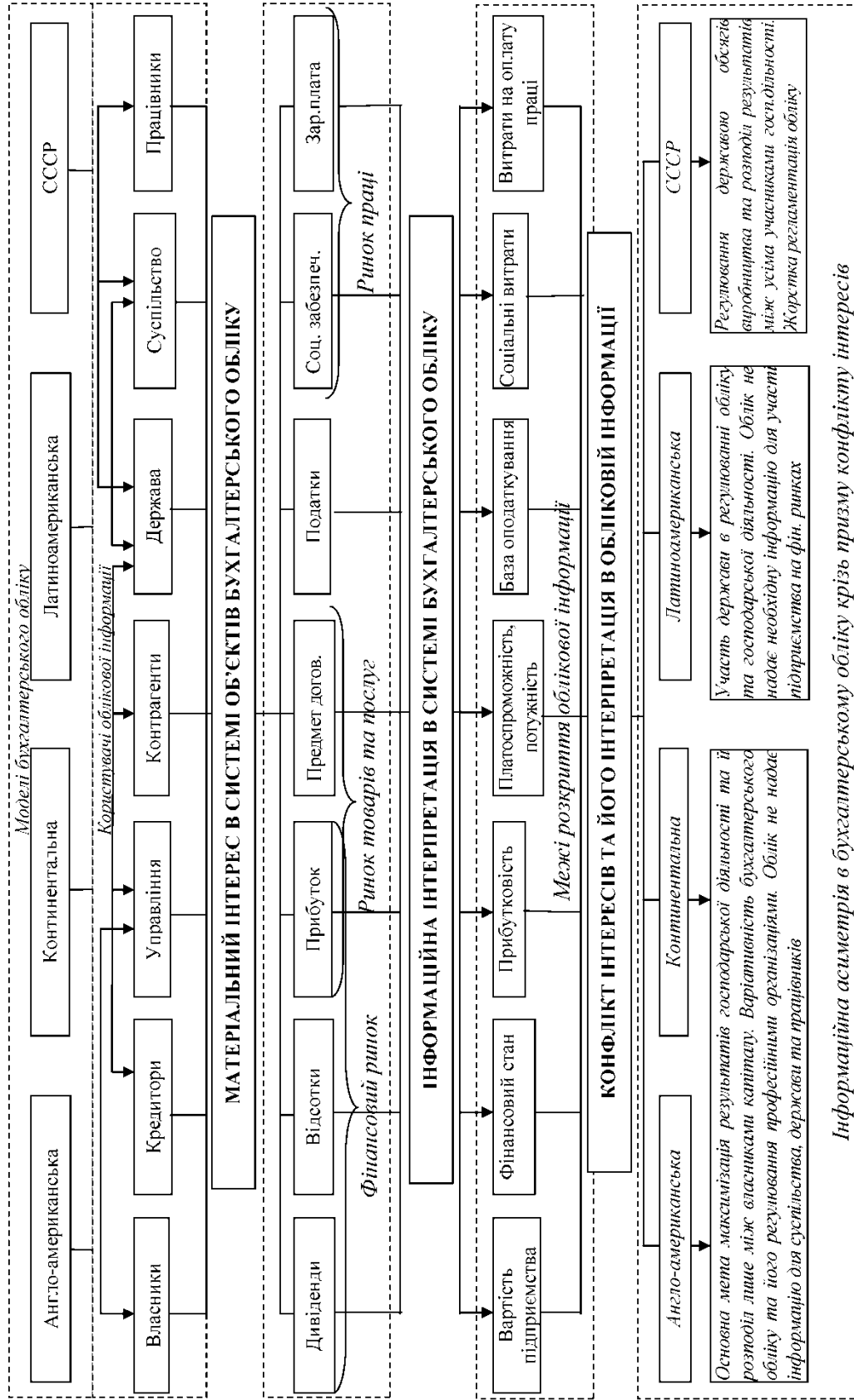
### **ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ІНФОРМАЦІЇ ЧЕРЕЗ МІНІМІЗАЦІЮ ІНФОРМАЦІЙНОЇ АСИМЕТРІЇ**

Інформаційна асиметрія та система бухгалтерського обліку є взаємопов'язаними, адже бухгалтерський облік має задовольнити інформаційні потреби різного кола внутрішніх та зовнішніх користувачів. Зуга Є.І. вивчаючи парадигми розвитку бухгалтерського обліку значну увагу приділила вивченню інформаційних запитів користувачів, на основі чого зазначила, що «Характеристика складу та інтересів груп користувачів бухгалтерської звітності показує, що інтереси користувачів облікової інформації різносторонні, відмінні один від одного, не рідко й протилежні. Ці інтереси визначають інформаційні

потреби користувачів облікових даних. Сучасна методологія бухгалтерського обліку не пропонує способів задоволення інформаційних потреб одночасно всіх груп користувачів звітності у рівному ступені шляхом побудови єдиного комплексу фінансових моделей фірми. Однією з базових протиріч виступає конфлікт задач надання даних про платоспроможність й рентабельність господарюючих суб'єктів, які характеризують теоріями статистичного та динамічного балансу» [3, с. 14].

В свою чергу вітчизняна дослідниця Бочуля Т.В. за даного приводу вказує, що «сучасні інформаційні запити користувачів ставлять непросту задачу для інформаційних систем – зростаючі очікування від оперування відомостями, релевантними для управління, що зумовлює необхідність формування інформаційної бази, яка максимально повно відобразатиме реальний стан справ у діяльності підприємства, результати бізнесу та перспективні можливості зростання, не втрачаючи вірогідності економічних показників. На даний час завдяки розвитку теорії і методології бухгалтерського обліку налагоджено формування ефективного обліково-аналітичного забезпечення запитів різних груп користувачів, збалансовано їх інтереси щодо умов, чинників і засобів провадження діяльності підприємства» [1, с. 14].

Інформаційна асиметрія в економічних відносинах та значення бухгалтерського обліку в її подоланні вперше у вітчизняній науці були вивчені Д.О. Грицишеним в кандидатській дисертації (2010 р.) при вивченні ісламської моделі бухгалтерського обліку та В.В. Євдокимовим в докторській дисертації (2011 р.) при розробці концепції інтегрованої системи бухгалтерського обліку як складової управління економічною безпекою суб'єктів господарювання. Досить цікавою є позиція авторів, яка висвітлена в колективній монографії (2012 р.) В.В. Євдокимова, С.Ф. Легенчука та Д.О. Грицишена «Інформаційна асиметрія є однією з властивостей бухгалтерського обліку багатьох країн світу, адже він націлений лише на потреби фондових бірж та банківських установ, задовольняючи таким чином лише потреби власників, інвесторів та кредиторів. Така ситуація знижує інформованість інших зацікавлених осіб про господарську діяльність підприємств, що в свою чергу призводить до низки соціально-економічних проблем та майнової дискримінації в суспільстві. Інформаційну асиметрію крізь призму майнового інтересу можна прослідкувати шляхом аналізу особливостей прояву домінування запитів користувачів в різних моделях бухгалтерського обліку» [2, с. 281]. Авторами розроблено комплексну модель прояву інформаційної асиметрії, яка дозволяє говорити про потребу в нормативно-правовому регулюванні з метою її мінімізації або уникнення (рис. 1).



**Рис. 1. Прояв інформаційної асиметрії бухгалтерського обліку в різних облікових моделях крізь призму майнового інтересу [2]**



В дані праці автори [2] вивчають прояв інформації асиметрії в різних моделях національних систем бухгалтерського обліку (континентальна, англо-американська, латиноамериканська та соціалістична (на прикладі СРСР)) за наступними складовими:

- визначення матеріального інтересу кожного з учасників господарської діяльності.

- визначення інформаційного забезпечення задоволення матеріального інтересу учасників господарських відносин

- визначення конфлікту інтересів та його інтерпретації в обліковій інформації.

Особливості уникнення інформаційної асиметрії О.Ю. Ітигілова вбачає в підвищенні якості інформації, що генерується системою бухгалтерського обліку. «Якість бухгалтерської інформації розуміється як суцільно об'єктивне поняття з точки зору встановлених вимог до процесу її формування та стандартизації якісних характеристик. Однак, з точки зору її користувачів, якість інформації розглядається як суб'єктивне поняття, адже кожен користувач бухгалтерської фінансової інформації складає власну думку про її якість. Момент співпадіння об'єктивної та суб'єктивної категорії якості в бухгалтерському обліку існує і проявляється в критеріях якості «продукту» системи бухгалтерського обліку – бухгалтерської фінансової інформації. Якість бухгалтерської фінансової інформації являє ступінь відповідності фактичних характеристик бухгалтерської фінансової інформації вимогам до її якості, які включають як обов'язкові вимоги до якості встановлені державними органами та професійним співтовариством, так і потребами і очікуваннями користувачів» [4, с. 13].

Таким чином, в сучасних умовах господарювання господарська діяльність небанківських фінансових установ є під пильним наглядом держави як регулятора економічних відносин, а отже система нормативно-правового має забезпечити виконання всіх вище зазначених положень прояву бухгалтерського обліку. Розглянемо специфіку сучасного стану нормативно-правового регулювання з позиції встановлення вимог до організації та методики системи бухгалтерського обліку в розрізі її елементів: об'єкти та методи облікового відображення.

### Література:

1. Бочуля Т.В. Інноваційний розвиток обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством: монографія / Т.В. Бочуля. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2015. – 404 с.

2. Євдокимов В.В. Розвиток бухгалтерського обліку в умовах глобалізації: ісламська модель: монографія / В.В. Євдокимов, С.Ф. Легенчук, Д.О. Грицишен. – Житомир: ЖДТУ, 2012. – 420 с.

3. Зуга Е.И. Парадигмы бухгалтерского учета и развитие его теории: автореф. на соискание уч. степени канд. экон. наук: специальность: 08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика / Е.И. Зуга. – Санкт-Петербург. – 2012. – 20 с.

4. Итыгилова Е.Ю. Институциональное и методологическое обоснование качества бухгалтерского учета и аудита: автореферат диссертации на соискание научной степени д.э.н. / Е.Ю. Итыгилова. – Москва. – 2015. – 39 с.

**Рубан В.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та маркетингу  
Харківський національний економічний університет  
імені Семена Кузнеця

## **СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

В умовах глобалізації та постіндустріалізації роль соціальної відповідальності бізнесу значно підвищується. Сьогодні вітчизняні підприємства закономірно потребують масштабних соціально-економічних перетворень. Однією із важливих складових створення конкурентоспроможної економіки України є впровадження соціально-відповідального маркетингу на вітчизняних підприємствах.

У цілому соціально-відповідальний маркетинг розглядається як концепція узгодження та поєднання інтересів організації, споживачів та суспільства у цілому [1]. Саме таке визначення Ф. Котлер надає поняттю «соціально-етичний маркетинг». С. Захарова використовує термін «соціальний маркетинг» (виявлення потреб та інтересів цільових ринків та забезпечення бажаного більш ефективними ніж у конкурентів засобами з одночасним збереженням та укріпленням благополуччя споживача та суспільства [2]).

Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенз, відзначають, що «соціальна концепція маркетингу – новітнє досягнення філософії бізнесу. Вона стверджує, що підприємство повинно визначати потреби, бажання й інтереси свого цільового ринку та задовольняти їх більш ефективно, ніж конкуренти, причому так, щоб підтримувати або підвищувати рівень добробуту споживача й суспільства у цілому» [3, с. 33].

Розкриваючи сутність ідеї соціальної відповідальності маркетингу Ф. Котлер відзначає: «У компаній є зобов'язання не тільки брати, але й віддавати. Це можна назвати корпоративною соціальною відповідальністю. Наприклад, компанія «Avon», яка продає жіночу косметику, вклала двадцять мільйонів доларів у дослідження в області раку груди. Фірма General Meals продає харчові продукти й підтримує дослідження в області здорового харчування. Я міг би назвати двадцять американських компаній, які поставили перед собою ціль, яка має велике суспільне значення, – це можна вважати дійсною цивільною позицією. Більш того, бути гарним громадянином вигідно. Вас краще знають і до вас краще ставляться, якщо відомо, що ви піклуєтеся про суспільство [4, с. 38]. На думку автора, представлені приклади компаній є не

достатньо переконливими. Так, наприклад, компанія «Avon» явно проводить вищезазначені дослідження не в останню чергу для просування свого бренду серед жіночої аудиторії, з метою збільшення прибутку.

Автор погоджується з визначенням Орлова П.А.: соціально-відповідальний маркетинг підприємства – це неухильне виконання вимог державних нормативних актів у сфері забезпечення соціальної відповідальності бізнесу на території країни базування й країн, у які експортується продукція підприємства; неприпустимість виробництва й реалізації продукції небезпечної для моралі, здоров'я, життя й майна споживачів, а також навколишнього природного середовища й суспільства у цілому; неприпустимість несумлінної реклами й методів психологічного впливу на споживачів з метою нав'язати їм будь-яку покупку; прояв соціально спрямованих ініціатив [5, с. 326].

Далі представлено переваги від впровадження соціально-відповідального маркетингу на підприємстві:

- збільшення прибутку підприємства та доступу до соціально-відповідальних інвестицій, де інвестори звертають увагу на показники, що характеризують діяльність компаній у соціальній та етичній сферах, у галузі захисту довкілля тощо;

- оптимізація операційних процесів та скорочення операційних витрат;

- покращення іміджу та репутації компанії, якості та конкурентоспроможності продукції;

- зростання обсягів реалізації, частки ринку, підвищення лояльності клієнтів та інвесторів;

- удосконалення компетенції власного персоналу;

- удосконалення менеджменту;

- налагодження відносин з зацікавленими сторонами тощо [6].

Відповідно до класифікації Ф. Котлера соціально-відповідальну діяльність компанії можна звести до шести основних ініціатив [7, с. 25-26].

1. Благодійні справи – компанія надає кошти, не грошові та інші корпоративні ресурси, для того щоб залучити увагу суспільства до певної соціальної проблеми або допомогти зібрати кошти, залучити учасників та волонтерів.

2. Благодійний маркетинг – компанія зобов'язується робити внески або відраховувати відсотки від обсягів продажу на благодійну справу. В цьому сценарії компанія як правило об'єднується з неприбутковою організацією на взаємовигідних умовах, метою збільшення обсягів продажу певного товару та залучити фінансові ресурси від благодійності.

3. Корпоративний соціальний маркетинг – компанія підтримує розробку та / або проведення кампанії за зміну певних типів поведінки для того, щоб покращити суспільне здоров'я або безпеку, сприяти захисту навколишнього середовища або розвитку суспільства.

4. Корпоративна філантропія – компанія робить пожертвування безпосередньо благодійній організації, як правило у вигляді грошових грантів, подарунків та / або товарів і послуг.

5. Волонтерська робота в інтересах суспільства – компанія підтримує та заохочує працівників, роздрібних торговців допомагати місцевим громадським організаціям та ініціативам.

6. Соціально-етичні підходи до ведення бізнесу – компанія на власний розсуд впроваджує практику ведення бізнесу та робить інвестиції, що сприяє росту добробуту в суспільстві та збереженню навколишнього середовища.

Слід зазначити, що на відміну від юридичної відповідальності, соціальна відповідальність підприємства є не загальнообов'язковою, а, навпаки, добровільною.

Найбільш популярним в Україні інструментом соціально-відповідального маркетингу залишається спонсорство та благодійність. Однак в світовій практиці вже давно використовуються більш ефективні інструменти, які дозволяють залучити кінцевих споживачів. Наприклад, компанія American Express за власною ініціативою заявила про те, що кожні 10 центів з будь-якої клієнтської операції по картках будуть направлятися в спеціальний фонд на реставрацію статуї Свободи. Усього за 4 місяці було зібрано 1,7 млн. доларів, при цьому кількість використаних карток зросла майже на третину.

В Україні, на жаль, акції подібного роду притаманні лише іноземним компаніям, які здійснюють свою діяльність на території держави («Procter and Gamble»), або дуже великим вітчизняним компаніям (наприклад, «Київстар»).

Безперечно, збільшення кількості курців та споживачів алкоголю в Україні значною мірою є наслідком соціально-безвідповідальної рекламної політики виробників та розповсюджувачів відповідної продукції. Наприклад, викликає обурення «прихованої» реклами пива та інших алкогольних напоїв на вітчизняному телебаченні у перервах футбольного матчу. Телебачення й радіо мають деякі обмеження щодо видів рекламованої продукції (зокрема на тютюн і алкоголь). І це не дивно, адже, за даними багатьох дослідників, саме ці види продукції є найбільш небезпечними для особистості, яка розвивається. На сьогодні значна частина молоді віддає перевагу проведенню часу перед телевізором. Цей факт підтверджує дослідження, проведене центром «Нижній вік». За його результатами, 55,2% дітей і підлітків віком від 4 до 16 років у вільний від навчання час віддають перевагу перегляду телевізора.

В Україні відповідно до Закону «Про рекламу» [8] (стаття 21) дозволяється реклама лікарських засобів, які відпускаються без рецепта лікаря та не внесені до переліку заборонених до рекламування лікарських засобів. На думку автора, ця норма Закону є соціально безвідповідальною, адже, у даній рекламі не міститься жодної інформації (особливо на телебаченні) щодо побічних ефектів від застосування ліків, що може зашкодити здоров'ю людей і при їх використанні все одно потрібна консультація лікаря. Тому, необхідно повністю заборонити рекламу будь-яких лікарських засобів і особливо на телебаченні і Інтернеті.

Таким чином, в умовах глобалізації впровадження саме соціально-відповідального маркетингу може стати найбільш ефективним інструментом підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Для цього необхідно удосконалити правову базу соціальної відповідальності, збільшити відповідальність керівників тощо. Підприємства, які досі не застосовують

концепцію соціально-відповідального маркетингу, втрачають цільові ринки збуту, знижують свій імідж. Особливо це стосується промислових підприємств, які, з одного боку, забезпечують найбільшу долю валового продукту в країні, а з іншого – характеризуються значною кількістю негативних соціальних результатів свого функціонування.

### **Література:**

1. Голодец Б.М. Современная концепция социального маркетинга [Электронный ресурс] / Б.М. Голодец. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/marketing/2001-6/01.shtml>
2. Захарова С. Кризис индустриализма и концепция социального маркетинга // Социологические исследования. – 1995. – № 5. – С. 34-38.
3. Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. Маркетинг. Гостеприимство и туризм: Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 787 с.
4. Шинкаренко И. Мантры и смертные грехи маркетинга: интервью с Ф. Котлером // Эксперт. – 2006. – №34. – С. 34-38.
5. Орлов П.А. Проблемы повышения социальной ответственности маркетинга в Украине // Вісник Донецького університету, сер. В: Економіка і право, спецвип. – Т. 1. – 2011. – С. 325-327.
6. Шапочка Е. Стратегии социальной ответственности в маркетинге компаний [Электронный ресурс] / Е. Шапочка. – Режим доступа: <http://www.iteam.ru>
7. Ф. Котлер, Н. – Ж. Лі. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства: Изд-во А. Капусты. – 2005. – 302 с.
8. Закон України «Про рекламу» від 3.07.1996 р. № 271/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/про рекламу>

**Рубежанська В.О.**

здобувач кафедри економіки і підприємництва  
Східноукраїнський національний університет  
імені Володимира Даля

## **ВИЗНАЧЕННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ В КОНТЕКСТІ ЗАГАЛЬНОНАУКОВИХ ТЕОРЕТИЧНИХ ПОЛОЖЕНЬ**

Функціонування сучасного регіонального ринку праці (далі – РРП) за останні десятиліття відбувається в умовах значних інституціональних та структурних перетворень. Особливо такі перетворення відчутні зі зміною вектору державного розвитку України у 2014 році на загальноєвропейські цінності. Водночас, військові сутички на Сході України, проведення антитерористичної операції, турбулентність міжнародної ситуації вимагають від

вітчизняного ринку праці відповідної реакції та адаптивного реагування на зазначені події. При цьому, значний вплив на розвиток національного і регіональних ринків праці здійснює глобалізація, яка протягом останніх років визначає напрями розвитку практично всіх сфер життєдіяльності суспільства.

Загальновідомо, що ефективне функціонування ринку праці на усіх рівнях в умовах глобалізації національної економіки країни залежить від існуючого механізму державного та регіонального регулювання, який враховує загальноєвропейські тенденції розвитку, історико-культурні особливості територій, полярні тенденції щодо переміщення робочої сили тощо.

У зв'язку з цим, актуальним завданням, спрямованим на підтримання сталого розвитку РРП, є створення єдиного державного механізму регулювання з дієвим використанням наявної праці, місцевих ресурсів при органічному поєднанні попиту та пропозиції на робочу силу.

Дослідженню сутності механізму державного регулювання ринку праці присвячено наукові роботи таких вчених, як: О.Г. Бурковець, М. Бюкенела, Ю.М. Маршавіна, О.М. Могильного, С.В. Мочерного, Д. Норта, М. Олсона, Ю.В. Просвєтової, С.А. Тюленєва та інших науковців.

З метою визначення концептуальних підходів до сутності механізму державного регулювання РРП, визначимо, поняття та основні компоненти, що його характеризують.

Ю.В. Просвєтова справедливо зазначає, що методологічною основою вивчення механізму регулювання ринку праці виступає його спрямованість на досягнення ефективного функціонування ринку праці через поєднання ринкового і неринкового регулювання. Дослідження щодо механізму регулювання ринку праці як самостійної економічної категорії практично відсутні, його розглядають лише в рамках механізму регулювання економіки [1, с. 4]. Загальноприйнятих теоретичних положень механізму регулювання ринку праці не існує навіть в тих країнах, де ринок праці давно сформований і ефективно функціонує. Це пов'язано з відмінностями економічного життя, інтересів різних соціальних верств населення в різних країнах, тимчасовими відмінностями, особливостями економічних систем, в рамках яких використовуються ті чи інші методи регулювання ринку праці. Погоджуючись з поглядами вченої, зауважимо, що механізм державного регулювання РРП слід розглядати з позицій загальновідомого державного ринкового регулювання суспільних процесів, проте враховуючи відмінності, які притаманні лише ринку праці.

В наукових дослідженнях Д. Норта, М. Олсона, М. Бюкенела загальний механізм державного регулювання розглядається крізь призму ефективності встановлених правил (інститутів) в державі, що являють собою «організаційний скелет» [2-4]. До них віднесено: формальні правила (закони, регуляторні акти, контракти), неформальні правила (традиції, звичаї, умовності), засоби примусу до виконання формальних правил (контролюючі органи). У опосередкованому вигляді такі правила можна розглядати і для ринку праці України. Проте, за нашим поглядом, слід більше конкретизувати який саме «організаційний скелет» формує механізм державного регулювання стосовно РРП.

За думкою Тюленєва С.А.: «...використання терміну «механізм» при дослідженні ринку праці не випадкове, оскільки перший виражає повною мірою поняття цілісності, значення кожного елементу, структури, можливості взаємодії та взаємозв'язку, порушення яких призводить до зміни струнності всієї системи та її складових. Поняття «механізм» глибоко та змістовно характеризує перебіг ринкових процесів у суспільстві. Він показує динаміку, засоби й характер переходу від одного стану системи до іншого...» [5, с. 108]. Водночас, така думка автора, за нашим баченням, викликає деякі суперечності, зокрема, така акцентуація визначення механізму крізь вже сталу дію, що вже відбулася в системі перебігу ринкових відносин, є не доцільною. Зокрема, поза увагою вченого залишаються методи державного впливу які чинять різний ефект на ринок праці та зумовлюють той самий перебіг подій.

О.Г. Бурковець розглядаючи механізм державного регулювання ринку праці пропонує розуміти регулювання, як тотожне поняття управлінню ринком праці на державному рівні [6]. За нашим баченням, ототожнюючи ці поняття, автор не враховує, що управління є більш широким поняттям, ніж регулювання. Досить змістовні пояснення стосовно відмінності цих понять надавали у своїх працях Ю.М. Маршавін, О.М. Могильний, С.В. Мочернийта інші вчені [7-9]. Погляди зазначених вчених зводилися до того, що регулювання відрізняється від управління: інструментарієм державного впливу та охопленням регулятивного поля; актуальністю вибору об'єкту регулювання; рівнем жорсткості та директивності; генеральною цілеспрямованістю дій, обсягу та характеру повноважень суб'єктів щодо об'єктів впливу тощо.

За нашим баченням, стосовно РРП доцільно використовувати поняття саме регулювання, а не управління. Це пояснюється тим, що регулювання має тимчасовий характер впливу та визначений у певних термінах. Такий вплив не повинен бути постійним, а має лише використовуватися на окремі сегменти ринку праці. Причому управління – це комплекс заходів, які включають також і методи регулювання, а тому управління має більш розгалужену систему дій які реалізовує держава.

Аналіз наукових підходів до визначення механізму державного регулювання ринку праці дозволяє нам зробити певні висновки та узагальнити це поняття стосовно РРП. По-перше, механізм державного регулювання повинен враховувати певні особливості, які спираються на широкий спектр можливих засобів впливу на ринок праці державними органами. По-друге, державний вплив має регулятивний характер, що направлений на селективну територіальну дію, визначену як суб'єкт оперативного реагування, або на специфічний регіон, в якому функціонує ринок праці. По-третє, системність такого механізму відображає цілісність державної стратегії, що підпорядкована єдиній генеральній (головній) меті та враховує ієрархію горизонтального та вертикального підпорядкування та управління (концепція взаємодії «держава-регіон»). По-четверте, механізм державного регулювання підпорядкований системі нормативно-правового та адміністративного забезпечення, в той час, як реалізація такого механізму на регіональному рівні передбачає організаційно-методичне забезпечення. Тобто першочерговим є реалізація державної

підтримки, а місцеві органи влади повинні залучити увесь місцевий управлінський потенціал для вдалої реалізації наявної державної стратегії або підготовки пропозиції з метою корегування такої підтримки.

Узагальнюючи зазначене вище запропонуємо визначення поняття механізму державного регулювання стосовно РРП. Отже, за нашим баченням, механізм державного регулювання РРП – це комплекс нормативно-правових та адміністративних заходів (ринкового та неринкового характеру), спрямованих на ринок праці, який функціонує в окремому регіоні, з метою створення оптимальних умов для реалізації концепції внутрішньої саморегуляції ринку праці. При визначенні цього поняття нами не випадково було залучено категорію «саморегуляція ринку праці». Бо, принципово важливе значення набувають напрями державного впливу, які повинні відбуватися не шляхом адміністративного та директивного тиску, а з використанням арсеналу ринкових та неринкових засобів державного впливу для підтримки вже існуючої саморегуляції ринку праці (така саморегуляція виникає з існуючого у регіоні соціального партнерства, корпоративної етики, діалогу між роботодавцями, профсоюзами, робітниками та державою тощо).

### Література:

1. Просветова Ю.В. Механизм регулирования рынка труда в современной экономике России: автореф. дис. на получение науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.01 / Ю.В. Просветова. – Воронеж, 2003. – 24 с.
2. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки: пер. з англ. /Д. Норт; пер. з англ. під ред. І.Дзюби – К.: Основи, 2000. – 198с.
3. Олсон М. Піднесення та занепад держав. Економічний розвиток, стагфляція та соціальний застій / М. Олсон. – Х.: Каравела, 2002. – 304 с.
4. Бюкенен Дж. Конституція економічної політики / Дж. Бюкенен // Питання економіки. – 1994. – № 6. – С. 105-108.
5. Тюленев С.А. Механізм регулювання ринку праці в умовах системної кризи / С.А. Тюленев // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – № 6(3). – С. 107-109.
6. Бурковець О.Г. Проблематика визначення сутності механізму ринку праці / О.Г. Бурковець. – Львів: Альтара, 2016. – 415 с.
7. Маршавін Ю.М. Регулювання ринку праці України: теорія і практика системного підходу : [монографія] / Ю.М. Маршавін. – К. : Альтерпрес, 2011. – 396 с.
8. Могильний О.М. Зайнятість сільського населення: нові виклики щодо екологізації аграрного сектору відповідно до європейських вимог / О.М. Могильний // Ринок праці та зайнятість населення. – 2014. – № 3. – С. 5-10.
9. Мочерний С. В. Економічна теорія: Посібник. / С. В. Мочерний. – К.: Видавничий центр «Академія», 2003. – 656 с.



**Царькова Л.С.**

студентка

Науковий керівник: **Стройко Т.В.**

доктор економічних наук,

професор, завідувач кафедри економіки

та міжнародних економічних відносин

Миколаївський національний університет

імені В.О. Сухомлинського

## **ОСНОВНІ АСПЕКТИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО СВІТОВОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ**

Серед структурних елементів світового ринку послуг важливе місце займає туризм як багатостороннє явище, що поєднує економічні, соціальні, культурні та екологічні аспекти, має невичерпний потенціал для постійного прогресу, тісно взаємодіє з багатьма галузями економіки, зумовлюючи його провідне місце у соціально-економічному житті країн і народів [1, с. 22].

Серед авторів, які досліджують проблеми розвитку конкурентоспроможного ринку туристичних послуг, можна виділити Ю. Аванесова, А. Александрову, І. Балабанова, В. Бабарицьку, Н. Ващенко, А. Виноградську, В. Гуляєва, А. Добровольську, Г. Долматова, В. Євдокименка та ін. В роботах зазначених авторів висвітлюються питання становлення та розвитку ринку туристичних послуг, його ролі в системі світової торгівлі, визначаються форми та види туризму, приділяється увага особливостям функціонування сучасної туристичної індустрії, аналізуються загальні напрями розвитку цієї сфери господарювання, специфіка туристичних перевезень тощо.

Сучасна наука поділяє розвиток туризму на кілька етапів, в залежності від зміни таких факторів:

- мотивації подорожей;
- спосіб подорожей і розвитку транспортних засобів;
- кількості подорожуючих і охоплення туризмом різних верств населення.

За цими критеріями історичний шлях розвитку туризму в світі можна поділити на 4 етапи:

1-й – початковий етап – до 1841 року;

2-й – етап становлення туризму як галузі – з 1841 р. по 1914 р.;

3-й – етап формування сфери туризму як міжгалузевого комплексу – з 1914 р. по 1945 р.;

4-й – етап монополізації сфери туризму – з 1945 р. до наших днів [2, с. 42].

Через повільне економічне реформування Україна й досі перебуває на узбіччі світових економічних перетворень. Слабкий рівень інтегрованості до світових економічних відносин є свого роду бар'єром, який гальмує загальну капіталізацію внутрішнього ринку. Заважають інтегруватись у міжнародні економічні відносини і недосконалі приватизаційні

процеси, погана продуманість яких позначається на стані фондового ринку, а отже, і на всіх сферах економіки. Традиційні труднощі відчуває Україна щодо залучення в економіку іноземних інвестицій.

Підтримка з боку тих чи інших зовнішньоекономічних партнерів є вагомим чинником економічних успіхів України, але перебільшувати його значення навряд чи потрібно, оскільки перш за все в державі слід створити нормальну ринкову економіку, яка працювала б за прозорими та зрозумілими правилами [3, с. 62]

Науковці виділяють п'ять груп чинників, які впливають на успішне функціонування туристичного центру і туристичного підприємництва.

1. Природні чинники – природні багатства, доступні для туристів.
2. Соціально-економічні чинники – розвинуті місця.
3. Матеріальна база туристичної індустрії – основні будівлі для задоволення потреб туристів з точки зору зручностей і естетичного сприйняття.
4. Інфраструктура місць відпочинку – комунікації, дороги, стоянки та ін.
5. Туристична пропозиція – ресурси гостинності.

В цьому контексті слід враховувати потенціальні можливості та переваги в'їзного туризму. Зокрема він є ефективним джерелом валютних надходжень, сприяє активізації платіжного балансу і прискоренню інвестиційного процесу практично в усіх галузях регіональної та національної економіки, розвитку відсталих регіонів, здійсненню реструктуризації виробництва та сфери послуг, позитивно впливає на формування ринку праці. [4, с. 131]

Узагальнюючи вищевикладене, важливо наголосити на тому, що головним макроекономічним показником експортної орієнтації регіонів у туристичному обміні є стан балансу туристичних витрат і надходжень.

#### **Література:**

1. Алексеєва Ю. Державне регулювання туризму в Україні // Трансформаційні процеси розвитку туризму та готельного господарства України: Матеріали Всеукр. наук.-практ. студент. конф. – К.: КУТЕП, 2009 р. – № 6. – С. 20-23.
2. Ворошилова Г.О. Проблеми та шляхи оптимізації міжнародного ринку туристичних послуг в Україні. – 2014. – № 3. – С. 41-45.
3. Милашко О.Г. Колективні засоби розміщування як об'єкт статистичного вивчення : зб. наук. пр. – Одеса, 2014. – Вип. 2(53). – С. 62-64.
4. Гузеєва О. Інтеграція України у світ послуг: Матеріали Всеукр. наук.-практ. студент. конф. – Х.: ХУТЕП, 2009 р. – № 8. – С. 20-23.

## **СЕКЦІЯ 2. ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ**

**Джанієва Є.В.**  
магістр

Науковий керівник: **Стройко Т.В.**  
доктор економічних наук, професор  
Миколаївський національний університет  
імені В.О. Сухомлинського

### **ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ**

Поняття «ринок» це складний механізм, що має велике значення в розвитку суспільства, він об'єднує значну кількість фінансових, виробничих, інформаційних та виробничих структур, що функціонують та взаємодіють між собою в системі бізнесу на міжнародному рівні [2, с. 8].

Якщо розглядати більш широке поняття таке як «міжнародна інвестиційна діяльність», то воно включає в себе окремі складові світового господарства, а саме їх тісну взаємодію між собою та чітко визначена однорідність світового ринку призводять до злиття національних економічних систем і створення подібного на міжнародному рівні. Отже, в межах світової економічної системи, яку утворюють взаємозв'язки між національними ринками продуктів та ресурсів, фірмами, державними інституціями і фінансовими ринками та сімейними господарствами, на них здійснюються різноманітні виробничі, кредитні, торговельні, валютні, політичні, культурні, науково-технічні та інші відносини. На цьому підґрунті розвивається, зокрема, міжнародна інвестиційна діяльність, що узгоджена з вивозом капіталу (однобічні переводи за кордон певної вартості в грошовій або товарній формі з метою отримання прибутку чи підприємницької вигоди) [1, с. 2].

Можна чітко сформулювати що міжнародний фінансовий ринок – це економічне середовище, на якому виникають відносини між інвесторами та іншими суб'єктами інвестиційної діяльності з приводу отримання прибутку, на даному ринку специфічним товаром виступають інвестиції. Головними функціями такого ринку є швидка мобілізація тимчасово вільного капіталу з різноманітних джерел, знаходження найбільш ефективніших напрямків використання капіталу в інвестиційній сфері діяльності, ефективний розподіл акумульованого вільного капіталу між кінцевими споживачами, формування ринкових цін на окремі інвестиційні інструменти і послуги, та товари, створення умов для зменшення інвестиційних і комерційного ризиків та прискорення обороту капіталу, це сприяє включенню економічних процесів [3, с. 26].

Інвестування грає ключову роль як у світогосподарському, так і у національному розвитку, поєднуючи інтернаціональну й національну торговельно-виробничу діяльність з валютно-фінансовою сферою. Міжнародна інвестиційна діяльність розвивається на основі різноманітних виробничих, торговельних, фінансових, валютних, кредитних, технічно-наукових, політичних, культурних та інших відносин в рамках світової економічної системи, яку формують взаємозв'язки між національними ринками ресурсів і продуктів, домогосподарствами і підприємствами, фінансовими ринками та державними інституціями [3, с. 46].

Всі ці взаємозв'язки у світовому господарстві безпосередньо чи побічно можна вважати опосередкованими за допомогою міжнародного інвестиційного ринку із сучасним механізмом акумуляції та перерозподілу першопорядкових ресурсів розвитку, який формується на ринкових регуляторах (попит і пропозиція) та знаходиться під регулятивним впливом як окремих країн базування і приймаючих країн (країн-реципієнтів) на національному рівні, так і двосторонніх та багатосторонніх міждержавних інвестиційних угод на міжнародному рівні.

#### **Література:**

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – Ст. 1-2.
2. Данілов О.Д. Інвестування: Навч. посібник. – К.: 2001. – 363 с.
3. Інвестологія: наука про інвестування: Навч. посіб. / С.К. Реверчук, Н.Й. Реверчук, І.Г. Скоморович та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. С.К. Реверчука. – К.: Атіка, 2001. – 26 ст. – С. 46.

**Жеребцова Л.К.**

магістр,

Науковий керівник **Стройко Т.В.**

доктор економічних наук, професор, завідувач  
кафедри економіки та міжнародних економічних відносин  
Миколаївський національний університет  
імені В.О. Сухомлинського

### **СОЦІАЛЬНИЙ ВИМІР РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Трансформації, які нині відбуваються чи не в усіх сферах суспільного життя, набули глобального та стрімкого характеру. Даний процес привертає увагу науковців з точки зору виявлення закономірностей та базових принципів нових змін. Відзначаючи такий характер змін, американський політолог Г. Кіссінджер [1] зауважує, що світовий порядок та його складові ніколи ще не змінювались так швидко, глобально і глибоко. Якісно новий рівень сучасної

дійсності дає підстави розглядати його як перехідний період до багатомірного світу третього тисячоліття. Тенденції переходу до цього нового ступеня розвитку очевидні вже сьогодні.

Міжнародний туризм під впливом процесів глобалізації та інтеграції набуває найдинамічнішого розвитку та стає одним із впливових чинників, від яких залежить зростання економіки, підвищення конкурентоспроможності країни на світових ринках, покращення добробуту населення [3].

Проблеми й особливості розвитку міжнародного туризму в Україні та світі, питання його впливу на національну та світову економіку знайшли своє відображення у наукових дослідженнях І. Балабанова, В. Данильчука, А. Дуровича, В. Євдокименка, М. Кабушкіна, В. Квартальнова, Н. Коніщевої, Г. Папіряна, В. Сеніна, В. Сапрунової, Т. Ткаченко, В. Федорченка, І. Школи та інших.

Термін «туризм» походить від латинського *turnus* (рух по колу; крутити). В широкому розумінні воно означає переміщення з одночасною зміною побуту людей [5].

В умовах ринкових відносин рекреаційно-туристична сфера виконує низку економічних функцій: розвиток економіки міст, регіонів, галузей та всієї країни; забезпечення зайнятості населення за рахунок рекреаційного і туристичного обслуговування; розвиток суміжних галузей; вплив на доходи населення, структуру та обсяги платіжного балансу, надходження валюти від іноземного туризму до державного і місцевих бюджетів.

Водночас розвиток туризму є не тільки важливим чинником економічного розвитку країни, але й соціального та культурно-духовного. Саме рекреація і туризм, зокрема міжнародний туризм, можуть стати визначальними щодо ефективної реалізації концепції сталого розвитку, яка спрямована не тільки на економічне зростання, а й соціальний прогрес, охорону навколишнього природного середовища, гуманістичний, етичний і культурний розвиток загалом. Тому сфера міжнародного туризму і рекреації як складне суспільне явище потребує наукового осмислення і в контексті дослідження її соціального виміру.

Опосередкований вплив туризму на соціальні параметри життя населення є не менш потужним, ніж прямий. Він може проявлятися через поліпшення показників економічного розвитку країни: зростання ВВП, доходів населення, зайнятості тощо. Зростання всіх параметрів економічного життя населення є фундаментом покращення його здоров'я. Збільшення доходів громадян надалі, у свою чергу, стає фактором прискореного розвитку і сфери туризму. Тому особливо актуальним і цікавим є вплив міжнародного туризму на соціальні показники економічного розвитку як окремих територій, так і країни в цілому [6; 7].

В узагальненому вигляді всі види впливу міжнародного туризму на забезпечення соціально-економічного розвитку будь-якої держави (табл. 2).

**Вплив міжнародного туризму  
на соціально-економічний розвиток країни**

Вид впливу	Характеристика
Прямий	<p>Зростання обсягів виробництва, ВВП.  Розвиток малого та середнього бізнесу.  Поява нових ринків та притік іноземної валюти.  Збільшення можливостей і зростання зайнятості.  Підвищення рівня життя населення.  Збільшення обсягів притоку фінансових ресурсів у регіони та місцеві громади.  Поліпшення місцевої інфраструктури, транспортної системи, комунікації.  Зменшення диференціації в розвитку регіонів і територій</p>
Опосередкований	<p>Поліпшення здоров'я населення і збільшення загального фонду робочого часу.  Збільшення тривалості життя населення.  Диверсифікація галузевої структури економіки.  Розвиток суміжних галузей (постачання продовольчих товарів, матеріалів і обладнанім для готелів і санаторіїв тощо).  Розвиток маркетингової та логістичної діяльності в рекреаційно- туристичних зонах.  Формування культури і стандартів здорового способу життя. Стимулювання розвитку ефективних механізмів самоврядування та самофінансування територій.  Формування рекреаційно-туристичного бренду території, що є основою її інвестиційної привабливості</p>

У масштабах держави туризм може стати важелем подолання нерівномірного економічного розвитку окремих територій, стимулюючи його підвищення в економічно слаборозвинених регіонах, несприятливих для промислового та аграрного виробництва. Розвиток цієї сфери сприятиме зайнятості населення, зменшенню міграції його до великих міст і промислових центрів та навіть може привести до зворотного процесу – притоку населення з інших регіонів, що значною мірою обумовлено тими соціальними проявами, які забезпечує міжнародний туризм.

Загальний алгоритм оцінки соціальної результативності міжнародного туризму має передбачати наступні етапи:

- оцінювання природно-рекреаційного потенціалу, аналіз стану рекреаційно-туристичної інфраструктури, трудових ресурсного забезпечення;
- визначення системи показників та аналіз соціальної результативності діяльності сфери;
- розроблення пропозицій щодо посилення соціального спрямування функціонування та розвитку рекреаційно-туристичної сфери.

Результати аналітичних досліджень є основою для побудови концепції її розвитку, яка містить постановку пріоритетів туристичної діяльності, основні напрями її здійснення та оптимізації розміщення об'єктів (їх комбінування і компонування). Розробка такої концепції має включати визначені соціальні пріоритети й цілі та спиратись на наявний природний, людський, технологічний і матеріальний потенціал.

Таким чином, ми прийшли до таких висновків: дослідження функцій та класифікацій туризму має велике наукове і практичне значення. Це дозволяє впорядкувати знання і глибше пізнати сутність міжнародного туристичного обміну. З появою нових видів туризму, з видозміною його функцій, класифікація туризму знаходиться в процесі удосконалення і не може вважатися остаточною. Сучасний етап розвитку туризму як ефективної галузі господарства, так і соціально-культурного явища, характеризується переосмисленням його ролі та функцій. В умовах глобалізації через характер впливу на країни міжнародного туризму визначаються його функції (економічна, соціально-культурна, оздоровчо-спортивна, освітньо-професійна, екстремальних видів туризму) як системи подорожей, що здійснюються на базі міждержавних договорів, з урахуванням діючих міжнародних норм і місцевих звичаїв.

Крім важливих економічних аспектів туризму досить значущими також являються його соціальні аспекти. Туристична діяльність прискорює конвергенцію між різними країнами та різними соціальними групами й регіонами в межах однієї країни; сприяє глобалізації та отриманню вигод від збільшення міжнародних контактів і обмінів; будує мости доброї волі, миру та взаєморозуміння; представляє собою важливий засіб освіти та виховання; стимулює активну участь всієї громади та її культурне самовираження.

### Література:

1. Глобалізація. Регіоналізація. Регіональна політика: Хрестоматія з сучасної зарубіжної соціології регіонів / Укл. І.Ф. Кононов (наук. ред.), В.П. Бородачов, Д.М. Топольськов. – Луганськ: Знання, 2010. – 384 с.
2. Данильчук В.Ф. Мировой рынок услуг турбизнеса / В.Ф. Данильчук. – Донецк: ДИТБ, 2010. – 146 с.
3. Журнал Всесвітньої туристичної організації «Туристичний барометр». – 2013. – № 3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unwto.org/facts/eng/barometer.htm>
4. Закон України «Про туризм» / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, від 15.09.1995 № 959-ХІІ.
5. Квартальное В.А. Международный туризм: политика развития / В.А. Квартальное, А.А. Романов. – М.: Советский спорт, 1998. – 142 с.
6. Котенко Т.М. Підходи до визначення соціальної результативності сфери рекреації та туризму / І.С. Каленюк, Т.М. Котенко // Вісник Одеського національного університету. – 2016. – Вип. 1, т. 21. – С. 113-118.
7. Котенко Т.М. Соціальні аспекти розвитку рекреації і туризму як значущого сегменту світового господарства: теоретико-методологічні засади // І.С. Каленюк, Т.М. Котенко // Науковий вісник УжНУ. – 2015. – Вип. 3. – С. 172-176.

8. Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки: Монографія / Е.М. Лібанова, О.В. Макарова, І.О. Курило та ін.; за ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2012. – 320 с.

9. Школа І.М. Менеджмент туристичної індустрії: Навчальний посібник / За ред. проф. І.М. Школи. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2003. – 662 с.

**Касянок К.Г.**

аспірант

Науковий керівник: **Мельник Т.М.**

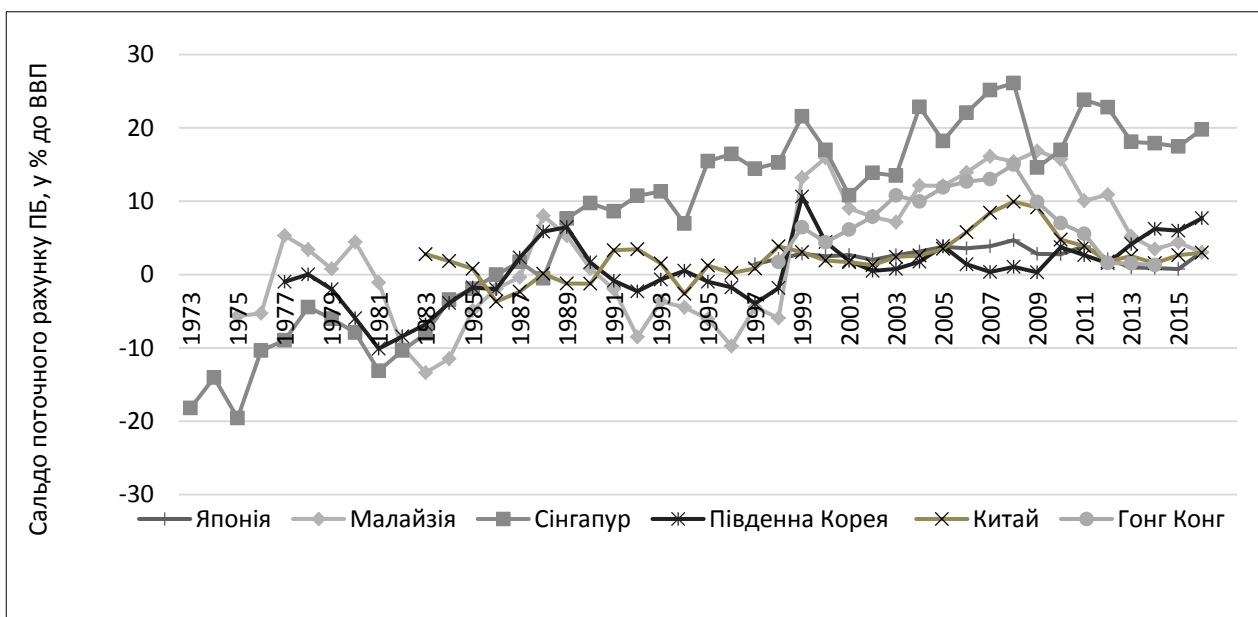
доктор економічних наук,

завідувач кафедри міжнародної економічних відносин

Київський національний торговельно-економічний університет

## ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ДИСБАЛАНСІВ В КРАЇНАХ АЗІЇ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

Дисбаланси рахунку поточних операцій на сьогодні є одним з ключових макроекономічних дисбалансів, які лежать в основі глобальної фінансової кризи. Головною метою даної роботи є аналіз причин виникнення дисбалансів з точки зору країн Азії, що розвиваються. Більш конкретно, пропонується розглянути основні детермінанти значного і стійкого профіциту рахунку поточних операцій, які виникли в регіоні з часів азіатської кризи 1997 р.



**Рис. 1. Сальдо поточного рахунку платіжного балансу країн Азії**

*Джерело: складено автором за [1; 4]*



Вивчивши поведінку поточного рахунку в регіоні (рис. 1) та спираючись на теоретичні напрацювання вітчизняних та закордонних науковців, можемо пояснити появу надлишків платіжного балансу в регіоні з азіатським кризою. За визначенням, сальдо рахунків поточних операцій дорівнюють різниці між заощадженнями та інвестиціями. Таким чином, з одного боку, чинники трансформації регіону в хронічно профіцитний сконцентровані навколо причин високої норми заощаджень, а з іншого боку, пов'язані з причинами зниження норми інвестицій, особливо в країнах, що постраждалих від кризи. Третій набір детермінант, відомий як Бреттон-Вудс II, і передбачає можливість те, що досить конкурентоспроможні обмінні курси базового активу є драйверами профіциту рахунку поточних операцій і економічного зростання [3, с. 20].

Набір факторів розвитку профіциту рахунку поточних операцій Азії пов'язаний з надвисокою нормою заощаджень регіону. Вчені-економісти вже довгий час досліджують джерела зростання обсягу заощаджень останніми роками в деяких частинах регіону, особливо з 2003 року. В результаті були висунуті різні гіпотези високих і зростаючих національних норм заощаджень. Оскільки збільшення заощаджень є найбільшим в КНР, більша частина емпіричної роботи була зосереджена на досвіді КНР [5, с. 123], і була спрямована на пошук моделі безпосередніх чинників, що лежать в основі недавнього сплеску заощаджень в КНР.

Дослідниками економічних процесів в країнах Азії запропоновані декілька можливих чинників сплеску регіональних приватних заощаджень. До них відносяться: швидке зростання ВВП регіону останніми роками, з ключовим висновком з численних досліджень заощаджень в тому, що швидке зростання призводить до стрибкоподібного зростання заощаджень; підвищена невизначеність в результаті азіатського досвіду кризи, з потенційно позитивним ефектом на показники заощаджень; демографічні фактори, зокрема, ефект загального регіонального демографічного переходу до старіння населенню; і фінансового розвитку, який в принципі може мати або позитивний або негативний вплив на заощадження. За даними досліджень МВФ, центральним висновком є те, що ключову роль у високому рівні приватних заощаджень грає швидке зростання ВВП регіону, а також важливу роль, яку відіграють демографічні чинники в ряді країн [1; 4]. Емпіричні дослідження показують, що рівень заощаджень в регіоні був трохи вище, ніж передбачалося, в період відразу ж після азіатської кризи, можливо, в результаті різкого зростання невизначеності, але цей ефект, помітно послабився в останні роки [2].

Альтернативний набір детермінант позитивного сальдо рахунку поточних операцій в регіоні розглядається в контексті ослаблення інвестицій в азіатському регіоні в пост-кризовий період. У всіх країнах регіону, за винятком КНР, Індії та В'єтнаму, інвестиції із розрахунку як частка ВВП були незвично низькими після азіатської фінансової кризи, при чому на цей фактор припадає основна частина трансформації сальдо рахунків поточних операцій регіону в профіцит в посткризовий період [6, с. 17]. Певною мірою, інвестиційна слабкість спостерігалася в секторі нерухомості, який був значно переінвестованим в декількох країнах досліджуваного регіону, напередодні азіатської кризи. Здебільшого, однак, слабкість

спостерігалась у всіх компонентах інвестицій і такі явища спостерігалися як в країнах, які були в епіцентрі кризи, так і в тих, що не були.

Відтак, науковою спільнотою було запропоновано три основні пояснення що скорочення обсягів інвестицій в регіоні. Відповідно до одного з них, інвестиційна слабкість є результатом зтяжнього ефекту від кризи [1]. Посткризова перебудова економіки і реформи, поряд з подоланням докризових інвестиційних ексцесів, стримували інвестиційні потоки після кризи. По-друге, недостатність інвестицій може бути пояснена конкурентним тиском з боку КНР [5, с. 156]. Іншими словами, існує припущення, що під час активного зростання інвестицій в КНР, у інших країнах Азії відбувається пропорційне скорочення обсягів інвестування. По-третє, причиною недоінвестованості може бути підвищеного регіонального ризику в період з азіатської кризи [4]. Відповідно до зазначеного аргумента, азіатська криза послужила важливим індикатором для економічних агентів щодо ризиків в азіатському інвестиційному середовищі.

В цілому, зниження інвестиційної активності в більшій частині регіону в посткризовий період розглядаються як головоломка, для якої немає чіткого пояснення. Можна стверджувати, що азіатська криза відіграє важливу роль в пригніченні інвестицій протягом досліджуваного періоду часу, але її наслідки, ймовірно, ослабли з плином часу.

Погляд на виявлені дисбаланси з позиції Бреттон-Вудс II пояснюють профіцит рахунку поточних операцій в регіоні в рамках більш загальної рівноваги, яка бере до уваги двосторонню взаємодію між економічним зростанням і профіцитом. Центральне припущення Бреттон-Вудс II базується на твердженні, що велика частина країн, що розвиваються Азії неявно повертається до жорстко керованих режимів валютного курсу національних валюти до долара США, після недовгого досвіду з режимом плаваючих валютних курсів під час азіатської кризи. Рішення цього регіону повернутися до відносно жорсткого управління валютного курсу було засновано головним чином на прагненні підтримувати високу конкурентоспроможність обмінних курсів з метою стимулювання експорту і, таким чином, домогтися швидкого зростання економіки. Ключовим компонентом Бреттон-Вудс II є висококонкурентні обмінні курси. При цьому варто зазначити, що конкурентоспроможність обмінного курсу в свою чергу, розглядається як наслідок систематичних інтервенцій на валютному ринку з купівлі доларів США, що забезпечує зовнішнє фінансування, необхідне США для оплати азіатського експорту до США [3, с. 28].

Згідно з Бреттон-Вудс II, такий механізм приносить користь як в країнам Азії, що розвиваються так і США. Країни Азії отримують в такому разі переваги, оскільки вони забезпечують купівельну спроможність споживачів на ринках, на яких він може продати свій експорт, і тим самим досягти високих темпів економічного зростання. Американські переваги полягають в можливості отримати дешеве зовнішнє фінансування за рахунок купівлі країнами Азії низько дохідних іноземних активів у формі державних облігацій США номінованих в доларах США. Отже, Бреттон Вудс II дозволяє пояснити, що одночасне швидке зростання експорту та ВВП, значний профіцит рахунку поточних операцій, а також швидкі темпи накопичення резервів в азіатському

регіоні є результатом конкурентоспроможних обмінних курсів і необхідної супровідної грошово-кредитної і курсової політики. Проте, в той час як Бреттон-Вудс II дає більш повне пояснення процесів, існують і серйозні недоліки та невідповідності. Зокрема, прив'язка посткризового курсу регіону до долара США не узгоджується з істотно більшою гнучкістю обмінного курсу національної валюти в таких країнах, як Індонезія, Корея і Таїланд.

Підводячи підсумки дослідження, доцільно зазначити, що розуміння детермінант, що лежать в основі виникнення великих і стійких профіцитів рахунку поточних операцій з азіатської кризи залишається обмеженим. Очевидно, що не існує єдиного пояснення дисбалансів і відносний внесок різних факторів є різним під час різних історичних періодів. Недавній сплеск регіональної заощаджень в основному, є наслідком швидкого регіонального зростання, але таке пояснення є неповним, оскільки воно не враховує фактори, що лежать в основі швидких темпів зростання. Іншими словами, як посткризовий інвестиційний спад, так і високі і зростаючі темпи заощаджень залишаються в основному незрозумілою загадкою. Серед подальших розвідок дослідження можна виділити деталізацію факторів впливу на сальдо поточного рахунку платіжного балансу та пошук глибинних витоків його профіцитного значення задля розробки пропозицій щодо його збалансування.

#### **Література:**

1. Asian Regional Economic Outlook, 2015. International Monetary Fund, Washington DC.
2. Bernanke, B. 2005. The Global Saving Glut and the US Current Account Deficit. Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington, DC.
3. Charles Adams and Donghyun Park, 2009 Causes and Consequences of Global Imbalances: Perspective from Developing Asia, ADB Economics Working Paper Series No. 157, Economics and Research Department, Asian Development Bank, Manila.
4. IMF, 2016. Too Slow for Too Long. World Economic Outlook. International Monetary Fund, Washington DC.
5. Регионализация в Восточной Азии в условиях диверсификации источников экономического роста. Монография. – М.:Прспект, 2016. – 232с.
6. Світогосподарська диспропорційність: особливості, тенденції, вплив на економіку України: наукова доповідь / за ред. чл.-кор. НАН України Л.В.Шинкарук; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. – К., 2012. – 152 с.

**Кліщук Ю.Ю.**

студентка

Науковий керівник: **Струс Л.А.**

викладач економічних дисциплін

Вінницький коледж

Національного університету харчових технологій

## **ОСНОВНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ**

У ХХІ сторіччі економіка є рушійною силою трансформацій в багатьох сферах життя: економічній, політичній, соціальній, екологічній та духовній. Вихід на міжнародні відносини має значний вплив на політичні та соціальні процеси, міжкультурний діалог. Тож світова економіка набуває ознак глобальної. В умовах економічної глобалізації підвищується відповідальність держав за реалізацію ефективної економічної політики, яка б, з одного боку, забезпечувала реалізацію конкурентних переваг країни, використання позитивів глобалізації в національних інтересах, а з іншого, – запобігала її негативам та «провалам» [1, с. 3].

Міжнародна економіка – це наука, яка вивчає економічні стосунки між країнами на рівні світового господарства та тенденції розвитку міжнародних економічних відносин.

Світове господарство – це сукупність національних господарств та сфери суспільних й виробничих зв'язків, що територіально виходять за межі окремих держав.

Економічні відносини, що виникають в системі світового господарства називаються міжнародними економічними відносинами (МЕВ).

Міжнародні економічні відносини можуть існувати в таких формах: світова торгівля, міжнародний рух капіталів, міжнародні валютно-фінансові відносини, міграція робочої сили, науково-технічне співробітництво [2, с. 563].

Доцільно розвивати міжнародну економіку в напрямках відповідних до форм міжнародних економічних відносин.

Розвиток світової торгівлі дасть змогу країнам підвищити продуктивність своїх ресурсів, збільшити загальні обсяги виробництва, а також буде сприяти розвитку спеціалізації окремих країн на виробництві окремої продукції.

Міжнародний рух капіталів дозволяє пересувати капітали між країнами з метою пошуку більш вигідної сфери їх застосування.

Розвиток міжнародних валютно-фінансових відносин дозволить ефективніше організувати валютні стосунки між країнами.

В наслідок міграції робочої сили зменшиться кількість безробітних за рахунок емігрантів. Також міграція робочої сили надасть можливість емігрантам утворювати фонд життєвих засобів за рахунок країн перебування [3].

Науково-технічне співробітництво на міжнародному рівні відкриє можливості спільного використання виробничих потужностей, науково-дослідних розробок та застосування спільного досвіду [4].

В сучасних умовах розвиток міжнародної економіки відрізняється певними особливостями, що є наслідком науково-технічної революції, зміцнення міжнародних господарських зв'язків, глобалізації економічних процесів на світовому рівні. Такими особливостями є:

1. Цілісність формування міжнародної економіки в сучасних умовах.
2. Системність міжнародної економіки.
3. Діалектичність міжнародної економіки.
4. Суперечливість міжнародної економіки.
5. Інтегративність міжнародної економіки.

Особливості світової економіки можна вважати загальними тенденціями її розвитку в сучасних умовах. При цьому треба виділити, що важливими передумовами функціонування міжнародної економіки в таких напрямках є наявність деяких факторів розвитку країн світу. Серед них необхідно виділити такі:

- 1) Науково-технічна революція
- 2) Інтернаціоналізація господарського життя.
- 3) Глобальні проблеми розвитку міжнародної економіки:
  - проблема війни і миру;
  - екологічні проблеми;
  - продовольча проблема;
  - медична проблема;
  - демографічна проблема;
  - енергетична проблема;
  - інформаційна проблема та інші.

Оскільки вирішення глобальних проблем передбачає об'єднання науково-технічних, трудових, виробничих ресурсів та фінансових засобів країн світу, то воно впливає на формування системи міжнародної економіки [5, с. 24-25].

Отже, міжнародну економіку можна охарактеризувати як цілісну систему, що складається з національних економік. Тому її розвиток буде ефективним тоді, коли він буде здійснюватись відповідно до форм економічних відносин між країнами та з урахуванням передумов й особливостей економіки.

### **Література:**

1. Міжнародна економіка. Підручник./ За ред. А. О. Задой, В. М. Тарасевича. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.
2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник/ За ред. В.Д. Базилевича. – 6-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2007. – 719 с.
3. Економічна теорія: історія економіки та економічної думки, політична економія, мікроекономіка, макроекономіка [Текст] : навч. посіб. для самост. підготов. до комплекс. держ. екзамену з екон. теорії / Н. П. Мацелюх [та ін.] ; Нац. ун-т держ. податк. служби України. – 2-ге вид., допов. і переробл. – Чернівці : Прут, 2012. – 549 с.
4. Скрипко Т. О. Інноваційний менеджмент : підручник / Т. О. Скрипко. – К. : Знання, 2011. – 423 с.

5. Міжнародні економічні відносини : Історія міжнар. екон. відносин: Підручник для екон. вузів і фак./ А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, О. В. Бутенко та ін.. -К.: Либідь, 1992. – 190 с.

**Шлапак А.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту  
Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана

## **ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ КОНГЛОМЕРАТІВ НА ДИНАМІКУ ДИВЕРСИФІКАЦІЙНИХ ЗМІН ФІНАНСОВИХ РИНКІВ**

Як провідна тенденція розвитку фінансових ринків країн, диверсифікація є, з одного боку, причиною, а з другого – наслідком посилення конвергенції національних фінансових ринків. Сучасний речовий зміст диверсифікації фінансових ринків країн, як базису глобальної фінансової мікроінтеграції та одного з ключових організаційно-економічних механізмів підвищення ефективності й результативності діяльності фінансових посередників, визначається насамперед пануванням у глобальній фінансовій системі кількох десятків найбільших фінансових концернів та конгломератів. Так, у 2013 р. загальна кількість банківських холдингів на ринку незабезпечених облігацій США становила всього 30 (у 2012 р. – 31, у 2011 р. і 2010 р. – по 29, у 2009 р. – 26), котрі здійснили 510 випусків облігаційних інструментів (447, 374, 368 та 333 відповідно)[1]. Завдяки внутрішньому зростанню та поширеній практиці злиттів і поглинань фінансові концерни та конгломерати концентрують та ефективно поєднують банківську, страхову та інвестиційну складові бізнесу; зосереджують у своїх руках всезростаючі масштаби глобального фінансового капіталу та колосальні фінансові активи, величезну армію високоосвіченої та кваліфікованої робочої сили, а також передові фінансові інновації.

Разом з тим, при віднесенні того чи іншого фінансового інституту до числа фінансових конгломератів рейтингові агенції керуються нині не тільки розмірами його активів, але і ступенем присутності у різних географічних і інструментальних сегментах глобального фінансового ринку. Яскравий приклад подібного підходу демонструє, зокрема, Директива 2002/87/ Європейського Союзу, ухвалена у 2002 р. Згідно її норм, конгломератами кваліфікуються фінансові і фінансово-промислові групи, діяльність яких відповідає такій системі критеріїв, як-от:

- наявність регульованого суб'єкта (банка, страхової чи інвестиційної компанії), який очолює групу, або принаймні одна з дочірніх компаній у групі є регульованим суб'єктом;
- хоча б один із суб'єктів групи репрезентує сектор страхування, і хоча б один – банківський сектор чи сектор інвестиційних послуг;

– консолідована та/або сукупна діяльність суб'єктів групи, що належать до сектору страхування, і консолідована та/або сукупна діяльність суб'єктів групи у банківському секторі чи секторі інвестиційних послуг є значними – встановлюється на підставі ряду фінансових коефіцієнтів, а також обсягу активів найменшого фінансового сектору групи, який має перевищувати 6 млрд. євро [2].

Ще один приклад – підхід Банку Англії, який використовує щодо фінансових конгломератів таке поняття, як «Великі складні фінансові інститути» (Large complex financial institutions) і на основі відповідної методики здійснює їх ренкінгування, виходячи з розміру їх часток у низці фінансових секторів:

– належність компанії до першої десятки світових компаній-андеррайтерів в акційному та облігаційному сегментах фінансового ринку;

– перебування компанії у першій десятці світових компаній-організаторів синдикованого кредитування;

– належність компанії до першої десятки операторів світового ринку процентних похідних інструментів;

– перебування компанії у першій десятці світових фінансових компаній за доходами на міжнародному валютному ринку;

– належність компанії до першої десятки фірм за портфелем цінних паперів, що перебувають на відповідальному зберіганні [3, с. 68].

Про високий рівень диверсифікації діяльності сучасних фінансових концернів та конгломератів свідчить, зокрема, той факт, що їх бізнес поширюється нині не менше, ніж на дві з п'яти основних сфер фінансових послуг (банківські операції; страхування; корпоративні фінанси, підписка і розміщення цінних паперів; довірче управління, обслуговування або консультування інвестиційних фондів; роздрібні інвестиційні послуги) і об'єднує фінансові інституції, які не пов'язані між собою технологічним ланцюгом. Саме завдяки цьому диверсифіковані фінансові концерни та конгломерати з великомасштабними банківськими, страховими та інвестиційними операціями зазвичай утримують більш стійкі та конкурентоспроможні позиції на ринку, порівняно з вузькоспеціалізованими та недиверсифікованими фінансовими посередниками, а також отримують значний синергетичний ефект фінансової діяльності та мають практично необмежені можливості здійснювати переливання капіталу у нові, більш прибуткові її сфери.

На макроекономічному рівні діяльність міжнародних фінансових конгломератів справляє доволі неоднозначний і суперечливий вплив на масштаби і динаміку диверсифікаційних змін фінансових ринків різних країн. Так, у короткостроковій перспективі зазвичай спостерігається підвищення ефективності їх функціонування завдяки конвергенції банківського, страхового та інвестиційного сегментів фінансових ринків; диверсифікації пропонованих ринку фінансових послуг; притоку іноземного інвестиційного і фінансового капіталу; розширенню ресурсної бази фінансових інститутів; а також запровадженню інноваційних технологій у сфері фінансового обслуговування, управління та складання консолідованої фінансової звітності.

Однак, у довгостроковій перспективі, особливо при неналежному державному регулюванні діяльності фінансових конгломератів, можливе

посилення негативного впливу фінансової глобалізації на національні фінансові ринки, наростання їх нестабільності, формування додаткових ризиків неконтрольованого відпливу капіталу. Окремо слід відзначити також зниження загальної кількості учасників фінансових ринків та зниження конкурентоспроможності цілих секторів місцевої фінансової індустрії, що має своїм закономірним наслідком зростання процентних ставок для кінцевого споживача фінансових послуг та послаблення конкуренції у фінансовому секторі.

Особливо яскраво такий дуалістичний вплив фінансових конгломератів на диверсифікацію фінансових ринків виявляється у країнах, що розвиваються, і державах з новостворюваними ринками. Йдеться про те, що проникнення фінансових конгломератів на їх фінансові ринки поряд зі структурною диверсифікацією ринків та розширенням продуктової «лінійки» фінансових послуг, може мати своїм наслідком витіснення з ринку місцевих фінансових установ, втрату країнами економічного суверенітету та виникнення загроз фінансовій безпеці.

Крім того, широке охоплення фінансовими конгломератами ключових сегментів глобального фінансового ринку стає причиною синхронізації національних бізнес-циклів і «накладання» їх окремих фаз у часовому і географічному вимірі. Як результат – міжнародний характер і швидка трансмісія кризових явищ в економіці, коли крах одного фінансового конгломерату здатен на тривалий час вивести з ладу фінансові системи усіх країн, де він провадить свою діяльність. Не випадково, диверсифікація діяльності фінансових посередників активно стимулюється нині антимонопольним і антитрестівським законодавством, яке спрямоване на обмеження їх горизонтальної експансії з метою недопущення монополізації фінансової сфери. Натомість всебічно підтримується вертикальна експансія операторів фінансового ринку на основі диверсифікації їх діяльності. Головним наслідком дії такого законодавства є формування багатогалузевих фінансових інститутів, частка яких на окремих сегментах фінансових ринків не перевищує критично допустимих значень, тобто не створює монопольного становища.

### **Література:**

1. Large Bank Holding Companies. Expectations of Government Support, July 2014. – [Electronic Resource]. – Available from: <http://www.gao.gov/assets/670/665162.pdf>
2. Козьменко О., Козирєв В. Трансформування банківської системи України під впливом іноземних фінансових конгломератів // Вісник Національного банку України. – 2014. – №8. – С. 12-18.
3. Никитина Т. В., Репета-Турсунова А. В. Финансовые рынки и финансово-кредитные институты: учебное пособие. – СПб: Изд-во СПбГЭУ, 2014.



**Яновська І.М.**

магістр

Науковий керівник: **Стройко Т.В.**

доктор економічних наук, професор

Миколаївський національний університет

імені В.О. Сухомлинського

## **МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ**

Міжнародний бізнес – це підприємницька діяльність, пов'язана з використанням капіталу в різноманітних формах і переваг підвищеної ділової активності; здійснюється з метою отримання прибутку і поширюється на міжнародну економічну сферу.

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», до суб'єктів міжнародного бізнесу в нашій державі належать:

– фізичні особи (громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають громадянську дієздатність і правоздатність);

– юридичні особи (які зареєстровані в Україні та мають на її території постійне місцезнаходження);

– об'єднання фізичних, юридичних, фізичних та юридичних осіб (які не є юридичними особами згідно із законами України, але мають постійне місцезнаходження на території України);

– структурні одиниці суб'єктів господарської діяльності іноземних держав (дочірні фірми, філії, відділення, представництва);

– спільні підприємства (які мають постійне місцезнаходження в Україні) [1].

Найважливішою особливістю міжнародного бізнесу є його економічне, законодавче й політичне поле конкуренції, а також соціокультурний фон, що суттєво відрізняє його від внутрішніх ринків країн.

Складність міжнародного бізнесу як процесу зумовлюється передусім тим, що реалізація конкурентних переваг навіть найвищого рингу в міжнародному середовищі здійснюється не за принципами та постулатами класичних теорій міжнародної торгівлі, а на основі більш складної стратегічної поведінки суб'єктів світового ринку [3, с. 8].

Міжнародний бізнес базується на можливості отримання вигод саме із переваг міждержавних (міжкраїнових) ділових операцій, тобто з того факту, що продаж даного товару в іншій країні, або налагодження фірмою однієї країни виробництва в іншій країні, або надання послуг спільно фірмами двох країн – третій і т. д. забезпечують залученим у бізнес сторонам більше переваг, ніж вони б мали, якби вели справу у своїх країнах.

Міжнародний бізнес реалізується у різноманітних видах та формах. Найбільш розповсюдженими з них є експорт, ліцензування, франчайзинг, контракт на управління, проекти під ключ, прямі зарубіжні інвестиції.

До видів зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюються в Україні до суб'єктів цієї діяльності, належать:

- експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили;
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;
- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- операції по придбання, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;
- інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у виключній формі законами України [1].

Ведення міжнародного бізнесу це перший аспект успіху, тому існує певний план, котрий складається з етапів ведення міжнародного бізнесу не тільки в Україні, а й за її межами, а саме: запровадження, зміна вибору форм бізнесу, ліцензування, економічні мотиви; стратегічні мотиви; політичні мотиви; умови; франчайзинг; організація справи; модифікація способів ведення операцій; проблеми, пов'язані з контрактами; контракти під управління; контракти «під ключ»; колективні контракти та його управління; доступ до іноземної технології; володіння на пайових засадах; укладання [2, с. 48].

У будь-якій справі одним з найважливіших показників є його ефективність. У загальних рисах під ефективністю розуміється співвідношення понесених витрат і досягнутих результатів. Необхідно знайти показник, яким можна було б виміряти ступінь задоволення суспільних і особистих потреб, так і результативність діяльності підприємства. Не існує єдиного узагальнюючого показника, що визначає рівень задоволення потреб і ефективність функціонування підприємства.

Існує досить широкий перелік показників, необхідних для розрахунку ефективності організації. Наприклад, основну частку в цій групі займають різні види рентабельності. На нашу думку основними показниками, що характеризують ефективність міжнародного бізнесу можуть стати наступні:

Показники рентабельності продажів – один з найважливіших показників. Він показує суму операційного прибутку, яке підприємство одержить з кожної гривні проданої продукції. Даний показник виконує тільки операційну діяльність. Він є важливим, тому що саме він показує реалізацію основної продукції. Для того, щоб розрахувати даний показник використовують формулу:

$$ROS = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий дохід від реалізації}} * 100\% \quad (1.1)$$

Показники рентабельності активів – дозволяє побачити, наскільки добре працює саме капітал підприємства. Якщо рентабельність активів дуже низька, то це означає, що капітал не працює, але й вона не повинна бути дуже високою, так як це може послужити відсутності резервного капіталу. В економічних джерелах формула розрахунку рентабельності активів виглядає як:

$$ROA = \frac{P}{A}, \quad (1.2)$$

де P – прибуток за весь реалізований період;

A – середня величина по видам активів за цей час.

Рентабельність підприємства – показує вигідність ведення бізнесу. Тобто співвідношення між витратами виробництва та підсумком чистого прибутку. Якщо баланс витрат і прибутку є позитивним, то виробництво є рентабельним. Тому на нашу думку, саме цей показник є ваговим у міжрядному бізнесі. Формула якою користуються виглядає саме так:

$$РП = \frac{БП}{СА} * 100\% \quad (1.3)$$

де РП – рентабельність підприємства;

БП – сума балансового прибутку;

СА – вартість активів.

Визнані два трактування оцінки ефективності згідно з формою участі факторів (ресурсів) у виробництві, тобто їх застосуванням і споживанням. Правомірним виявляється пріоритет застосування, а не споживання ресурсів для оцінки ефективності, так як перші є необхідною умовою виробництва, а другі – лише його наслідком. Крім того, обсяг споживаних ресурсів, особливо перенесеної частини вартості засобів виробництва, їх частка в загальній вартості продукту, співвідношення отриманого прибутку і витрат виробництва у значній мірі залежать від ефективності використання застосовуваних ресурсів.

#### **Література:**

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16. 04. 1991 р. №959-ХІІ (Абзац другий частини першої статті 3 із змінами, внесеними згідно із Законом N 2157-IV ( 2157-15 ) від 04.11.2004).

2. Карапухіна Е.А. «Международные стратегические альянсы» / Е.А. Карапухіна – Москва : Издат-во Дело и сервис, 2004.

3. Лазарева О.В. – лекція «Міжнародний бізнес як основа міжнародного менеджменту» / О.В. Лазарева.

4. Юхименко П.І. «Міжнародний менеджмент» / П.І. Юхименко, Гацька Л.П. – Київ : Вид-во ЦУЛ, 2011.

## **СЕКЦІЯ 3. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК В ГЛОБАЛЬНОМУ ПРОСТОРИ**

**Боднар О.В.**

кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник,  
завідувач відділу ціноутворення,  
кон'юнктури та інфраструктури ринку  
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

### **СВІТОВИЙ ДОСВІД ЗДІЙСНЕННЯ МОНІТОРИНГУ ЦІН ТА ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ**

Системи моніторингу цін і витрат діють у більшості країн світу. Стан продовольчих ринків, ринків матеріально-технічних ресурсів, послуг з транспортування, зберігання, переробки продукції та інших у сільській місцевості, цін та обсягів продажу продукції в різних регіонах по різноманітних каналах збуту – це лише частка інформації, яку можуть надавати подібні системи.

Сполучені Штати Америки мають великий досвід по створенню і роботі з такими системами. Міністерство сільського господарства США з 1975 року проводить щорічний моніторинг витрат і доходів виробництва по основних видах сільськогосподарської продукції, зокрема кукурудза, соєві боки, пшениці, бавовна, рис, сорго, овес, ячмінь, молоко, свині, молодняк ВРХ [1]. Моніторинг здійснюється шляхом опитування товаровиробників, яке проводиться кожні 4-8 років залежно від виду продукції. Також щороку дані поновлюються з урахуванням змін рівня фактичних цін, розміру середніх площ та продуктивності.

Здійснюваний моніторинг є складовою Огляду управління сільськогосподарськими ресурсами (ARMS). У попередні роки опитування проводилося в рамках Обстеження доходів і витрат фермерів (FCRS) [2].

При проведенні опитування щодо розміру витрат збирається детальна інформація про вхідну сировину та матеріали, технологічні операції та виробничі витрати для окремих видів продукції. Польові інтерв'юери особисто опитують фермерів використовуючи анкети, розроблені Національною службою сільськогосподарської статистики. Збір даних починається восени, коли відомі показники щодо виробничих витрат та закінчується весною, коли збираються дані в цілому по фермі, зокрема розмір накладних витрат, відсотків та податків.

Кожна ферма, що входить у вибірку представляє певне число ферм з подібними характеристиками. Таким чином зважуються дані по кожній фермі на кількість ферм, які вона репрезентує. Це забезпечує основу для розрахунку оцінок в цілому по сукупності. По продукції рослинництва вона включає ферми, що виробляють продукцію на певній площі. Для включення у вибірку розмір

свиноферм повинен складати мінімум 25 голів протягом року, для молочних ферм – 10 голів молочного стада та 20 голів молодняку ВРХ для виробників яловичини.

Для співставлення витрат виробництва при використанні власних і залучених ресурсів виділяються готівкові і безготівкові витрати. Готівкові витрати виникають при купівлі чи оренді виробничих ресурсів. Безготівкові витрати виникають, коли виробничі ресурси є власністю фермера. Наприклад, якщо фермер вирощує кукурудзу та є повним власником землі, він не несе витрат на оренду землі чи витрат по кредиту для її купівлі. Проте ці витрати враховуються у обліку, оскільки фермер втрачає доходи від можливої здачі її оренду іншому виробнику. Також якщо виробник використовує власні заощадження для оплати поточних витрат (насіння, добрива, засоби захисту рослин, ПММ), він не платить відсотків по поточним кредитам, проте враховує ці витрати в обліку. Аналогічно при врахуванні власних витрат праці фермера, вони включаються у загальні витрати, оскільки фермер міг би витратити свій робочий час у іншому напрямі.

Загальна вартість виробленої продукції рослинництва визначається у кінці періоду виробництва шляхом вартісної оцінки даних опитування щодо урожаю за цінами у період збору урожаю. Проте, виробники часто затримують продаж та продовжують зберігати продукцію в очікуванні передбачуваного зростання цін. Внаслідок цього оцінка доходів та загальних витрат як правило є заниженою порівняно з фактичним їх рівнем. При оцінці витрат на виробництво рослинницької продукції не враховуються витрати на реалізацію і зберігання.

Загальна вартість виробленої продукції тваринництва – це грошові надходження отримані від продажу худоби та молока. Вартість побічної продукції (пшенична та вівсяна солома, насіння бавовни, гній тощо) визначається як фактична виручка від її реалізації або шляхом використання середніх ринкових цін.

Існують чотири основні підходи для оцінки виробничих витрат: облік прямих витрат, вартісна оцінка власних ресурсів, облік непрямих витрат, розподіл загально фермерських витрат. Застосування цих підходів залежить від можливості фермера звітувати щодо здійснених витрат. Наприклад, для оцінки вартості придбаного насіння та для визначення обсягу використаного пального у виробництві конкретного виду продукції застосовуються різні підходи, оскільки паливо як правило використовується для виробництва кількох видів продукції на фермі.

Розмір прямих витрат визначається як сума витрат по всіх вхідних елементах, які вказуються в анкеті. Облік здійснюється шляхом опитування фермерів відносно розміру коштів в розрахунку на одиницю земельної площі (акр), які було витрачено для придбання ресурсів. Перевагою цього підходу у оцінці витрат виробництва є те, що вказуються безпосередні витрати на виробництво конкретного виду продукції без здійснення припущень щодо натуральних і вартісних показників.

Вартісна оцінка власних ресурсів поєднує дані обстеження, які вказуються у натуральних величинах з вартісною оцінкою вхідних ресурсів. Цей підхід використовується у ситуаціях, коли фермер самостійно виробляє необхідні

виробничі ресурси. Наприклад, витрати власного насіння чи кормів визначаються за відповідними цінами на ці види продукції. Вартість гною визначається шляхом оцінки поживної вартості (NPK) у обсязі, внесеному під культури за цінами поживної одиниці. Вартість годин неоплачуваної праці фермера визначається на рівні ставки за роботу поза фермою [3].

Земля є специфічним ресурсом. Її вартість як виробничого ресурсу залежить від вартості сільськогосподарської продукції, яка на ній виробляється. У виробничих витратах вартість землі відображається як вартість орендної плати (ренти). Оцінка вартості землі здійснюється відповідно до середньорічної рентної ставки для задіяних у виробництві земель.

Калькуляція непрямих витрат використовує поєднання даних обстеження виробничого процесу, технічну інформацію про продуктивність машин та результати проведених тестувань обладнання. Цей метод використовується для оцінки витрат пов'язаних з використанням на фермі машин та обладнання. Він поєднує в собі дані опитування щодо типів машин та відпрацьованих годин з інформацією щодо цін на використане паливо, цін ремонту, вартість запасних частин та строку експлуатації. Ці витрати розраховуються для тракторів, вантажних автомобілів, польових машин, обладнання для поливу та осушення, а також для будівель, сховищ для зберігання кормів та обладнання для навантаження гною.

Визначення загально фермерських витрат здійснюється на основі опитування щодо їх розміру та подальшого виділення їх по видам продукції за певними схемами розподілу. Останні передбачають використання розміру частки у загальних фермерських операціях, що розрахована для виду продукції. Наприклад, якщо продукція складає 30% від загальних фермерських операцій, то на неї припадає 30% накладних витрат, податків та витрат на страхування. Загальні накладні витрати включають в себе витрати ферми на доставку, пакування, вартість будівель ферми по обслуговуванню та ремонту, комунальні послуги, загальногосподарські витрати.

Вивчення світового досвіду здійснення моніторингу цін і витрат на виробництво сільськогосподарської продукції є надзвичайно важливим для запровадження в Україні цілісної системи моніторингу аграрного ринку.

### **Література:**

1. Documentation, Commodity Costs and Returns [Internet resources] / Economic Research Service, USDA, 2011. – available at: <http://www.ers.usda.gov/data-products/commodity-costs-and-returns/documentation.aspx>
2. Report of the AAEEA Task Force on Commodity Costs and Returns / Commodity Costs and Returns, Estimation Handbook. – Iowa: Ames, Febr. 2000. – 545 p.
3. Hisham S. Estimating the Opportunity Cost of Unpaid Farm Labor for U.S. Farm Operators [Internet resources] / S. Hisham El-Osta and Mary C. Ahearn // National Agricultural Library. – available at: <http://naldc.nal.usda.gov>

**Васіна А.Ю.**

кандидат економічних наук, доцент,  
докторант кафедри менеджменту  
та публічного управління

Тернопільський національний економічний університет

## **РОЗВИТОК КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ**

Виклики постіндустріального суспільства та темпи технологічного поступу четвертої промислової революції актуалізують необхідність вироблення дієвих механізмів залучення економічного потенціалу до реалізації інноваційно-технологічної моделі структурного удосконалення національної економіки.

Формування структури національної економіки, яка б дозволила реалізувати складні завдання розвитку українського суспільства та витримати конкуренцію в інноваційно глобалізованій світогосподарській системі, вимагає запровадження технологічних інновацій у традиційні види економічної діяльності та розробки прогресивних технологій в рамках шостого і сьомого технологічних укладів, як базису технологічного прориву. Вирішення цього складного і архіважливого завдання потребує об'єднання зусиль держави і ринкових інституцій на основі розвитку партнерських контрактних відносин.

Необхідність зосередження особливої уваги на залученні інституту контрактних відносин у механізми інноваційно-технологічного структурного удосконалення національної економіки детермінується розширенням можливостей щодо: використання державою дієвих інструментів стимулювання бізнесу до участі в реалізації цілей структурної політики в рамках застосування широкого спектру різних форм контрактних угод [1]; узгодження інтересів і залучення потенціалу економічних агентів при вирішенні завдань структурного оновлення економіки; ефективного використання державних ресурсів та залучення додаткових джерел інвестування в рамках механізму державно-приватного партнерства; застосування адаптивних способів розв'язання структурних проблем на основі залучення зацікавлених сторін і чіткого закріплення відповідальності між ними; оптимального поєднання важелів державного регулювання і забезпечення ефективності структурної політики.

Розвиток контрактних відносин гіпотетично здатен стати каталізатором динамічних структурних перетворень через вироблення і гарантування державою чітких, стабільних, прозорих умов залучення економічних агентів до реалізації цілей структурного реформування, закріплення засад й передумов стратегічної поведінки суб'єктів господарювання і розвитку довгострокового комплексного співробітництва з державою, поєднання механізмів проектного і контрактного управління, мобілізацію зусиль і ресурсів на розвитку інноваційних, високотехнологічних видів діяльності із значним мультиплікативним ефектом.

Пошук шляхів ефективного розв'язання проблем інноваційно-технологічної структуризації економіки через призму контрактної парадигми впливає з

прагнення віднайти найбільш оптимальних варіант формування сприятливого інституційного середовища досягнення синергетичного ефекту від розкриття потенціалу суб'єктів підприємництва та паралельної реалізації державою функцій суб'єкта регулювання й учасника контрактних відносин.

Складність і масштабність завдань структурної перебудови на основі інноваційної моделі обумовлює доцільність зосередження уваги на розвитку контрактних відносин в рамках реалізації механізму державно-приватного партнерства. Однак, досвід реалізації механізмів державно-приватного партнерства свідчить, що такі чинники як: тривалий термін угод; динамічність середовища реалізації проектів, що виступають предметом контрактних відносин, а відтак і наявність значного переліку факторів, прояв впливу яких не може бути сповна врахований при укладанні угод і посилює ризики сторін; наявність конфлікту інтересів і не володіння ні одною з сторін повною інформацією про предмет угоди; відсутність чіткого закріплення в угодах алгоритму дій і відповідальності при настанні форс-мажорних обставин та досягненні різних варіантів кінцевих результатів виконання проекту – постають узагальнюючим бар'єром у формуванні прагнення суб'єктів господарювання до налагодження контрактних відносин з державою.

З метою залучення потенціалу приватного підприємництва до реалізації довготривалих інноваційних проектів, підвищення довіри до держави як надійного партнера, важливим є забезпечення чіткої регламентації контрактних відносин з справедливим розподілом ризиків і відповідальності, закріпленням за державою функції гаранта виплати платежів приватним інвесторам упродовж всього терміну угоди, запровадження механізму гнучкої адаптації контрактів до появи нових умов реалізації інноваційного проекту.

Інноваційне оновлення структури економіки визначається специфікою інноваційного процесу, розвитком нелінійних моделей його здійснення, поширенням горизонтальних взаємозв'язків між учасниками, а відтак актуалізується необхідність розвитку мережових взаємодій і підсилення їх контрактними відносинами щодо поставки товарів, надання послуг, виконання робіт в рамках реалізації інноваційних проектів.

Прийняття Закону України «Про публічні закупівлі» [2] і запровадження системи електронних закупівель – ProZorro сприяло підвищенню рівня конкуренції у сфері державних закупівель, прозорості використання бюджетних коштів, але недостатньо відпрацьованими залишаються питання стимулювання залучення суб'єктів господарювання до участі у тендерах на поставку інноваційної продукції. Попри те, що нормативними актами СОТ встановлено рамкові умови здійснення державних закупівель, Угодою про державні закупівлі СОТ надається право замовникам створювати інноваційні партнерства з одним або кількома учасниками, які здійснюють окрему науково-дослідну діяльність, шляхом застосування спеціальної процедури на підставі критеріїв, що враховують потенціал кандидатів у галузі науково-дослідної діяльності, розробки та реалізації інноваційних рішень [3, с.70-84]. В контексті вироблення підходів щодо використання даної можливості, заслуговує на увагу підхід А.О. Оліфера щодо доповнення та збільшення питомої ваги нецінового критерію



при змішаній оцінці тендерних пропозицій [4], передбачення надання державної підтримки інноваційним підприємствам, суб'єктам підприємництва, які виготовляють специфічну інноваційну продукцію, виконують науково-дослідні роботи.

### **Література:**

1. Смотрицкая И.И. Новая экономика: развитие инструментов и механизмов контрактного управления // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. – 2013. – № 2. – С. 70-84.

2. Закон України «Про публічні закупівлі» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-1>

3. Країни-учасниці СОТ підтримали приєднання України до Угоди про державні закупівлі [Електронний ресурс] // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?id=248626552&cat\\_id=244276429](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?id=248626552&cat_id=244276429)

4. Олефір А.О. Правозастосовні проблеми публічних закупівель як механізму інвестування. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.cyberleninka.ru/.../pravopremitelnye-problemy-publicnyh-zakupok-kak-mehaniz>

**Стройко Т.В.**

доктор економічних наук, професор

**Загоруйко Ю.О.**

магістр

Миколаївський національний університет

імені В.О. Сухомлинського

## **СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЕБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Планування розвитку будь-якої галузі є комплексним процесом, що ґрунтується на поєднанні теоретичних основ ефективного галузевого планування із особливостями здійснення цього процесу, що апробовані сучасною практикою.

В процесі систематизації підходів до стратегічного планування в галузі автомобілебудування особливу увагу слід звернути на так званий PEST-аналіз, що дає нам змогу визначити головні чинники зовнішнього впливу на автомобілебудівну галузь загалом. Політичні, економічні, соціальні та технологічні фактори не пов'язані із автомобілебудуванням прямо, але істотно впливають на нього.

Класично вчені виділяють такі види факторів впливу:

– політичні фактори впливу (P) – це державна податкова політика, чітка урегульованість законодавства, стабільна політична ситуація в країні, адекватна позиція держави відносно залучення іноземних інвестицій;

– економічні фактори впливу (E) – це зростання чи зниження рівня ВВП, рівень безробіття, ціни на енергоресурси, рівень інфляції, стабільність курсу національної валюти;

– соціальні фактори впливу (S) – це активність споживачів, демографічна ситуація в країні, соціальна мобільність населення, менталітет населення, розподіл доходів, рівень освіченості населення у країні;

– технологічні фактори впливу (T) – це динаміка розвитку інформаційних технологій [1, с. 138].

Аналіз галузі автомобілебудування доцільно здійснювати на основі ABC-аналізу, який дозволить оцінити попит на продукцію автомобілебудування, виділити найбільш конкурентну продукцію в межах кожного виду продукції галузі (легкові автомобілі, вантажні автомобілі та автобуси). Цей аналіз ґрунтується на принципі Р. Коха «20/80», який адаптував принцип Парето до всіх сфер економіки.

Застосовуючи цей принцип до автомобільного ринку, можна стверджувати, що порівняно невелика кількість видів продукції на автомобільному ринку задовольняє переважну частину ринкового попиту.

Сортуючи класи легкових автомобілів за часткою в сумарному обсязі продажів, можна визначити сумарний внесок продукції у внутрішній попит. Легкові автомобілі поділяються на класи залежно від довжини кузова:

– клас А – малогабаритні автомобілі для експлуатації в містах, довжина яких менша за 3,6 м, а ширина до 1,6 м;

– клас В – автомобілі, довжина яких в межах 3,6–3,9 м. Значна частина таких автомобілів має кузов хетчбек і передній привід;

– клас С – в цю групу входять універсальні автомобілі, седани і хетчбеки, довжина яких варіюється від 3,9 до 4,4 м;

– клас D – середній клас автомобілів, довжина яких варіюється від 4,4 до 4,7;

– клас E. – транспортні засоби цього класу відрізняються доволі великими розмірами, їх довжина від 4,7 м і доволі висока вартість;

– клас MPV – клас, який об'єднує автомобілі з кузовом типу «мінівен»;

– клас SUV – клас, що об'єднує автомобілі з кузовом типу «позашляховик», у цьому класі є модифікації тільки з переднім або заднім приводом, які виробники створили задля здешевлення продукції;

– Premium клас – клас, виділений на українському ринку в зв'язку із менталітетом вітчизняного покупця. До цього класу належать автомобілі різних класів дорогих відомих світових марок [2, с. 343].

Стратегічні напрями розвитку автомобілебудування в Україні полягають в максимізації додаткової вартості по всім складовим ланцюга створення національного автотранспорту при відповідному виборі та якості продукції автомобілебудування. Необхідно задовольнити потреби внутрішнього ринку та транспортної галузі країни в цілому конкурентоздатною автомобільною

технікою, що відповідає міжнародним вимогам до безпеки, екологічним та економічним характеристикам [3, с. 387].

Застосований в Україні підхід до реалізації процесу планування розвитку автомобілебудування передбачає три послідовні етапи:

1. Підготовка програми – прийняття рішення про необхідність такої програми, безпосереднє формування умов програми та її затвердження всіма відповідними органами управління.

2. Реалізація програми – програма вступає в дію, доводиться до відома всіх учасників ринку та фактично працює.

3. Контроль і підбиття підсумків реалізації програми – проводиться співставлення фактичних та планових показників розвитку автомобілебудування.

Оскільки між першим та третім етапами існує досить тривалий проміжок часу, а динамічність зовнішнього і внутрішнього середовища вносить корективи у фактори функціонування галузі, то планові показники, які були встановлені на першому етапі не завжди співрозмірні із фактичними показниками, які отримуються на третьому етапі

З метою забезпечення розвитку та підвищення конкурентоспроможності вітчизняного легкового автомобілебудування Кабінет Міністрів України розпорядженням № 25-р від 15 січня 2014 р. затвердив Концепцію державної цільової економічної програми розвитку легкового автомобілебудування на період до 2020 р. [4].

Виконання Програми дасть змогу забезпечити створення в Україні до 2020 року близько 175,8 тис. нових робочих місць, збільшити обсяги виробництва легкових автомобілів до 734,4 тис. одиниць, покриття внутрішнього попиту автомобілями вітчизняного виробництва на 70%. Крім того, вона дасть змогу збільшити податкові надходження від підприємств легкового автомобілебудування до бюджетів усіх рівнів у розмірі близько 47,7 млрд. грн. до 2020 року [4].

Програма передбачає створення передумов для технічного та технологічного переоснащення підприємств галузі сучасним швидко переналагоджуваним обладнанням для щорічного нарощування потужностей виробництва з використанням високоякісних конструкцій, прогресивних матеріалів та досконалої механіки і електроніки. Головним напрямом розвитку автомобільної промисловості України має бути значне підвищення якості продукції із використанням новітніх науково-технічних досягнень.

### **Література:**

1. Трухан О. Л. Стратегічний аналіз у системі управління підприємствами / О. Л. Трухан // Вісник ЖДТУ; Економічні науки. – 2009. – № 1(47). – С. 137–140.
2. Семирак О.С. Оцінювання характеристик ринку продукції автомобілебудування в Україні / О. С. Семирак // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Логістика. – 2014. – № 811. – С. 340-346. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPL\\_2014\\_811\\_53](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPL_2014_811_53)

3. Стройко Т.В. Українське автомобілебудування: реалії часу та перспективи розвитку // Т.В. Стройко, В.В. Буркун // Вісник Харківського Національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки», 2016. – №1. – С. 386–394.

4. Концепція Державної цільової економічної програми розвитку легкового автомобілебудування на період до 2020 року. Затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 січня 2014 р № 25-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kmu.gov.ua>

**Фоміна В.В.**

студентка

Науковий керівник: **Кваша О.С.**

викладач

Миколаївський національний університет  
імені В.О. Сухомлинського

## **ВПЛИВ ПІДВИЩЕННЯ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА РІВЕНЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ**

На сучасному етапі, враховуючи соціальні, економічні, політичні труднощі в Україні гостро постала проблема бідності. Основною причиною такої ситуації є низький рівень доходів населення та їх основної частини – заробітної плати.

Сучасні наміри інтеграції України до європейської та світової спільноти є абсолютно виправдані, проте їх реалізація потребує проведення кардинальних змін у провадженні соціально-економічної політики держави.

У механізмі регулювання заробітної плати вихідною базою визначається встановлення її мінімального розміру. Проте, незважаючи на універсальність характеру та міжнародне правове регулювання, ця соціальна гарантія життєвого рівня населення не завжди забезпечує його реальні потреби. І прикладом тому є мінімальна заробітна плата в Україні.

Отже, вказане вище пояснює актуальність дослідження питань, пов'язаних з мінімальною заробітною платою та її підвищенням, очікуваними кроками в подоланні бідності і наближенні до європейських стандартів. Наприкінці 2016 року урядом проголошено, згідно Концепції реформування оплати праці в Україні, підвищення мінімальної заробітної плати з 1 січня 2017 року до 3200 грн. Як вплине ця урядова ініціатива на рівень, якість життя населення України та наблизить співвідношення мінімальної заробітної плати до притаманного країнам ЄС?

На нашу думку, варто провести порівняльну характеристику динаміки мінімальної заробітної плати в Україні з 2010-2017 (квітень) роки (табл. 1).

Проаналізуємо дані таблиці, отже, до 2015 року в Україні і номінальний і реальний рівень заробітної плати постійно зростає, про це свідчить динаміка мінімальної заробітної плати відносно курсу долара. На початку 2014 року

мінімальна заробітна плата становила 152,4 \$, що є найбільшим показником за всю історію України, з мінімальною заробітною платою в 1218 грн. та офіційним курсом долара – 7,99.

Таблиця 1

**Динаміка рівня мінімальної заробітної плати в Україні**

Показники	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.04.2017
Мінімальна заробітна плата, грн.	869	941	1073	1147	1218	1218	1378	3200
Курс долара, грн.	7,98	7,96	7,99	7,99	7,99	15,77	24,00	27,20
Обсяг мінімальної заробітної плати, \$.	108,9	118,2	134,3	143,6	152,4	77,25	57,4	117,6

*\*Розраховано автором (джерело: Державна служба статистики України, міністерство фінансів України)*

Вже на початку 2015 року всі досягнення попередніх років були вщент зруйновані, причиною цього стало зростання курсу долара практично вдвічі, до позначки 15,77 порівняно з 7,99 при незмінній заробітній платі 1218 грн. [1, с. 8].

Та ще гірша динаміка виникла у 2016, при підвищенні рівня мінімальної заробітної плати, ми досягли знову зниження показників до 57,4 \$, що призвело до рівня падіння доходів населення.

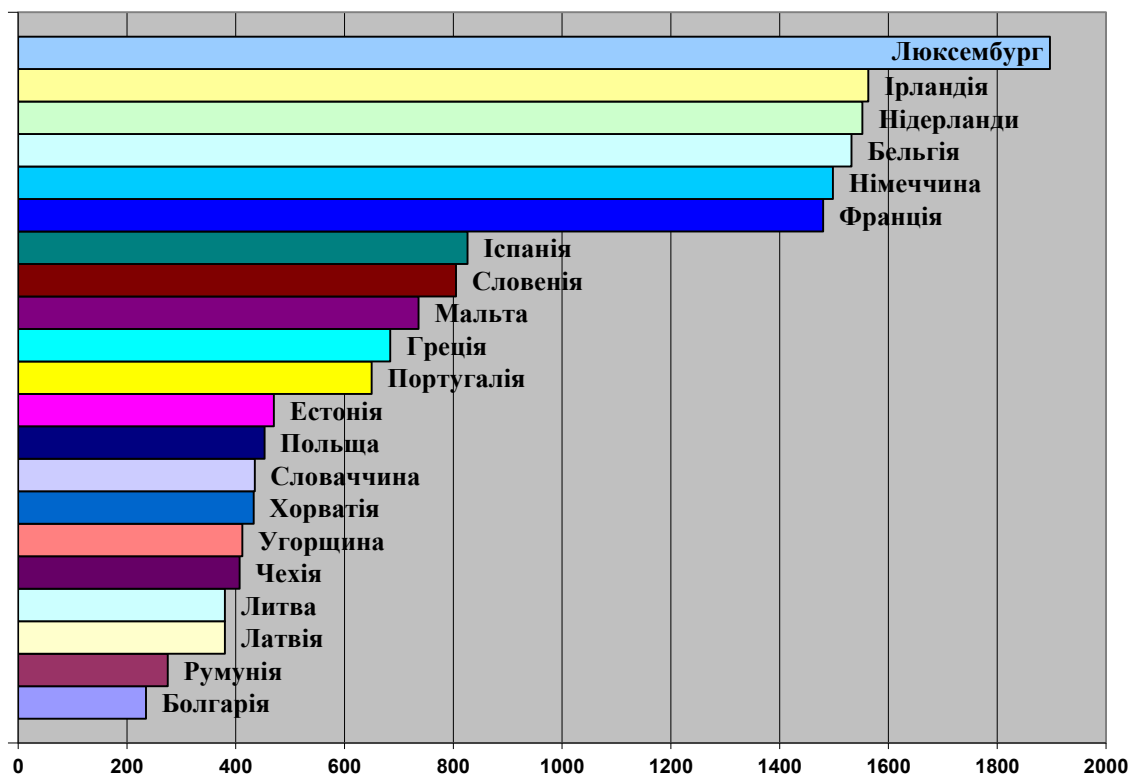
З даних таблиці ми бачимо, що підвищення з 1 січня 2017 розміру мінімальної заробітної плати у річному вимірі є безпрецедентним, принаймні від часу введення гривні. Проте, попри заяв прем'єр-міністра В. Гройсмана про «забезпечення абсолютної соціальної справедливості», насправді 3200 тис гривень з 1 січня 2017 року не забезпечуватимуть навіть офіційно визнаного державою розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб. Зазвичай, кожна держава гарантує певний рівень доходу своїм громадянам. Більшість країн з високим рівнем розвитку гарантують своїм громадянам вищий, порівняно із іншими країнами, мінімальний гарантований рівень доходів.

Україна, обравши шлях на Європейську інтеграцію, має очікувати не лише європейські ціни на товари та послуги, але поступово наближатися до європейських стандартів життя, і, в першу чергу, рівня мінімальної заробітної плати [2, с. 3]. Щоб порівняти мінімальну заробітну плату в Україні та у країнах європейського Союзу проаналізуємо такі дані (рис. 1).

В Україні мінімальна заробітна плата становить близько 110 євро, за сьогоднішнім курсом, в той час, як найнижча мінімальна заробітна плата в ЄС у Болгарії і становить вона 235 євро. Окрім Болгарії зарплата менше 500 євро в місяць зафіксована в Румунії – 275 євро, Литві та Латвії – 380 євро, Чехії – 407 євро, Угорщині – 412 євро, Хорватії – 433 євро, Словаччині – 435 євро, Польщі – 435 євро, Естонії – 470 євро. Найвищою є заробітна плата у

Люксембурзі і становить 1999 євро. Також високі рівні мінімальної заробітної плати демонструють Франція – 1480 євро, Німеччина – 1498 євро, Бельгія – 1532 євро, Нідерланди – 1552 євро.

Слід відзначити, що серед країн – кандидатів на членство в Європейський Союз найнижчою є мінімальна заробітна плата в Албанії, а саме 157 євро. Таким чином, як не прикро це признавати, навіть після підвищення з 1 січня 2017 року (3200 грн./110 євро) співвідношення нашої мінімальної заробітної плати та її показника в східних країнах ЄС і кандидатах на вступ свідчить, що вона вдвічі – вчетверо менша, ніж у східних країнах ЄС, не кажучи вже про західноєвропейські [3, с. 12].



**Рис. 1. Мінімальна заробітна плата в країнах – членах ЄС на 01.01.2017 р., євро**

*\*Розроблено автором( джерело:за даними Євростату)*

У сьогоднішніх умовах, в яких існує Україна, підвищення рівня мінімальної заробітної плати, що не підкріплюється реальним зростанням економіки, є вкрай ризикованим рішенням. Його наслідки можуть бути непередбачуваними та цілком протилежними очікуванням. Якщо сказати щодо очікувань, то уряд розраховує принаймні на часткове розв’язання кількох наступних нагальних соціально-економічних проблем українського суспільства, а саме:

– по-перше, очікується поліпшення добробуту певної частини населення завдяки підвищенню заробітної плати працівників бюджетної сфери, а, можливо, і якоїсь частини працівників приватного сектору, які реально отримували менше, ніж 3200 грн. на місяць;

- по-друге, очікуються додаткові фінансові надходження до бюджету завдяки виведенню з «тіні» частини зарплат, що виплачуються у конвертах;
- по-третє, передбачається поповнення фінансових ресурсів Пенсійного фонду України та зменшення обсягів його дотацій з державного бюджету;
- по-четверте, підвищення зарплат збільшить попит населення на товари і послуги, а отже – стимулюватиме економічне зростання в Україні.

Варто зазначити, що підвищення вдвічі мінімальної заробітної плати в 2017 році не закладено при затвердженні макроекономічного прогнозу і саме тому зараз неможливо прорахувати ефекти від цього впровадження.

Однак, за прогнозами експертів, не менш очевидні такі негативні наслідки: збільшення податкового навантаження на малий та середній бізнес, збільшення тінізації економіки, зростання безробіття і виникнення масової заборгованості підприємств перед робітниками, зменшення числа отримувачів субсидій, підвищення рівня цін, інфляція (не прогнозовані 8-10%, а вже 13%), розбалансування співвідношення мінімальної заробітної плати й першого розряду ЄТС, тобто ефект зрівнялівки, підвищення мінімальної заробітної плати не вестиме до симетричного збільшення розмірів пенсій, що призведе до поглиблення розриву в доходах між працюючими та пенсіонерами.

Отже, цілком зрозуміло, що фіктивне підвищення мінімальної заробітної плати без її реального зростання для штучного розширення бази оподаткування і формального наближення до стандартів ЄС не сприятиме зменшенню бідності та нерівності у суспільстві та економічному зростанню країни [4, с. 45].

Таким чином, можна зробити висновок, що уряд проголошує реформу в сфері мінімальних зарплат і фактори, які з нею пов'язані, як радикальну реформу. Але рішення про підвищення мінімальної зарплати виглядає скоріше як небажання використовувати більш ефективні інструменти подолання бідності та є переважно політичним рішенням, спрямованим на боротьбу за додаткові голоси на виборах та пошук компенсаторів та аргументів для МВФ на переговорах щодо надання Україні нового траншу фінансової допомоги.

### **Література:**

1. Мінімальна заробітна плата серед країн світу та в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/minimalna-zarobitna-plata-sered-krayin-svitu-ta-v-ukrayini-dynamika-ta-geografiya-2005-2015-rr>.

2. Статівка Н.В., Надточій А.О. Причини та наслідки зниження рівня життя населення в Україні/ Н.В. Статівка, А.О. Надточій // Актуальні проблеми державного управління. – 2016. – № 1(49). – С. 3.

3. «Мінімалка» в Україні вп'ятеро менша, ніж найнижча мінімальна зарплата в Європі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/groshi/yaki-minimalni-zarplati-otrimuyut-u-yevrosoyuzi-412012.html>

4. Кулицький С. Про ймовірні економічні наслідки встановлення мінімальної зарплати в Україні у 3200 гривень з початку 2017 року [Електронний ресурс]. / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. – 2016. – № 23. – С. 45. – Режим доступу: <http://nbuviar.gov.ua/images/ukraine/2016/ukr23.pdf>

## СЕКЦІЯ 4. СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

**Біляк Ю.В.**

кандидат економічних наук, доцент  
Національний університет біоресурсів  
і природокористування України

### КОНФЛІКТ ІНТЕРЕСІВ: КОГО І ЩО ЦІКАВЕ

Проблематика конфлікту інтересів надзвичайно актуальна для сучасного українського суспільства. Соціально-економічні кризові явища в житті сучасної України, складність структурної перебудови економіки, матеріальна диференціація суспільства призвели до загострення соціальних суперечностей і виникнення численних осередків конфліктів інтересів практично в усіх галузях суспільного життя. Зазначені процеси потребують ґрунтовного наукового дослідження, визначення системних концептуальних засад аналізу конфліктного потенціалу суспільства в сучасних динамічних умовах трансформації держави.

Основою ефективного розвитку економіки України, підприємництва, виробничої сфери та сфери послуг є забезпечення фінансової безпеки як найважливішої складової економічної безпеки підприємства, галузі, держави. Але на шляху до ефективного розвитку найчастішою загрозою стає конфлікт інтересів. Актуальність теми зумовлена потребами аналізу однієї з важливих проблем фінансової безпеки – пошуку оптимальних механізмів попередження і розв'язання конфліктів інтересів.

Конфлікт інтересів – це загальноприйнятий термін, що позначає протиріччя між інтересами, які захищені правом і повинні бути задоволені діями іншої уповноваженої принципалом особи (це можуть бути агент, повірений, довірчий керуючий, директор) і особистими інтересами цієї уповноваженої особи. Принципалом в даному випадку виступають як приватні особи, організації, так і держава в цілому. Захищеними інтересами можуть бути як приватні, так і публічні інтереси, включаючи інтереси необмеженого кола певної категорії приватних осіб (кредитори, акціонери).

Слово «конфлікт» походить від латинського *conflictus* – «зіткнення» [3]. У певний момент двоє або більше членів однієї групи або спільноти починають претендувати на один і той же об'єкт, в результаті чого зони інтересів кожного з учасників конфлікту перетинаються.

Правильне розуміння змісту конфлікту інтересів неможливо без опори на категорію інтересу. Конфлікт інтересів зазвичай виникає при здійсненні діяльності в чужих інтересах, якщо говорити в ширшому сенсі – в випадках субординації, підпорядкування інтересів. В якій би формі це не проявлялося. Такі відносини називають відносинами, залежними від контролю.



Отже, інтереси, які знаходяться в суперечності один до одного:

- 1) особисті інтереси представника або його афілійованих осіб;
- 2) інтереси акредитуючої сторони;
- 3) загальні і громадські (публічні) інтереси;
- 4) нічийі інтереси в цілях збереження нейтральності або незалежності.
- 5) можливо різні комбінації між першими чотирма.

Отже, щодо першого випадку, конфлікт виникає між інтересами представника (1) і подається (2), коли представник повинен діяти в інтересах представленою, а замість цього діє у власних інтересах або в інтересах його афілійованих осіб. Відповідне регулювання має захистити інтереси акредитуючої сторони при здійсненні діяльності таких осіб:

- повірений;
- опікун, піклувальник;
- агент;
- комісіонер;
- довірчий керуючий майном;
- керуюча компанія акціонерного товариства, інвестиційного фонду;
- наймані менеджери (що означає посвяту всього робочого часу інтересам компанії, врахування інтересів компанії при здійсненні будь-яких угод, в рамках своїх зобов'язань);
- арбітражний керівник;
- особа, яка надає послуги іншим особам.

2. Другий випадок конфлікту виникає між особистими (1) і загальними або суспільними інтересами (3). Даний випадок є різновидом першого, але розберемо його окремо. Тут буде досліджений конфлікт інтересів у таких осіб, що діють в загальних інтересах:

- державні службовці;
- держава;
- суб'єкти, що ведуть справи товариства (командитного, повного і простого);
- інвестори і особи, які беруть участь в органах управління господарських товариств;
- учасники об'єднань підприємницького характеру (повні і прості товариства, СП) і некомерційних об'єднань;
- інсайдерська торгівля (даний конфлікт інтересів виникає у осіб, відповідальних за розкриття інформації для суспільства, про яку вони дізнаються першими і можуть використовувати цей привілей в своїх цілях, тим самим зашкодивши інтересам підприємства). Найбільш поширеними є випадки придбання працівниками та найманими менеджерами, аудиторами, фінансовими консультантами, аналітиками, і іншими експертами акцій компаній, щодо яких вони роблять свої висновки або знають всю інформацію про їхню діяльність.

3. Третій випадок конфлікту виникає в ситуації, коли одна особа одночасно має переслідувати хоча і не свої власні, а й різні конфліктуючі між собою інтереси (Приклади представлені в табл. 1) [1].

## Порівняльна схема конфлікту інтересів («кого і що цікаве»)

Суб'єкт, у якого може бути конфлікт інтересів	Інтерес, що превалює, який конфліктує з підлеглим інтересом	Інтерес підлеглого, який конфліктує з переважаючим інтересом
Орган влади або управління	Інтерес вищого органу або контролюючого суб'єкта	Публічні інтереси
Інвестиційний банк, який надає послуги з випуску та розміщення цінних паперів	Інтереси інвесторів, які отримують інформацію про емітента від аналітичних служб банку	Інтереси в зв'язку з наданням емітенту послуг з розміщення випуску цінних паперів
Інвестиційний банк, який виступає як менеджер облігаційної позики	Інтереси облігаціонерів	Інтереси компанії – емітента облігацій
Орган управління компанії (конфлікт інтересів між міноритаріями і контролюючим акціонером)	Загальні інтереси компанії і її міноритарних акціонерів	Інтереси контролюючого акціонера, інтереси групи осіб, до якої входить компанія
Особи, які беруть участь в органах управління компанії і її конкурентів	Інтереси компанії	Інтереси конкурентів компанії
Інвестор	Інтереси інвестора як кредитора компанії	Інтереси інвестора як акціонера компанії
Будь-який суб'єкт права, який знаходиться під контролем (постачальник) та одночасно контролює іншу особу (акціонер)	Інтереси суб'єкта як контролюючої особи (акціонер)	Інтереси суб'єкта як залежної особи (постачальник)
Працівники – сумісники	Наймач за основним місцем роботи	Решта наймачів
Будь-яка особа	Кредитор	Боржник
Група афілійованих (пов'язаних один з одним) осіб в органах влади в рамках системи поділу влади	Громадські інтереси, які подаються в органі законодавчої влади	Інтереси представників афілійованих осіб в органах виконавчої влади
Держава	Громадські інтереси	Інтереси приватних осіб і компаній
Кредитні організації при видачі кредитів своїм акціонерам	Інтереси решти кредиторів і вкладників банку	Інтереси акціонерів

4. Четвертий випадок конфлікту виникає у особи, якій треба залишатися незалежною при здійсненні своїх функцій і не можна переслідувати чийсь інтереси (4), в цій незалежності – запорука досягнення суспільних інтересів (3) (незалежність при проведенні аукціонів і конкурсів, незалежність аудиторів, фінансових консультантів, експертів та ін.).

Після дослідження декількох прикладів конфліктів в українському бізнесі, стає зрозумілим, чим складніше бізнес-структура (під нею зараз мається на увазі як конкретна організація, так і сукупність ринкових операторів), тим більше незбійних, а часто і взаємовиключних інтересів і цілей.

Треба сказати, що конфлікти інтересів передбачаються в будь-якій соціальній структурі, вони є необхідною умовою суспільного розвитку. У більшості випадків конфлікти такого роду виникають на ґрунті зацікавленості співробітником в отриманні матеріальної вигоди безпосередньо для себе або для третіх осіб, з якими працівник пов'язаний будь-якими фінансовими зобов'язаннями.

У зв'язку з конфліктом інтересів встає проблема відповідальності. Безумовно, не можна вводити відповідальність за конфлікт інтересів, так як конфлікт інтересів є причиною, а не результатом протиправних дій. Відповідальність завжди повинна наступати за заподіяння шкоди, тобто за негативні результати протиправних дій. Присутність конфлікту інтересів в даному випадку надає додаткового забарвлення такого проступку: конфлікт інтересів завжди вчиняється навмисне з метою фінансового виграшу. Отже, конфлікт інтересів веде до порушення прав і виникненню негативних наслідків. Тому завдання законодавця полягає в повному виключенні виникнення конфлікту інтересів і, якщо це неможливо, в обмеженні впливу конфлікту інтересів і мінімізації негативних наслідків. Це завдання досягається різними правовими і організаційними заходами.

#### **Література:**

1. Дедов Д.И. Юридический метод: Научное эссе. М.: Волтерс Клувер. 2008.
2. Методичні рекомендації щодо запобігання та врегулювання конфлікту інтересів осіб, уповноважених на виконання функцій держави, від 25.06.2014. [Електронний ресурс]: <http://www.mil.gov.ua/diyalnist/zapobigannya-proyavam-korupczii/metodichni-rekomendaczii-shhodo-zapobigannya-ta-vregulyuvannya-konfliktu-interesiv-osib-upovnovazhenih-na-vikonannya-funkczij-derzhavi.html>
3. Словник – довідник термінів з конфліктології / За редакцією: проф. М.І. Пірен, проф. Г.В. Ложкіна. – Чернівці. – Київ, 1995. – 332 с.

## ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Теорія життєвого циклу підприємства у сучасних умовах господарювання є важливим інструментом антикризового управління. Життєвий цикл – це період, протягом якого підприємство принципово змінює цінності й орієнтації, проходячи декілька послідовних стадій розвитку. Основою поділу на етапи розвитку підприємства дослідники використовували певний критерій [1; 2].

Одним із перших вчених, хто запропонував свою теорія життєвого циклу підприємства, яка широко використовується в наукових дослідженнях і практиці господарювання, був Ларрі Грейнер. Він обґрунтував, що підприємство за час свого існування в галузі послідовно проходить через п'ять етапів розвитку (рис. 1).

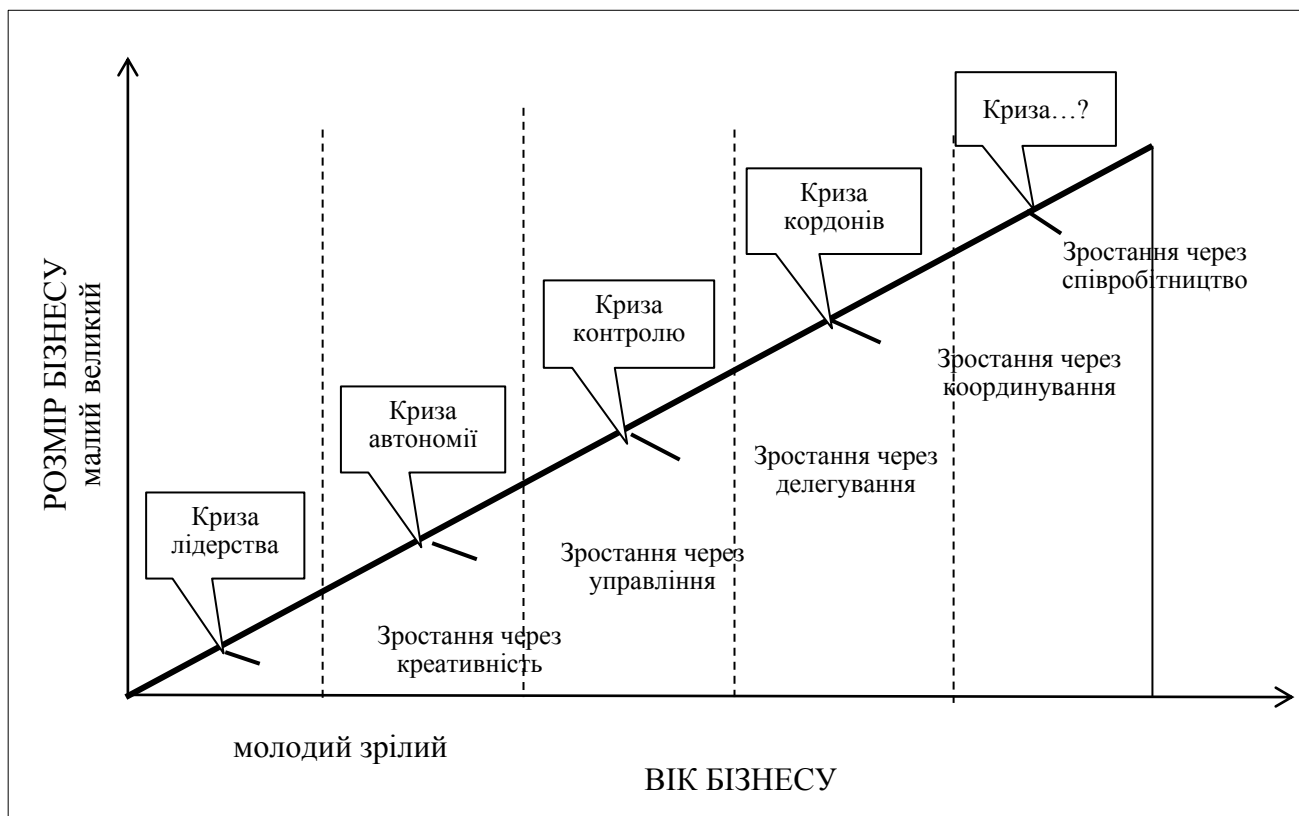


Рис. 1. Етапи життєвого циклу організації за Л. Грейнером [3]

Як стверджує вчений, кожний етап зростання підприємства має дві фази: еволюційний розвиток і революційний розвиток. У період еволюційного розвитку підприємство розвивається постійно, без значних стрибків на відміну від революційного розвитку, коли на підприємстві проходять внутрішні конфлікти, що є причиною невідповідності завдань і стилю управління підприємства, що на початковому етапі призводить до спаду виробництва, погіршення фінансових показників. Завдання керівництва на етапі

революційного розвитку бізнесу оперативно підібрати і впровадити нові інструменти управління.

Досить розповсюдженою у сфері науки і практики є модель І. Адізеса, відповідно до якої життєвий цикл підприємства включає такі фази: зародження, дитинство, висока активність, юність, розквіт, стабільність, аристократія, рання бюрократія, бюрократія, смерть. Модель розвиває теорію Л. Грейнера і доповнює її методологією діагностики різних проблем та їх усунення.

На етапі створення підприємство зіштовхується з такими проблемами як відсутність підтримки у споживачів, відсутність кадрової підтримки, постійний брак оборотних коштів, змішування зон відповідальності персоналу, труднощі контролю, недостатня увага маркетинговим процедурам, успішне вирішення яких дозволить перейти на наступний етап розвитку, а їх ігнорування призведе до загибелі підприємства.

Дослідження свідчать, що кризи дорослішання компанії досить часто зумовлюються трьома послідовними викликами агентського конфлікту: дилеми професіоналізму, дилеми власника, дилеми інвестора [4].

Дилема професіоналізму виникає на фазі швидкого зростання, коли бізнес ускладнюється і потребує професійного менеджменту. Перед власником постають дві альтернативи: 1) підвищення власних (або сімейних) професійних знань; 2) делегування професійних повноважень (частини повноважень) професійним менеджерам.

Дилема власника зумовлена підвищенням потреби в фінансуванні бізнесу на етапі юності: збереження контролю над компанією з боку засновника бізнесу у попередньому обсязі, як правило, негативно відбивається на темпах зростання, тоді як підтримання цільової структури капіталу без втрат для темпів зростання компанії спричиняє зміни в структурі власності.

Подальший розвиток компанії ставить власників-засновників перед вибором (дилема інвестора): 1) зберегти контроль над компанією, зосередивши свою діяльність на ринках товарів і послуг; 2) відмовитися від частки, яка контролюється, провівши диверсифікацію ринку капіталу.

Глибокий аналіз цього аспекту виконав І. Адізес, який вказує на те, що підприємство на етапі розквіту (зрілості) розпочинає втрачати гнучкість, пропадає бажання змінюватися чи створювати щось нове, втрачає творчий дух, інноваційність [5].

Таким чином, для підприємства, що досягло стадії зрілості, важливо максимально стабілізувати свою діяльність, зберегти існуючий рівень прибутковості. Основне завдання – утриматися у цьому становищі, можливо, оминаючи стадію спаду, перейти на новий оберт розвитку.

Далі, якщо не впроваджуються необхідні заходи, розпочинається стадія спаду. Тут підприємство стикається зі зменшенням попиту на його продукцію. Проблеми зі збутом продукції можуть призвести до виникнення ознак заморожування оборотного капіталу, тобто накопичення у складських приміщеннях великої кількості готової продукції, сировини і матеріалів. В результаті знижується оборотність активів і рентабельність продажу, що може

привести до необхідності зміни сектора ринку і пошуку нового напрямку діяльності.

Негативні тенденції в організації виробничих процесів призводять до скорочення виручки, зниження прибутковості підприємства, очікується дестабілізація всіх його фінансових і економічних показників. Головним завданням підприємства, що знаходиться на стадії спаду, є боротьба за виживання і стабільність.

Дослідник І. Адізес вважав, що кожна стадія життєвого циклу підприємства завершуються кризою, і необхідно послідовно вирішувати проблеми, які виникають, що спричинені зростанням бізнесу, зміною конкуренції, технологій і оточуючого середовища. Він зазначав, що кризи компанії, – результат закономірних проблем, які можна поділити на три групи [5]:

- 1) нормальні проблеми дорослішання (або «хвороби зростання»);
- 2) аномальні проблеми;
- 3) патології, які компанія не спроможна вирішити самостійно.

Якщо не вирішувати нормальні проблеми, вони стають аномальними і з часом перетворюються в патології. Розпочинається фаза старіння і будь-яка проблема може носити характер патології. Подальша доля компанії, що втрачає свої конкурентні переваги, залежить виключно від інвесторів, тому на етапі ранньої бюрократизації пріоритетними орієнтирами підприємницької діяльності стають показники рентабельності капіталу, фінансової стійкості, ліквідності й платоспроможності, які досить часто мають незадовільне значення.

Для того щоб відродитися, підприємству необхідно здійснити докорінні зміни у всіх сферах діяльності. Ми вважаємо, що для виходу з кризової ситуації недостатньо економії витрат, скорочення персоналу – необхідна комплексна програма розвитку підприємства.

Таким чином, концепція життєвого циклу дає можливість структурувати проблеми, що виникають перед підприємцем, власником, менеджером, і виокремити три ключові дилеми – професіоналізму, власника і інвестора. Моделі життєвого циклу дозволяють прогнозувати розвиток подій і виникнення критичних ситуацій, отже, дають можливість підготуватися до них належним чином.

### **Література:**

1. Примуш Ю.С. Аналіз методичних підходів до оцінки стадій життєвого циклу підприємства / Н.І. Верхоглядова, Ю.С. Примуш // Економічний форум. – 2012. – № 3. – С. 270-276.

2. Корягіна С.В. Економічна оцінка та планування життєвого циклу розвитку підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. : спец. 08.06.01 – економіка, організація і управління підприємствами / С.В. Корягіна. – Львів : Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2004. – 21 с.

3. Стадии развития компании по Ларри Грейнеру [Електронный ресурс]. – Режим доступа: <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/olc-models/greiner-theory/>

4. Гусева Н.В. Совершенствование методики диагностики этапов жизненного цикла предприятия [Электронный ресурс] // Вестник Челябинского

государственного университета. – 2012. – № 24 (278). Экономика. Вып. 39. – С 128-134. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-metodiki-diagnosticski-etapov-zhiznennogo-tsikla-predpriyatiya>

5. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации : пер. с англ. – СПб. : Питер, 2007. – 384 с.

**Вацлавський О.І.**

аспірант кафедри фінансів імені С.І. Юрія  
Тернопільський національний економічний університет

## **АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ ПРИ СКЛАДАННІ ПРОЕКТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ**

Управління бюджетними коштами має на меті забезпечення їх ефективного формування та використання. Ключову роль у цьому процесі відіграє бюджетний контроль, застосування якого здатне позитивно впливати на рівень бюджетної дисципліни розпорядників бюджетних коштів усіх рівнів.

Бюджетний контроль є матеріальним вираженням контрольної функції бюджету, об'єктивно зумовленою складовою процесу економічної діяльності та однією з функцій управління бюджетною системою. Бюджетний контроль охоплює тільки ті розподільчі процеси, які стосуються формування і використання централізованого фонду грошових ресурсів держави.

На всіх стадіях бюджетного процесу здійснюється контроль за дотриманням бюджетного законодавства, аудит та оцінка ефективності управління бюджетними коштами відповідно до законодавства.

Учасниками бюджетного процесу є органи, установи та посадові особи, наділені бюджетними повноваженнями (правами і обов'язками з управління бюджетними коштами) [6].

Бюджетний контроль на місцевому рівні розпочинається з першої стадії бюджетного процесу: складання проектів бюджетів. Міністерство фінансів України встановлює граничний обсяг бюджетних асигнувань для Ради міністрів Автономної Республіки Крим, місцевим державним адміністраціям, виконавчим органам відповідних місцевих рад.

Місцеві фінансові органи повинні надати необхідну інформацію: Міністерству фінансів України – для проведення розрахунків обсягів міжбюджетних трансфертів та інших показників; Комітету Верховної Ради України з питань бюджету – для розгляду цих розрахунків.

Також фінансові органи на місцях розробляють і доводять до головних розпорядників бюджетних коштів інструкції з підготовки бюджетних запитів.

Головні розпорядники бюджетних коштів забезпечують розроблення бюджетних запитів на засадах своєчасності, достовірності та змістовності для подання їх місцевим фінансовим органам.

Проект рішення про місцевий бюджет перед його розглядом на сесії Верховної Ради Автономної Республіки Крим, відповідної місцевої ради схвалюється Радою міністрів Автономної Республіки Крим, місцевою державною адміністрацією чи виконавчим органом відповідної місцевої ради.

Варто зазначити, що при плануванні місцевими фінансовими органами бюджетних показників простежуються ряд проблем, а саме:

- відсутність прозорості при планування місцевих бюджетів;
- зосередження на фінансуванні мережі бюджетних установ на кількісних, а не якісних аспектах показників, що пов'язано із збільшенням обсягів видатків;
- недостатній рівень відповідальності за результати діяльності, пов'язаної із формуванням бюджетних показників;
- фокусування уваги на плануванні бюджетних показників, а не результатів, яких необхідно досягти, що не сприяє встановленню зв'язку між затраченими ресурсами і отриманими результатами;
- недосконалі механізми розрахунку дохідної частини місцевих бюджетів;
- недостатнє врахування стратегічних цілей бюджетної політики та пріоритетних напрямів економічного розвитку територій на багаторічну перспективу при плануванні видаткової частини місцевих бюджетів.

Також слід звернути увагу на диспропорції, що виникають між доведеними прогнозними показниками Міністерства фінансів України і показниками місцевих фінансових органів. Дані розбіжності у розрахунках прогнозних показників доведених Міністерством фінансів України та місцевих фінансових органів щодо доходів та видатків місцевих бюджетів виникають щорічно. Так, згідно даних Державної казначейської служби України, розбіжності у розрахункових показниках надходжень до місцевих бюджетів наведено у табл. 1.

Таблиця 1

**Надходження доходів до місцевих бюджетів України  
(без урахування міжбюджетних трансфертів) за 2010-2015 рр. (млн. грн.)**

Роки	Фактичні дані попереднього року	Розрахункові показники МФУ	Затверджено місцевими радами	Фактичні дані звітного року	Виконання розрахункових показників МФУ, %	Виконання планів затверджених місцевими радами, %
2010	1028,6	74431,7	83525,4	80515,8	108,2	96,4
2011	80515,8	81043,7	85422,6	86456,6	106,7	101,2
2012	86456,6	92566,3	97405,8	100813,8	108,9	103,5
2013	100813,8	103141,4	112483,5	105171,1	102,0	93,5
2014	105171,1	109284,8	111224,9	101087,6	92,5	90,9
2015	101086,6	108458,3	98434,7	120461,7	111,1	122,4

*Джерело: складено автором на основі [1-5]*



Згідно даних табл. 1 планування надходжень доходів до місцевих бюджетів зростало з 2010 року по 2013 рік, а з 2013 по 2015 роки зменшувалось. Проте розрахункові показники планування доходної частини місцевих бюджетів значно відрізняються від розрахункових показників Міністерства фінансів України (МФУ). Найменша сума відхилення розрахункових показників місцевими фінансовими органами проглядається у 2014 році – лише на 1940,1 млн. грн. більше, ніж розраховано МФУ, а найбільша у 2013 – 9342,1 млн. грн. у сторону збільшення від показників МФУ та у 2015 році на 10023,6 млн. грн. у сторону зменшення від показників МФУ.

Також відсутня чітка відповідність і точність між затвердженими показниками та фактичними, що свідчить про нестабільність планування надходжень до місцевих бюджетів. Виконання планів затверджених місцевими радами, відповідно до фактичних даних спостерігається лише у 2011, 2012 та 2015 роках, а у 2010, 2013 та 2014 роках простежується недовиконання планових показників на 3,6%, 6,5% та 9,1% відповідно.

Аналогічна ситуація спостерігається і при плануванні та виконанні видаткової частини місцевих бюджетів (табл. 2). відповідно до прогнозних та розрахункових показників Міністерства фінансів України.

Таблиця 2

**Динаміка видатків місцевих бюджетів України (без урахування коштів, що передаються з місцевих бюджетів до Державного бюджету) за 2010-2015 рр. (млн. грн.)**

Роки	Фактичні дані попереднього року	Розрахункові показники МФУ	Затверджено місцевими радами	Фактичні дані звітного року	Виконання розрахункових показників МФУ, %	Виконання планів затверджених місцевими радами, %
2010	71028,6	74431,7	83525,4	80515,5	108,2	96,4
2011	80515,8	163532,8	186613,2	178070,5	108,9	95,4
2012	178070,5	193702,7	234508,9	221232,8	114,2	94,3
2013	100813,8	103141,4	112483,5	218236,1	109,1	94,0
2014	218236,1	234905,9	264853,4	223496,7	95,1	84,4
2015	223496,7	269277,0	294447,4	276925,2	106,4	94,0

*Джерело: складено автором на основі [1-5]*

Як можна побачити по видатковій частині, за аналізований період проглядається невиконання планів, затверджених місцевими радами, в середньому на 6,0%, але відбувається перевиконання розрахункових показників Мінфіну з 2010 року по 2013 рік та в 2015 році, лише у 2014 році було недовиконання плану на 4,9%.

Розглядаючи динаміку відхилень виконання видаткової частини місцевих бюджетів прослідковується наступне: у 2013 році спостерігається фактичне перевиконання показників видатків місцевих бюджетів від розрахункових показників Міністерства фінансів України на 9,1% та недовиконання на 6,0% планів затверджених місцевими радами, а вже у 2014 році відбулося недовиконання видаткової частини місцевих бюджетів на 11409,2 млн. грн. (4,9%) від показників розрахованих Міністерством фінансів України, та на 29947,5 млн. грн. (15,6%) від показників затверджених місцевими радами. У 2015 році відбувається аналогічна ситуація, що у 2013 році, а саме: перевиконання показників видатків місцевих бюджетів від розрахункових показників Міністерства фінансів України на 6,4% та недовиконання на 6,0% планів затверджених місцевими радами.

Отже, здійснивши аналіз функціонування бюджетного контролю при складанні проектів місцевих бюджетів, можна з упевненістю стверджувати, що сучасна організація бюджетного контролю в Україні незадовільна, що зумовлено негативним впливом численних об'єктивних і суб'єктивних чинників.

### **Література:**

1. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2011 рік / [І.Ф. Щербина, В. Зубенко, І.В. Самчинська та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи» USAID. – К., 2011. – 96 с.
2. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2012 рік / [В.В. Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження», USAID. – К., 2013. – 73 с.
3. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2013 рік / [В.В.Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження», USAID. – К., 2014. – 80 с.
4. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2014 рік / [В.В.Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження», USAID. – К., 2015. – 86 с.
5. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2015 рік / [В.В.Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження», USAID. – К., 2016. – 92 с.
6. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

**Гладких Д.М.**  
кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач сектору грошово-кредитної політики  
відділу фінансової безпеки  
Національний інститут стратегічних досліджень

## **ВИСОКИЙ РІВЕНЬ ДОЛАРИЗАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ АКТИВІВ І ПАСИВІВ ЯК ПОТЕНЦІЙНА ЗАГРОЗА СТАБІЛЬНОСТІ ГРИВНІ**

Динаміка валютного курсу гривні протягом 2016 р. та першого кварталу 2017 р. загалом відповідала параметрам, передбаченим державним бюджетом України на 2016 р. та на 2017 р. Задовільна курсова динаміка гривні в останні місяці дозволила частково послабити обмеження щодо валютних операцій юридичних та фізичних осіб, зокрема поступово знизити норму обов'язкового продажу валютної виручки експортерів (спочатку з 75 до 65%, потім до 50%) та відмінити двовідсотковий збір до Пенсійного фонду при купівлі готівкової валюти. Прогнози на майбутнє від іноземних та вітчизняних фахівців також є доволі оптимістичними: від 26,5 грн / дол. США на кінець 2017 р. від «Standard&Poor's» [1] до 27,5-28,5 грн / дол. США у середньому за рік від Європейської бізнес-асоціації [2]. Проте в економіці України зберігаються серйозні ризики, що в змозі підірвати хитку стабільність валютного ринку. Наявність цих ризиків визнається також МВФ: за оцінкою Фонду, у випадку різкого погіршення стану зовнішнього середовища не виключена шокова девальвація гривні до рівня 45,9 грн / дол. США [3].

Основними чинниками, що впливали на курсову динаміку протягом минулого року та зберігатимуть свій негативний вплив у поточному році, є: збереження кризового стану банківської системи; зростання грошової маси; активізація попиту на валюту з боку юридичних осіб у зв'язку з необхідністю повернення позик від нерезидентів; скорочення валютних надходжень від зовнішньої торгівлі; зменшення надходжень на користь фізичних осіб з-за кордону; повільне зростання міжнародних резервів; відтік капіталу за кордон, у т.ч. шляхом виведення дивідендів, фіктивних експорту та імпорту товарів і послуг.

Одним із негативних чинників курсової стабільності, якому, на жаль, приділяється недостатня увага у фахових дослідженнях, є високий рівень доларизації активів і пасивів банківської системи.

Питома вага валютних кредитів у кредитному портфелі банків характеризує їх залежність від курсових коливань і суттєво впливає на їх ліквідність та фінансову стійкість. Натомість питома вага валютних депозитів у структурі банківських зобов'язань та валютних вкладів у структурі залучених коштів населення характеризує здатність банків безперебійно виконувати свої зобов'язання в умовах курсових коливань. Проте існує також і зворотна залежність: висока питома вага валюти у структурі активів та пасивів банків у разі погіршення їх фінансової стійкості може спровокувати значні курсові коливання на українському валютному ринку.

Станом на 01.01.2014 р. питома вага валютних кредитів українських банків становила 34%, частка валютних депозитів – 37%. Внаслідок знецінення гривні протягом 2014-2016 рр. питома вага валютних кредитів по банківській системі в цілому станом на 01.01.2017 р. зросла до рівня 49%, а частка валютних депозитів – до 46% [4].

Серед індикаторів економічної безпеки, визначених «Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» та затверджених Міністерством економічного розвитку та торгівлі України [5], присутній індикатор 9.5.4. «Частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів», оптимальне значення якого має становити 20%. Натомість значення на рівні 30% вважається задовільним, 37% – незадовільним, 45% – небезпечним, 50% – критичним.

Більшість українських банків мають помірні значення питомої ваги валютного кредитного портфеля, валютних зобов'язань та валютних вкладів населення. Табл. 1 містить перелік банків, що станом на 01.01.2017 р. мають найбільші (загрозливі) значення даних показників.

### **Література:**

1. S&P дало прогноз по курсу гривны до 2018 года – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://korrespondent.net/business/economics/3786190-SP-dalo-prohnoz-po-kursu-hryvny-do-2018-hoda>
2. В Европейской бизнес ассоциации прогнозируют в 2017 году курс гривни 27,5-28,5 грн/доллар – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zn.ua/ECONOMICS/v-evropeyskoy-biznes-associacii-prognoziryuyut-v-2017-godu-kurs-grivni-27-5-28-5-grn-dollar-237057\\_.html](http://zn.ua/ECONOMICS/v-evropeyskoy-biznes-associacii-prognoziryuyut-v-2017-godu-kurs-grivni-27-5-28-5-grn-dollar-237057_.html)
3. 46 грн/дол: МВФ провів борговий стрес-тест для України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://finbalance.com.ua/news/Devalvatsiya-do-46-hrn\\_dol-MVF-proviv-borhoviyy-stres-test-dlya-Ukrani](http://finbalance.com.ua/news/Devalvatsiya-do-46-hrn_dol-MVF-proviv-borhoviyy-stres-test-dlya-Ukrani)
4. Додаток до Макроекономічного та монетарного огляду за січень 2017р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=43297262&cat\\_id=58037](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=43297262&cat_id=58037)
5. Наказ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України від 29 жовтня 2013 року N 1277 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://cct.com.ua/2013/29.10.2013\\_1277.htm](http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm)
6. Показники фінансової звітності банків України станом на 01.01.2017 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442&cat\\_id=34798593](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593)

## Банки з найбільшою питомою вагою валютних коштів у структурі балансу (станом на 01.01.2017 р.)

Банки зі значною питомою вагою валютних кредитів у структурі кредитного портфеля ( $\geq 70\%$ )	Значення показника, %	Банки зі значною питомою вагою валютних пасивів у структурі зобов'язань ( $\geq 70\%$ )	Значення показника, %	Банки зі значною питомою вагою валютних вкладів у структурі коштів населення ( $> 80\%$ )	Значення показника, %
ПАТ «Сбербанк»	89%	ПАТ «Сбербанк»	84%	ПАТ КБ «Центр»	96%
ПАТ «Промінвестбанк»	87%	ПАТ «Кредит Європа Банк»	83%	ПАТ «ІНГ Банк Україна»	96%
АТ «Піреус Банк МКБ»	79%			ПАТ «Мотор-Банк»	95%
ПАТ «Банк інвестицій та заощаджень»	78%	АТ «Укрексімбанк»	83%	ПАТ «Банк Авангард»	92%
ПАТ «ВТБ Банк»	77%	ПАТ «Промінвестбанк»	82%	ПАТ «Банк Фамільний»	91%
АТ «Укрексімбанк»	77%	ПАТ «Банк інвестицій та заощаджень»	80%	АТ «Місто Банк»	88%
ПАТ «Банк Кредит Дніпро»	76%	ПАТ «Європромбанк»	79%	ПАТ «АКБ «Траст-капітал»	88%
ПАТ «Універсал Банк»	75%	ПАТ «Мотор-Банк»	78%	ПАТ «Кредитвестбанк»	87%
ПАТ «ІНГ Банк Україна»	74%	ПАТ «ВіЕс Банк»	76%	ПАТ «Європромбанк»	86%
АТ «БМ Банк»	73%	ПАТ «Фінбанк»	73%	ПАТ «Оксі Банк»	85%
ПАТ «КБ «Акордбанк»	73%	ПАТ «ІНГ Банк Україна»	70%	ПАТ «Сбербанк»	84%
				ПАТ «Банк інвестицій та заощаджень»	84%

Джерело: складено автором на основі даних НБУ [6]

## **ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ**

Економічний устрій, сформований на конкуренції, створює для підприємства передумови, коли воно самостійно і повністю відповідає за свої результати діяльності. При цьому результати діяльності підприємств залежать від дії зовнішніх і внутрішніх чинників, які діють в умовах ризику і невизначеності.

Найпоширенішим визначенням економічного явища «ризик» є розроблене В.В. Вітлінським [1]: «Ризик – це економічна категорія, що відображає характерні особливості сприйняття зацікавленими суб'єктами економічних відносин об'єктивно наявних невизначеності і конфліктності, іманентних процесам цілепокладання, управління, прийняття рішень, оцінювання, що обмежені можливими загрозами і невикористаними можливостями». Проте таке визначення не враховує особливостей фінансових ризиків і може бути використане для тлумачення будь-якого виду економічного ризику. Тому доцільно розглянути визначення безпосередньо поняття «фінансовий ризик».

Фінансовий ризик – це невід'ємна складова будь-якої фінансової діяльності, яка являє собою неминучі фінансові відносини, що мають різні напрями прояву через виникнення об'єктивно наявної недостатності, неточності або надмірності економічної інформації щодо здійснення певних подій або їхньої випадковості, та обчислюється на підставі оцінки ймовірності втрат унаслідок здійснення під час таких подій деякої господарської діяльності [2].

Науковці дають різні визначення фінансового ризику. Наприклад, С.Б. Давидов зазначає, що фінансовий ризик – це ризик, який характеризується ймовірністю втрат фінансових ресурсів (грошових коштів) у підприємницькій діяльності. У цьому значенні поняття «фінансовий ризик» тотожне поняттю «комерційний (підприємницький) ризик» [3]. Недоліками наведеного визначення є такі: 1) ототожнюються поняття, які є назвами класів у межах однієї класифікаційної системи; 2) поняття фінансових ресурсів ототожнюється з поняттям грошових коштів, що є принциповою помилкою у розумінні саме фінансових ресурсів [4].

Дослідник М.Г. Лапуста стверджує, що фінансовий ризик – це ймовірність виникнення непередбачуваних фінансових втрат (зниження очікуваного прибутку, доходу, втрата частини чи всього капіталу) в ситуації невизначеності умов фінансової діяльності підприємства [5].

Варто зазначити, що визначення фінансового ризику різняться залежно від сфери виникнення та виду діяльності суб'єкта. Зокрема, у страховому бізнесі фінансовий ризик найчастіше трактується як невиконання з певних причин страхувальником чи його контрагентом договірних зобов'язань за укладеними між ними угодами (несплата страхувальнику за поставлену продукцію, непостачання продукції, придбаної за передоплатою, невиконання різних

договірних зобов'язань контрагентами страхувальника тощо). Причиною невиконання угоди може бути банкрутство контрагента страхувальника, неможливість своєчасно і в повному обсязі надати послуги [6].

Усі наведені визначення свідчать, що фінансовий ризик призводить до негативних наслідків, а саме: втрати майна, прибутку, доходу, частини чи всього капіталу підприємства тощо. Однак фінансовий ризик дає змогу отримати і додаткові позитивні результати. Неврахування цієї важливої специфіки фінансового ризику у його визначенні не дає змоги створити адекватну та дієву систему ризик-менеджменту підприємства, оскільки вона сформована на принципах запобігання та уникнення фінансових ризиків, призведе до зниження ефективності діяльності підприємства.

Доцільно зазначити, що фінансовий ризик виникає не тільки у фінансових процесах чи фінансовій діяльності підприємства, а є вартісним показником змін і у інших видах діяльності. У більшості наукових праць з фінансового менеджменту фінансовий ризик розуміють як втрату частини фінансових ресурсів [7]. Однак таке тлумачення ризику є однобічним та дуже вузьким.

Особливістю фінансового ризику є те, що він неодмінно впливає на рух фінансових потоків та зміну структури фінансових активів підприємства. Тобто в результаті виникнення будь-якого виду економічного ризику неминуче призведе до появи фінансових ризиків. До того ж застосування будь-якого методу мінімізації економічного ризику змінює рівень та структуру фінансових ризиків діяльності підприємства. Іншою важливою особливістю фінансового ризику є те, що він виникає на усіх без винятку етапах виробничо-господарської діяльності підприємства. Прояви такого ризику є абсолютно різними – починаючи із відсоткового при кредитуванні діяльності підприємства, закінчуючи ризиком платоспроможності при збуті продукції. Під фінансовим ризиком необхідно розуміти випадковий характер формування фінансових потоків, які виникають під час функціонування суб'єкта [4].

Економічний ризик є мірою відхилення економічного критерію від звичної (прогнозованої) величини і має чіткий економічний зміст, а фінансовий ризик уособлює можливість відхилення вартості, що формується на основі цього самого економічного змісту і розподіляється та перерозподіляється за допомогою фінансів. Інакше кажучи, фінансовий ризик – це явище проявляється у нестабільності економічного середовища під час функціонування фінансів.

Тому, на нашу думку, фінансовий ризик – це вид ризику, який виникає у фінансово-економічній діяльності суб'єкта, коли причинно-наслідковий результат або заходи його досягнення відрізняються від встановлених цілей та планових норм, а отримані відхилення мають вартісний характер.

Основні характеристики фінансового ризику подані в табл. 1.

**Основні характеристики фінансового ризику [8]**

Характеристики ризику	Зміст складових ризику
Економічна природа	Проявляється у сфері економічної діяльності підприємства, прямо зв'язаний із формуванням його прибутку і характеризується можливими економічними його втратами у процесі здійснення фінансової діяльності.
Об'єктивність проявлення	Є об'єктивним явищем у функціонуванні будь-якого підприємства; він супроводжує усі види фінансових операцій і усі напрями його фінансової діяльності.
Ймовірність реалізації	Ризикована подія може відбутися, а може і не відбутися у процесі здійснення фінансової діяльності підприємства в залежності від дії як об'єктивних, так і суб'єктивних чинників.
Невизначеність наслідків	Визначається недетермінованістю його фінансових результатів, у першу чергу, рівня доходності фінансових операцій. Очікуваний рівень результативності фінансових операцій може коливатися в залежності від виду і рівня ризику у значному діапазоні. Тобто фінансовий ризик може супроводжуватися як фінансовими втратами для підприємства, так і формуванням його доходів.
Очікувана негативність наслідків	Фінансовий ризик у господарській практиці характеризується і вимірюється рівнем можливих негативних наслідків, визначає втрату не тільки доходу, але і капіталу підприємства, навіть призводить до банкрутства підприємства.
Варіабельність рівня	Рівень фінансового ризику суттєво варіює у часі під впливом об'єктивних і суб'єктивних чинників (рівень ліквідності фінансових ресурсів, невизначеність руху відсоткової ставки на фінансовому ринку тощо).
Суб'єктивність оцінки	Визначається різним рівнем повноти і вірогідності інформації, кваліфікації фінансових менеджерів, їх досвідом у сфері ризик менеджменту та ін.

Таким чином, фінансовий ризик є інструментом управління фінансами підприємств стосовно врахування невизначеності чинників зовнішнього і внутрішнього середовища.



### Література:

1. Вітлінський В.В. Концептуальні засади ризикології у фінансовій діяльності / В.В. Вітлінський // Фінанси України. – К.: Преса України, 2003. – № 3. – С. 3-7.
2. Таран О.В. Сучасні питання проблематики ризиків фінансової сфери діяльності підприємств: теоретичні узагальнення та прикладний аналіз. – О.В. Таран. – Харків: Константа. – 2004. – 108 с.
3. Давыдов С.Б. Об оценке инвестиционного риска / С. Б. Давыдов // Бухгалтерский учет. – 1993. – № 4. – С. 15-17.
4. Плаксієнко В.Я. Проблеми категоріального обґрунтування страхування фінансових ризиків / В.Я. Плаксієнко, В.Г. Бабенко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – 2006. – № 1. – С. 17-19.
5. Лапушта М.Г. Риски в предпринимательской деятельности / М.Г. Лапушта, Л.Г. Шаршукова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 224 с.
6. Бовкун А. Страхування фінансових ризиків втрачає свою «схематичність» / А. Бовкун // Контракти. – № 32. – 2003. – №4. – С.14-17.
7. Рогов М.А. Введение в финансовый риск-менеджмент. Управление рыночными рисками: учебное пособие / М.А. Рогов. – Дубна, 2001. – 71 с.
8. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента в 2 т. – Т. 2. – Ника-Центр, 1999. – 512 с.

**Разумова Г.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів і маркетингу

**Малєнкова М.В., Наумовська М.Ю.**

студентки

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

### **АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА РЕАЛІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ**

Протягом багатьох років в Україні діяла система міжбюджетних відносин, заснована на «старих пережитках» адміністративно-командної системи управління. Держава обмежувала місцеві органи влади, що негативно впливало на розвиток міжбюджетних відносин у ринковій економіці. На сьогоднішній день проходить процес реформування міжбюджетних відносин у напрямку бюджетної децентралізації.

Важлива роль належить умовам, за яких відбувається процес децентралізації, а саме тимчасовій окупації окремих територій та умов воєнної агресії, при яких процес бюджетної децентралізації можна розцінювати як один з методів налагодження відносин з тимчасово окупованими територіями.

Проте запропоновані заходи щодо розширення дохідної частини місцевих бюджетів, окрім переваг, мають ще ряд недоліків. Так, території, де розташовані великі промислові підприємства, постійно отримують екологічний податок. Проте переважна більшість адміністративно-територіальних одиниць в Україні не має великих промислових підприємств, а отже вони не отримують нічого від зростання зарахування такого податку.

Також слід зазначити, що витрати на адміністрування податку на нерухомість будуть, на нашу думку, достатньо великими, що знизить ефективність податку. На початковому етапі необхідно сформувати реєстр майбутніх платників з точним і повним переліком об'єктів власності. Тут варто диференціювати платників податку у сільській місцевості, де люди, по-перше, не звикли сплачувати податки, а, по-друге, – мають велику кількість приміщень, які теоретично можна віднести до нежитлового майна. Крім цього, несприятливим фактором у сплаті даного податку може бути зниження рівня доходів населення, які майже в повному обсязі використовуються на споживання і сплату комунальних платежів.

Аналіз виконання місцевих бюджетів за 2014-2016 роки показав, що реалізація реформи бюджетної децентралізації, незважаючи на песимістичні настрої на стадії прийняття змін, дала позитивні результати.

В результаті здійснення першого етапу бюджетної децентралізації доходи місцевих бюджетів зросли. Запровадження реформи бюджетної децентралізації дало змогу забезпечити збільшення ресурсу місцевих бюджетів у 2015 році. Доходи місцевих бюджетів без урахування трансфертів у 2015 році зросли до 120,5 млрд. грн, що на 19,4 млрд. грн. (19,1%) більше відповідного показника 2014 року. За 2016 рік до загального фонду місцевих бюджетів (без урахування трансфертів) надійшло 146,6 млрд. грн. Приріст надходжень до загального фонду у порівнянні з 2015 роком (у співставних умовах та без урахування територій, що не підконтрольні українській владі) склав 49,3% або збільшення на 48,4 млрд. грн. [4]

Темп росту фактичних надходжень від податку на доходи фізичних осіб у 2016 році порівняно з 2015 роком становить 147,3%, плати за землю – 161,2%. Надходження від податку на доходи фізичних осіб у 2015 році склали 53,6 млрд. грн., що на 23,1% більше відповідного показника 2014 року, а виконання плану становить 113,7%. Надходження від плати за землю у 2016 році склали 14,5 млрд. грн, що складає 112,2% планового річного показника. Загалом обсяг надходжень від податку на доходи фізичних осіб за 2016 рік склав 79,0 млрд. грн., рівень виконання річного показника, затвердженого місцевими радами становить 112,9%, надходження плати за землю – 23,3 млрд. грн., рівень виконання річного показника, затвердженого місцевими радами – 114,7% [4].

Крім цього, відбулося розширення сфери оподаткування майнових податків – зменшення обсягів пільгових площ нерухомого майна, включення нежитлового (комерційного) майна до бази оподаткування та запровадження транспортного податку. Надходження податку на нерухоме майно у 2015 році склали 736,9 млн. грн., на 2016 рік затверджено місцевими радами в обсязі 1,2 млрд. грн. Фактичні надходження податку за 2016 рік склали 1,4 млрд. грн.

Станом на 01.01.2017 року фактичні надходження акцизного податку склали 11,6 млрд. грн. [4]

Внаслідок реалізації реформи бюджетної децентралізації відбулась зміна структури видатків місцевих бюджетів. Зросла частка видатків на виконання самоврядних повноважень, що свідчить про підвищення видаткової автономності місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних коштів на місцевому рівні.

Видатки місцевих бюджетів без урахування трансфертів в 2015 році збільшилися до 276,9 млрд. грн., що на 53,4 млрд. грн (23,9%) більше відповідного показника 2014 року (223,5 млрд. грн.). Найбільшим чином зросли видатки на місцеве фінансування національної безпеки, зокрема цивільної оборони (вп'ятеро, з 2,1 млрд. грн. у 2014 році до 10,6 млрд. грн. у 2015 році) та забезпечення громадського порядку (майже на третину, з 245,5 до 319,6 млрд. грн.). Збільшилися видатки соціального спрямування на охорону здоров'я (на 27,9%), соціальний захист та забезпечення (26,4%), освіту (17,6%), духовний та фізичний розвиток (на 6,9%).

Позитивним чином необхідно відзначити зростання видатків на економічну діяльність органів місцевої влади до 19,1 млрд. грн., що понад як вдвічі перевищує відповідний показник 2014 року (9,2 млрд. грн.). Найбільший обсяг коштів в 2015 році за даною статтею було спрямовано на розвиток дорожнього господарства у сумі 5,7 млрд. грн. проти 3,1 млрд. грн. у 2014 році. Відповідно в загальній структурі зросла частка дорожніх видатків до 2,0% проти 1,4% у 2014 році.

Необхідно відзначити, що фінансування інфраструктури є одним з найбільш перспективних напрямків підвищення економічного/інвестиційного потенціалу регіонів. Обсяг капітальних видатків за 2015 рік склав 32,2 млрд. грн. або 11,5% від обсягу видатків загального та спеціального фондів місцевих бюджетів. Це на 18,6 млрд. грн. або на 136,8% більше, ніж було у 2014 році. Так, частка видатків на житлово-комунальне господарство збільшилась у 2015 році порівняно з 1,9% у 2014 році до 4,5% (на 7 млрд. грн.). Зросла частка видатків на транспорт і дорожнє господарство з 1,4% у 2014 році до 2,3% у 2015 році (на 2,9 млрд. грн.). [2]

Проведений аналіз показав, що децентралізація в Україні відбувається доволі повільно і не дає бажаних результатів у повному обсязі. Для покращення економічної ситуації в країні, на нашу думку, необхідно:

- продовжувати процес реформування податкової, бюджетної сфери та сфери міжбюджетних відносин;
- привести у відповідність реальну кількість коштів, переданих до місцевих бюджетів, до їх видатків;
- проаналізувати та перейняти успішний досвід реалізації економічних реформ зарубіжних країн.

Тобто, щоб здійснити реальну децентралізацію потрібен цілий комплекс заходів і максимальна зацікавленість всіх суб'єктів бюджетного процесу. Для цього доцільно запровадження наступних заходів:

- встановлення чіткого впливу місцевих органів влади на ставки як податкових, так і неподаткових надходжень, які формуються на відповідній адміністративно-територіальній одиниці;

- закріплення бюджетних послуг за тим рівнем влади, який є максимально наближеним до кінцевого споживача і який зможе постійно контролювати стан надання таких послуг;

- надання місцевим органам влади права виходу на національний фінансовий ринок з метою залучення додаткових фінансових ресурсів;

- мінімальні витрати на адміністрування місцевих податків і зборів, основними платниками яких мають бути всі користувачі суспільних благ на конкретній території;

- відміна обов'язковості вилучення коштів з місцевих бюджетів у разі перевиконання дохідної частини. Таке перевиконання доцільніше спрямовувати на фінансування короткострокових програм розвитку або нагальних потреб території;

- незалежне прийняття місцевих бюджетів від державного бюджету без врахування обсягів трансфертів, обсяги яких мають визначатися виходячи з балансу доходів і видатків місцевих бюджетів для їх збалансування. Тобто спочатку необхідно затвердити місцевий бюджет з власними доходами і видатками, а потім компенсацію різниці необхідно закласти у державному бюджеті.

Подальша реалізація реформи бюджетної системи, спрямованої на децентралізацію та підвищення ефективності міжбюджетних, потребує розширення прав місцевих органів влади та зміцнення їх бюджетної самостійності.

### **Література:**

1. Алексеев І.В., Ярошевич Н.Б., Чушак-Голобородько А.М. Бюджетна система: Навчальний посібник. – К.: Прес, 2007. – 376 с.

2. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

3. Виконання доходів місцевих бюджетів 2016-2017 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/vykonannia-dokhodiv-mistsevykh-biudzhativ-za--rik?category=bjudzhet>

4. Корень Н.В. Аналіз та оцінка реалізації бюджетної децентралізації в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/2242>

5. Разумова Г.В. Аналіз сфери міжбюджетних відносин в Україні // Економічний простір. – № 112. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2016. – С. 112-121.

**Руснак Л.Р.**  
кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри економічної кібернетики  
та міжнародних економічних відносин  
Чернівецький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету

## **ШАХРАЙСТВО У СТРАХОВОМУ БІЗНЕСІ УКРАЇНИ**

Шахрайство у страховому бізнесі вельми поширене в усьому світі. Збиток від афер на американському страховому ринку оцінюється у 15-20% від сукупних страхових зборів – а це приблизно 100 млрд дол. У Канаді шахраї «заробляють» 10-15% від зборів – близько 1,3 млрд. дол. Європа має 10-15% від суми виплат. Європейський комітет зі страхування оцінює втрати від шахрайства у Європі в 8 млрд євро. Але й ставлення до страхових афер у європейців менш лояльне. 24% жителів США вважають, що обман страхових компаній є цілком допустимим, у Європі тільки 7% англійців та 15% німців вважають подібне шахрайство порушенням закону. При цьому близько 3 млн жителів Великої Британії та приблизно 20 млн жителів Німеччини хоча б незначною мірою ошукували страхові компанії.

У Старому та Новому світі дуже відрізняються традиційні схеми шахрайства у страховому бізнесі. Так, американці і канадці роблять ставку на медичне та особисте страхування (80% від кількості усіх страхових афер), а європейці надають перевагу фальсифікації страхових випадків з автомобілями чи іншим майном. У Німеччині та Франції підпали власних авто, застрахованих на суми, що перевищують їхню вартість, автопідстави та інсценування угонів є найбільш типовими прикладами обману.

Україна також не відстала від значного поширення шахрайства у даній сфері, особливо це стосується обов'язкових видів страхування.

Так, правоохоронні органи та страховики мають справи як з аматорами-шахраями, так і з професійно підготовленими аферистами.

Шахраї-дилетанти. Це громадяни без злочинного минулого. Шахраї-дилетанти в основному діють самі або кооперуються з такими самими новачками. Вони найчастіше здійснюють афери в автострахованні, страхуванні майна або у медичному страхуванні, як правило, укладають договір «минулим числом», завищують суму збитку, фальсифікують подію. Часто за кордоном купуються підроблені медичні документи, які засвідчують витрати шахраїв на лікування шлункового отруєння, зубного болю, а іноді навіть проводять заплановану операцію із шунтування серця, видаючи це за страховий випадок.

Шахраї-професіонали або організовані злочинні групи. Аферисти зі стажем на відміну від аматорів обростають зв'язками, тобто мають «союзників» у ДАІ, слухняного страхового агента, юриста, оцінювача. Злочинна мережа здійснює більш складні та дорогі операції, які спеціалізуються на інсценуваннях крадіжок застрахованих кредитних автомобілів, підпалах дорогих моделей з перебитими VIP-номерами або дешево скуповують за кордоном пошкоджені автомобілі та

страхують їх на основі підроблених документів як неушкоджені, пізніше імітуючи страховий випадок – викрадення чи ДТП [5].

Як показують дослідження у зазначеній сфері випадки шахрайства частіше зустрічаються на невеликі суми в обов'язковому страхуванні. У добровільному страхуванні – інколи суми збитку, як правило, є великими внаслідок значного апетиту шахраїв. Якщо матеріальні претензії дилетантів – від 2 до 10 тис. грн, то «професіоналів» цікавлять більш значні суми.

Міжнародна організація зі стандартизації (Insurance Services Office, INC) провела дослідження, відповідно до якого приблизно 90% усіх афер здійснюють аматори – звичайні клієнти, що захотіли «підзаробити», а 10% – професіонали, зазвичай цілі злочинні групи.

Страхові агенти часто виступають як шахраї-професіонали, які, ходячи по офісах, продають поліси за більш низькою ціною, на більш короткий термін, з умовами, що підходять кожному. Як правило, вони використовують у найкращому випадку поліс – це документ, що виконаний на вже списаному бланку або на бланку, який агент пізніше оголосить загубленим, а у гіршому випадку страхові папери з'являються на світ зі струменевого принтера і не завжди схожі на оригінал, якими одержати компенсацію, звичайно, неможливо.

Такі страхові агенти-шахраї задля залучення клієнта багато чого прикрашають та приховують негативні сторони контракту. При настанні страхового випадку від клієнта страхова виплата відразу ж вислизне, тому, що клієнт може не укластися в строки подачі заяви, може й не згадати, що йому призначена компенсація в тій або іншій ситуації. Іноді підписується контракт, про який відомі не всі відомості або просто не уважно його вивчивши. На думку експертів, чимало проблем для ринку створюють і страхові брокери. Так, наприклад, часто трапляються випадки, коли брокер зникає зі значною сумою страхових внесків або під виглядом брокерської компанії працює група аферистів, яка випишує від імені деякої страхової компанії підроблені поліси. Такі псевдо брокери зазвичай використовують для пошуку клієнтів інтернет-спам та, пропрацювавши два-три місяці, зникають, щоб відкритися під новою вивіскою [5].

Зауважимо, що страховий брокер виступає незалежним гравцем страхового ринку, який пояснює позитивні та негативні сторони кожного, який мінімум може запропонувати клієнту три-чотири різні варіанти страхування. При цьому брокер вам може порекомендувати компанію, яка через декілька місяців зникне без відома. Виникає багато питань. По-перше, хто винен у цьому випадку? Брокером не надається страхових гарантій замість страхової компанії. Тобто, з формальною точки зору він не несе відповідальності перед клієнтом, але якщо клієнт, що постраждав, доводить помилку брокера, який достатньо не оцінив стан даної страхової компанії, то його можна притягнути до відповідальності. Однак де-факто довести злі наміри брокера дуже важко. У таких випадках, щоб страховик не був ошуканим, він повинен дотримуватися загальних правил поведінки. Тобто не слід купувати поліси в сумнівних місцях, завжди просити досконально пояснювати правила страхування, не захоплюватися низькою ціною страхування й непотрібними призами за придбання поліса.

Ринок страхування на сьогодні не відрізняється схильністю до цілеспрямованого здійснення фінансових афер, але у той же час клієнти деяких страхових компаній можуть опинитися у становищі ошуканих вкладників. Це може відбутися у випадку неправильного ведення страхового бізнесу: неправильно встановлених тарифів, погані андерайтерської політики, невдалого розміщення активів тощо. У такій ситуації страхувальники не можуть розраховувати на страховий захист своїх інтересів. Тому під час вибору страхової компанії необхідно зібрати якомога можна більше інформації про її репутацію, фінансовий стан, період роботи на ринку тощо [5].

### **Література:**

1. Аксенов А. П. Дистанционное банковское обслуживание / А. П. Аксенов, А. Ф. Андреев. – М. : Кнорус, 2010. – 328 с.
2. Банковские информационные системы и технологии : Часть I. Технология банковского учета / под ред. Д. В. Чистова. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 382 с.
3. Завгородний М. А. Мошенничество на рынке финансовых услуг / М.А. Завгородний // Материалы научной конференции СПб БГТУ. – СПб: БГТУ, 2005. – С. 85-89.
4. Кожухівська О. А. Методи оцінювання операційних ризиків страхового шахрайства / Кожухівська О. А. // Вісник ЧДТУ. – 2013. – № 4. – С. 91-97.
5. Шахрайство на фінансовому ринку : практичний посібник з протидії / за ред. В. Фещенка. – К., 2011. – 424 с.

**Страшевська П.О.**

студентка

Науковий керівник: **Рехтета О.М.**

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки

та міжнародних економічних відносин

Миколаївський національний університет

імені В.О. Сухомлинського

## **МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКОВІ ОПЕРАЦІЇ В КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ**

Міжнародні розрахункові операції – регулювання платежів по грошовим вимогам і зобов'язанням, що виникають в зв'язку з економічними, політичними і культурними відносинами між юридичними особами і громадянами різних країн, а також між урядами цих країн.

Суб'єктами міжнародних розрахункових операції є експортери, імпортери і банки.

В основу міжнародних розрахунків покладено рух товарно-розпорядчих документів і операційне оформлення платежів [1].

Важливе значення мають чинники, що виражають стан міжнародних розрахункових операцій (рис. 1.1). Вирішальне значення в практиці міжнародних розрахункових операцій мають валютно-фінансові умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів).

На стан міжнародних розрахункових операцій впливає багато різних обставин, такі як, економічні і політичні відносини між країнами; становище країни на товарних і грошових ринках; ступінь державного регулювання ЗЕД і його ефективність; валютне законодавство; міжнародні торгові правила і звичаї; стан платіжних балансів та ін.



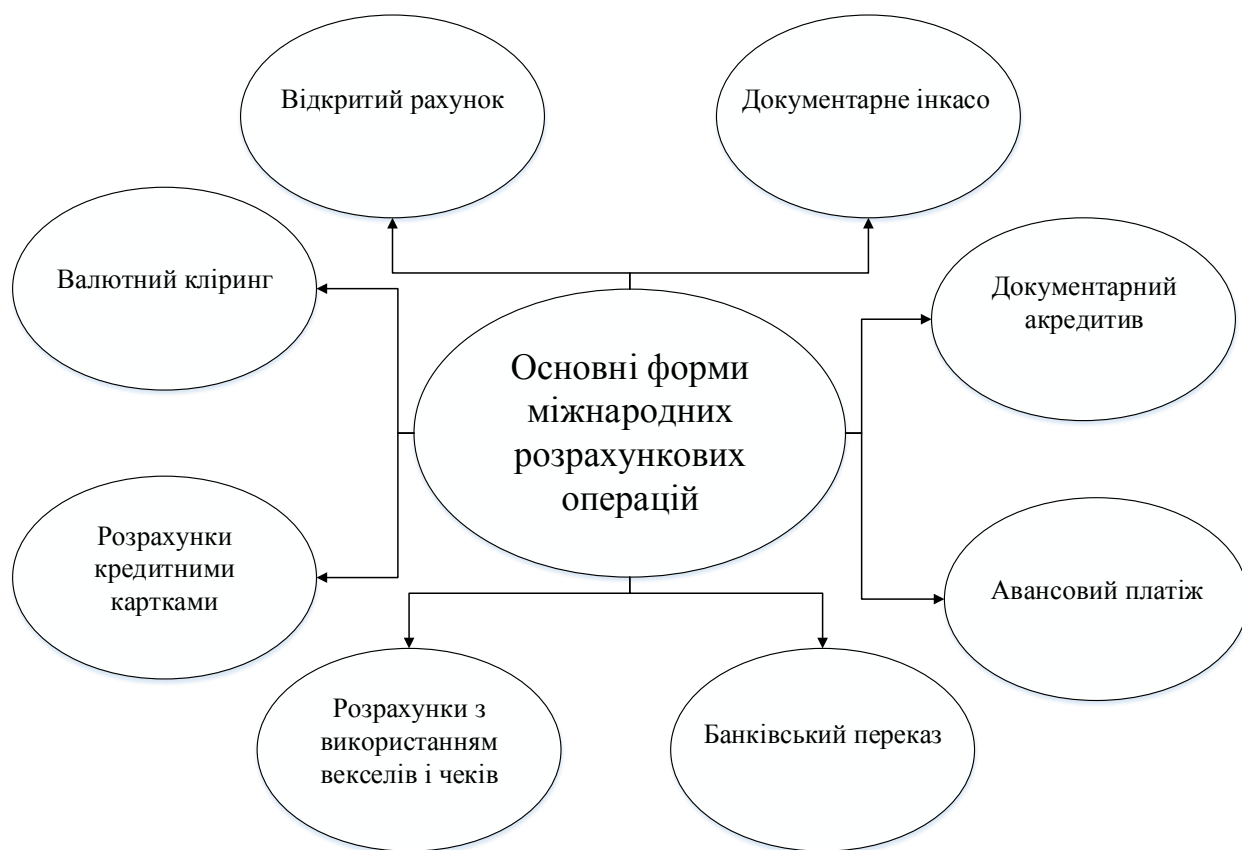
**Рис. 1.1. Головні чинники міжнародних розрахункових операцій**

Виходячи з міжнародної торгової і банківської практики, виділяють 8 основних форм розрахунків (рис. 1.2). Включення в цю класифікацію розрахунків з допомогою чеків, банківських переказів і векселів вважається недоцільним.

Вибір форми розрахунків обумовлюється певними факторами. Інтереси експортерів та імпортерів товарів і послуг у більшості випадків не збігаються: експортер прагне одержати від імпортера платежі в найкоротший термін, тоді як імпортер зацікавлений відстрочити платіж до моменту одержання товару або навіть до його реалізації третім особам

В зв'язку з цим систему міжнародних розрахунків можна розглядати як відносно самостійну, яка має свої особливості.





**Рис. 1.2. Основні форми міжнародних розрахункових операцій**

На прикладі комерційного банку розглядаємо КБ «ПриватБанк».

Комерційний банк «ПриватБанк» був заснований в 19 травня 1992 році. Банк був одним із перших банків, який з'єднавав усі держави СНД.

Приватбанк став одним із перших українських банків, створених на основі приватного капіталу. За станом на 1 січня 2016 року:

- розмір чистих активів ПриватБанку складає 80165 млрд. грн.;
- статутний фонд банку становить 5684 млрд. грн.;
- власний капітал – 7,67 млрд. грн.;
- кредитний портфель банку – 72788 млрд. грн.

Загальні активи ПриватБанку станом на 1 січня 2016 року становили 264 мільярди гривень (21,1% від активів усіх банків в Україні).

Стратегічна мета Банку, маючи найкращі показники доходності, прибутковості і надійності серед найбільших банків країни, бути лідером в Україні по наданню населенню і юридичним особам платіжних і інших банківських послуг.

На 01 січня 2017 на фоні гіперактивного резервування кредитного портфелю Приватбанку (передусім, позик, отриманих структурами еквласників банку) обсяг непокритих резервами валютних кредитів юрособам у впав до 132 млн дол (з 2,08 млрд. дол на 01.10.2016), а валютних кредитів фізособам – до 68 млн. дол (з 211,2 млн дол на 01.10.2016).

В IV кварталі 2016 року обсяг валютних зобов'язань Приватбанку суттєво зменшився – на 954 млн. дол, або на 19,9%. Це відбулося, передусім, за рахунок bail-in – примусової конвертації в статутний капітал зобов'язань банку

перед пов'язаними особами та професійними інвесторами (йдеться в т.ч. про євробонди на 555 млн. дол).

У жовтні-грудні обсяг валютних вкладів фізосіб у Приватбанку скоротився на 174,2 млн. дол (-5,3%), а юросіб – на 203,6 млн. дол (-27,4%). Складно однозначно стверджувати, якою була частка чистого відтоку депозитів, а яка – це результат bail-in.

В останні дні перед націоналізацією з Приватбанку були виведені вклади пов'язаних осіб на 2,6 млрд грн, внаслідок чого Фонду гарантування вдалося списати вклади пов'язаних осіб і необтяжені зобов'язання на 29,4 млрд. грн, а не на 32 млрд. грн, як планував НБУ.

За неофіційними даними в НБУ, акціонери та менеджмент Приватбанку за останній тиждень до націоналізації як фізособи зняли з рахунків у Приватбанку близько 400 млн. грн.

За період з 16 по 19 грудня 2017 р. валютна ліквідність банку скоротилася на 261 млн. дол., а гривнева – на 729 млн. [2]

Найбільш суттєвим і важливим джерелом формування та збільшення ресурсної бази комерційних банків виступають депозитні операції. Депозитними є пасивні операції банків із залучення грошових коштів юридичних і фізичних осіб у національній та іноземній валютах у формі вкладів (депозитів) шляхом їх зарахування на відповідні рахунки на певних умовах.

Здійснення депозитних операцій – одна з найважливіших економічних передумов для організації діяльності комерційного банку, оскільки за рахунок залученого капіталу покривається основна частина потреб банку. Поряд із цим ефективне функціонування ринку вкладів і депозитів неможливе без забезпечення, з одного боку, відповідних зовнішніх умов на рівні централізованого захисту депозитних коштів, і з іншого боку, зваженої депозитної стратегії на рівні окремого комерційного банку. [4, с. 36-42; 5 с. 91-95].

В грудні 2016 була здійснена політика націоналізації Приватбанку. Новина про це сама по собі викликала чимало паніки в українському суспільстві. Хоча паніка в даному випадку є абсолютно безпідставною: банк не банкрутує, не ліквідується, туди не вводиться тимчасова адміністрація, а змінюється лише власник: замість Коломойського І.В. власником стає Україна. Націоналізація Приватбанку сприятиме зміцненню національної банківської системи, оскільки він є найбільшим банком з обслуговування фізичних осіб – більше 20 мільйонів чоловік. Крім того, націоналізувати Приватбанк було однією з вимог МВФ. Тому, в кінцевому підсумку, більшість експертів сходиться на думці, що рішення було прийнято абсолютно вірно [3].

Можна по різному оцінювати таке рішення, деякі схильні вважати його спірним, однак, з огляду на цілий ряд причин і ситуацію, що склалася в цілому, це рішення є, на думку авторів, правильним.

### **Література:**

1. Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р., Стаття 344 «Міжнародні розрахункові операції» // Відомості Верховної Ради України
2. Офіційний сайт «ПриватБанк» <https://privatbank.ua/>
3. Офіційний сайт Національного Банку України <http://www.bank.gov.ua/>
4. Проблеми організації обліку розрахунків з постачальниками і покупцями / А.Юрченко, В.Горохов, С.Пікущая, Л.Скалозуб // Все про бухгалтерський облік. – 2015. – № 94. – С. 36-42.
5. Тарасовець О.М. Перспективи розвитку банківських послуг // Фінанси України. – 2004. – № 1. – С. 91-95.

**Телішевська О.Б.**

аспірант кафедри маркетингу

Львівський національний університет ветеринарної медицини  
та біотехнологій імені С.З. Гжицького

## **ЛОГІСТИЧНИЙ АУТСОРСИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОПТИМІЗУВАННЯ ВИТРАТ НА ЛОГІСТИЧНО-ПОСТАЧАЛЬНИЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ**

Одним із важливих інструментів оптимізування витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств є використання аутсорсингу логістично-постачальницьких послуг. Як зокрема, визначено у роботі Ю. Якуніна та І. Окольнішнікової [3, с. 136], логістичний аутсорсинг – це залучення логістичних послуг з метою зниження витрат в ланцюгу доставки товару за рахунок залучення висококваліфікованого логістичного оператора. На думку цих же авторів, логістичний аутсорсинг у сучасних умовах – це «необхідність для підприємств та організацій». Наприклад, як зазначають Н. Горячева, М. Воронін та Л. Кохова [1, с. 36], у Німеччині проникнення логістичного аутсорсингу в торгові мережі складає понад 55%. В. Ридзковський та А. Трускавска-Гресінська [4, с. 96], посиляючись на результати досліджень компанії «Assenture», зауважують, що завдяки використанню логістичного аутсорсингу найбільші американські виробники одержали економію логістичних витрат за окремими позиціями до 30%, у тому числі: внаслідок аутсорсингу управління складом – 30%; внаслідок аутсорсингу консолідації вантажів – 16%; внаслідок аутсорсингу оплати фрахту – 10%; внаслідок аутсорсингу безпосередніх транспортних послуг – 10%; внаслідок аутсорсингу управління процесами транспортування – 8%; внаслідок аутсорсингу вибору перевізника – 6%.

Чимало іноземних компаній під час здійснення логістично-постачальницької діяльності задля раціональнішого управління відповідними витратами надають перевагу співпраці із різними логістичними операторами. Це

притому, що угоди про співпрацю з ними укладаються здебільшого на тривалий період часу. Як відомо з теорії і практики, компанії, що надають посередницькі логістичні послуги, класифікують на декілька груп залежно від рівня інтегрованості їх діяльності з бізнесом замовника, а також кількості пропонованих ринку логістичних функцій. Для маркування логістичних посередників застосовується термінологія xPL (Party Logistics, тобто «сторона логістики»), що означає погляд з боку фокусної компанії на логістичного посередника з позиції виконання ним однієї чи більше логістичних функцій фокусного підприємства. Сьогодні, як відомо, виокремлюють 5 видів логістичних операторів та відповідних їм моделей логістичного аутсорсингу, а саме: 1PL, 2PL, 3PL, 4PL та 5PL. Так, якщо у межах моделі 1PL керівники самостійно організують і здійснюють логістично-постачальницькі операції без застосування логістичного аутсорсингу (тим самим самостійно формуючи витрати на таку діяльність), то вже починаючи з моделей 2PL і вище витрати на логістично-постачальницьку діяльність формуються, окрім внутрішнього, ще й у зовнішньому середовищі. Такі найбільші логістичні оператори, як DHL, Fedex, UpS, TNT та інші, контролюючи понад 70% світових експрес-перевезень, сьогодні пропонують підприємцям комплекс різноманітних послуг для оптимізування логістичних витрат загалом. Вітчизняні та іноземні експерти галузі зазначають, що моделі 1PL та 2PL поступово зникають з світового логістичного ринку. Натомість, щораз більша увага в економічно розвинених країнах спрямована у сегмент 4PL та 5PL операторів, оскільки ринок 3PL операторів у цих країнах можна вважати сформованим. Своєю чергою, в умовах вітчизняного бізнесу, який ще й по-сьогодні значною мірою надає перевагу застосуванню щонайбільше 2PL моделі логістичного аутсорсингу (тобто залучає ззовні дві базові логістичні функції 2PL-провайдерів: транспортування і зберігання), пріоритети в оптимізуванні витрат на логістично-постачальницьку діяльність повинні бути спрямовані на формування повноцінного 3PL ринку логістичного аутсорсингу. Лише розвинутий такий ринок у перспективі буде підґрунтям виходу на них 4PL операторів, завдання яких полягатиме в організуванні логістичного ланцюга, тобто фактично виконувати інтеграційну функцію із залученням 3PL операторів.

Економічна доцільність застосування логістичного аутсорсингу під здійснення логістично-постачальницької діяльності зумовлена не лише можливістю оптимізування відповідних витрат (що доведено досвідом величезної кількості компаній), а й одержанням низки інших супутніх переваг, а саме [2, с. 12]: економії часу (керівники і власники можуть зосередитись на профільній діяльності, спрямувавши у цей сегмент вивільнені свої ресурси); розподілу відповідальності (можна передати управління пріоритетними позиціями у ланцюгу постачання зовнішнім операторам і підтримувати їхніми зусиллями матеріально-технічні ресурси, що потрібні у виробничому процесі); швидкого й ефективного налаштування каналів постачання (дає змогу миттєво реагувати на зміни конкурентного середовища, а також оперативно змінювати логістично-постачальницькі потоки внаслідок зміни смаків та вподобань споживачів); передавання допоміжного сервісу фахівцям (можна

використовувати досвід, спеціалізацію та ресурси прямих учасників ланцюга поставок, застосовувати їхні ноу-хау та особливі технології).

### **Література:**

1. Горячева Н.Е. Процессный подход в управлении деятельностью логистического оператора складских услуг / Н.Е. Горячева, М.В. Воронин, Л.В. Кохова // Современные исследования социальных проблем. – 2013. – №3 (23). – С. 36-47.

2. Дементьев А.В. Контрактная логистика: [монография] / А.В. Дементьев. – СПб.: ООО «Книжный Дом», 2013. – 146 с.

3. Якунина Ю.С. Тенденции развития современного рынка логистических услуг в России / Ю.С. Якунина, И.Ю. Окольнішнікова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2014. – №1. – Том 8. – С. 136-140.

4. Rydzkowski W. Rozwój logistyki kontraktowej 3PL i 4PL na świecie i w Polsce [Електронний ресурс] / W. Rydzkowski, A. Trzuskawska-Grzezińska. – Режим доступа: [http://www.logistyka.net.pl/bank-wiedzy/item/download/1510\\_61ebdd4e01f90962ab28c6f92f2adbe6](http://www.logistyka.net.pl/bank-wiedzy/item/download/1510_61ebdd4e01f90962ab28c6f92f2adbe6)

## **СЕКЦІЯ 5. СТРАТЕГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЯМИ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

**Гончарова З.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри управління проектами  
в міському господарстві і будівництві  
Харківський національний університет міського господарства  
імені О.М. Бекетова

### **АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ВИСОТНОГО БУДІВНИЦТВА В ВЕЛИКИХ МІСТАХ УКРАЇНИ**

На сьогоднішній день в умовах глобалізації містам властива тенденція зростання чисельності міського населення і зменшення сільського. Така тенденція обумовлена зростаючими вимогами людей до рівня і якості життя, отриманням благ в бажаній кількості та якості. Очевидним є те, що місто – це складна, багатогранна система і, як двигун економічного розвитку будь-якого регіону, країни в цілому, надає більше можливостей населенню у задоволенні своїх потреб у комфорті, зручності, безпеці, благоустрої.

Сталий розвиток міст залежить від оптимальної взаємодії і впливу безлічі факторів просторового розвитку: економічних, геополітичних, соціальних.

У теперішній час розвиток будівництва великих міст, а отже й забезпечення якісного життя населення, здійснюється з урахуванням існуючої інфраструктури і максимального використання міських територій, а саме: шляхом вторинної забудови житлових кварталів (мікрорайонів) з їх ущільненням відповідно до нормативних вимог. В результаті спостерігається збільшення обсягів міської забудови шляхом збільшення поверховості будівель (будівництво багатоквартирних висотних будівель), а це передбачає більш економічне використання вільних земельних ділянок, економічну доцільність висотного будівництва [1].

В працях багатьох вітчизняних і світових економістів обґрунтовано, що висотне будівництво – це цілком закономірний природній процес містобудівного розвитку великих міст. Про це наочно демонструє забудова сучасних великих міст, мегаполісів розвинених країн (Азії, США або ОАЕ). Не дивно, що висотне будівництво виступає потужним поштовхом для розвитку міст, залучення інвестицій, тому що ґрунтується на технологіях та матеріалах з високою вартістю. Поява нерухомості такого типу в містах свідчить про прогрес у техніці, технологіях, мисленні, соціальному укладі [2; 3].

Отже, сучасні тенденції містобудування та територіального планування свідчать про те, що вирішенням проблеми концентрації населення у великих містах є будівництво багатоквартирних висотних будівель.

Безумовно, українські міста перспективні відносно висотного будівництва. Так, наприклад, на думку першого заступника голови правління компанії «Мандарин Плаза» О. Черницького «на ринку існує деякий вакуум якісних офісних площ, особливо А і В+ класів. Висотні офісні будинки зможуть розв'язати цю проблему» [2].

Таким чином, розглянемо основні переваги висотного будівництва, які в більшому ступені обумовлюють розвиток висотного будівництва та впливають на напрямки просторової організації і розвиток великих міст, а саме [4]:

- новий якісний рівень розвитку будівництва (престиж, символ міста; показник розвитку міста і фінансової потужності великих корпорацій або окремих особистостей);

- призначення висотних будівель: однофункціональні (офісні, готельні, житлові будівлі тощо), багатофункціональні (крім приміщень основного призначення розміщуються автостоянки, магазини, офіси, кінотеатри, тощо);

- висока економічна результативність (вартість висотного будівництва порівняно з будівництвом багатоповерхівок);

- створення нових додаткових робочих місць;

- залучення інвестицій.

Однак, слід зазначити, що поряд з перевагами висотного будівництва є і недоліки.

На сьогодні в Україні відсутні нормативні документи, які регламентують будівництво висотних будівель, а проектування громадських будинків з умовною висотою більше 100 м здійснюється за індивідуальними технічними вимогами як об'єкта експериментального будівництва.

Отже, спостерігається малий досвід зведення висотних будівель, відсутні відповідні будівельні матеріали та технології їх виготовлення, які давали б можливість використовувати досвід висотного будівництва США та інших країн. Слід зазначити, що у багатьох країнах світу взагалі відмовилися від будівництва хмарочосів з фінансових міркувань, оскільки утримання будинків вище 60 поверхів економічно неефективне [4].

Незважаючи на те, що висотне будівництво може виступати як символ міста та показник його розвитку, однією з найважливіших проблем є збереження своєрідної історичної забудови й унікального ландшафту міста, що також може виступати як його візитна картка. Так, наприклад, текст фінальної резолюції 35-й сесії Комітету з всесвітньої спадщини ЮНЕСКО містить заклик до органів влади про введення мораторію на будівництво висотних будівель на схилах Дніпра у м. Києві.

Центральні частини великих міст характеризуються наявністю постійних транспортних пробок, а при досить високій щільності забудови в центрах міста висотне будівництво загострює проблему транспортного колапсу [4].

Також існує проблема організації системи безпеки, евакуації жителів висотних будинків у випадку надзвичайних ситуацій. Так, наприклад,

використовуються спеціальні рукава для евакуації жителів з верхніх поверхів, або, як зазначив В. Поляченко, почесний президент «Київміськбуду», «одним з варіантів забезпечення пожежної евакуації має бути розбудова на дахах висотних будинків вертолітних площадок і закупівля відповідної авіаційної техніки» [5].

Не слід забувати й про негативний вплив висотних будівель на самопочуття людей, які в них проживають або перебувають. Так, наприклад, медики стверджують, що постійне перебування людини на рівні 16 поверху може спровокувати суїцидальні нахили [4].

Не менш складною є проблема експлуатації висотного будинку (враховуючи питання створення та утримання об'єднань співвласників багатоквартирних будинків, відмову населення брати на себе відповідальність за утримання будівель), який оснащено складними інженерними системами.

Таким чином, будівництво висотних будівель, як воно є, в українських містах цілком відповідає вимогам часу, а підтримка і подальший розвиток висотного будівництва шляхом вирішення вищезазначених недоліків, впровадження і реалізації інвестиційно-будівельних проектів фактично призведе до підвищення привабливості міст не тільки для ведення бізнесу, але й для комфортного проживання населення, а отже до суттєвого розвитку українських міст й зокрема галузі будівництва.

### **Література:**

1. Формування системи факторів, що визначають доцільність та ефективність висотного будівництва [Електронний ресурс] / Большаков В. І., Кравчуновська Т. С., Заяць Є. І., Єпіфанцева С. В. // Вісник ПДАБА. – №11(2012). – С. 4-8. – Режим доступу: <http://visnyk.pgasa.dp.ua/article/view/47578/43648>

2. Высотное строительство: международный опыт и украинская практика [Електронний ресурс] / О. Соловей // Commercial Property. – 2007. – №7(47) – Режим доступу: [http://commercialproperty.ua/analytics/top/detail.php?IBLOCK\\_ID=11&ID=404](http://commercialproperty.ua/analytics/top/detail.php?IBLOCK_ID=11&ID=404)

3. Высотное строительство в Украине [Електронний ресурс] // Проспект групп – 2016. – Режим доступу: <https://prospekt.estate/vyisotnoe-stroitelstvo-v-ukraine>

4. Бізнес-перспективи висотного будівництва. Вигідно будувати, дорого експлуатувати [Електронний ресурс] / Козачук В. // «Дзеркало Тижня. Україна». – 2004. – Режим доступу: [http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/biznes-perspektivi\\_visotnogo\\_budivnitstva\\_vigidno\\_buduvati,\\_dorogo\\_ekspluatuvati.html](http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/biznes-perspektivi_visotnogo_budivnitstva_vigidno_buduvati,_dorogo_ekspluatuvati.html)

5. Висотне будівництво в Україні стримується відсутністю технологій виготовлення будматеріалів [Електронний ресурс] // «РБК – Україна». – 2007. – Режим доступу: [https://www.rbc.ua/ukr/news/vysotnoe\\_stroitelstvo\\_v\\_ukraine\\_sderzhivaetsya\\_otsutstviem\\_tehnologiy\\_izgotovleniya\\_stroymaterialov\\_v\\_yatsuba\\_\\_1179402455](https://www.rbc.ua/ukr/news/vysotnoe_stroitelstvo_v_ukraine_sderzhivaetsya_otsutstviem_tehnologiy_izgotovleniya_stroymaterialov_v_yatsuba__1179402455)



**Лисич В.В.**

студентка

Науковий керівник: **Сухомлин Л.В.**

кандидат технічних наук,

доцент кафедри менеджменту

Кременчуцький національний університет

імені Михайла Остроградського

## **НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

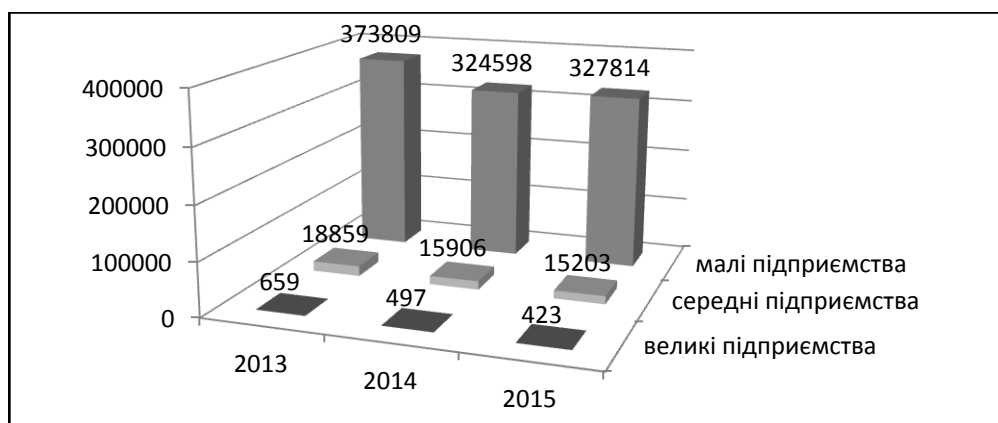
Зважаючи на те, що малі та середні підприємства значною мірою впливають на розвиток економіки України, забезпечують значною кількістю додаткових робочих місць, сприяють ефективній соціальній інтеграції до Європи зокрема, актуальним питанням залишається розвиток малого та середнього бізнесу в умовах здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Результати дослідження питання розвитку малого та середнього бізнесу (МСБ) в умовах здійснення зовнішньоекономічної діяльності відображені в працях вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: Ф. Кауфмана, А. Спартака, О. Гаврилюка, А. Бурляй, С. Хаймера, Д. Уілсона та ін.

Середні та малі підприємства складають найбільшу частку суб'єктів підприємництва в Україні. Динаміка кількості підприємств протягом 2013-2015 років (рис. 1) свідчить про зростання кількості малих підприємств та зменшення кількості великих та середніх підприємств у 2015 році.

У структурі суб'єктів вітчизняного підприємництва станом на 01.01.2013 частка малих підприємств становила 94,3%, середніх – 5,5% та великих – 0,2% [2, с. 53]. Динаміка кількості підприємств у% до загальної кількості підприємств протягом 2013-2015 років наведена в таблиці 1.

Протягом 2013-2015 рр. спостерігалось поступове зменшення кількості великих підприємств з 0,2% до 0,1% до загальної кількості підприємств, середніх підприємств з 4,8% до 4,4%, та збільшення кількості малих підприємств на 0,2% у 2014 році та на 0,3% у 2015 році.



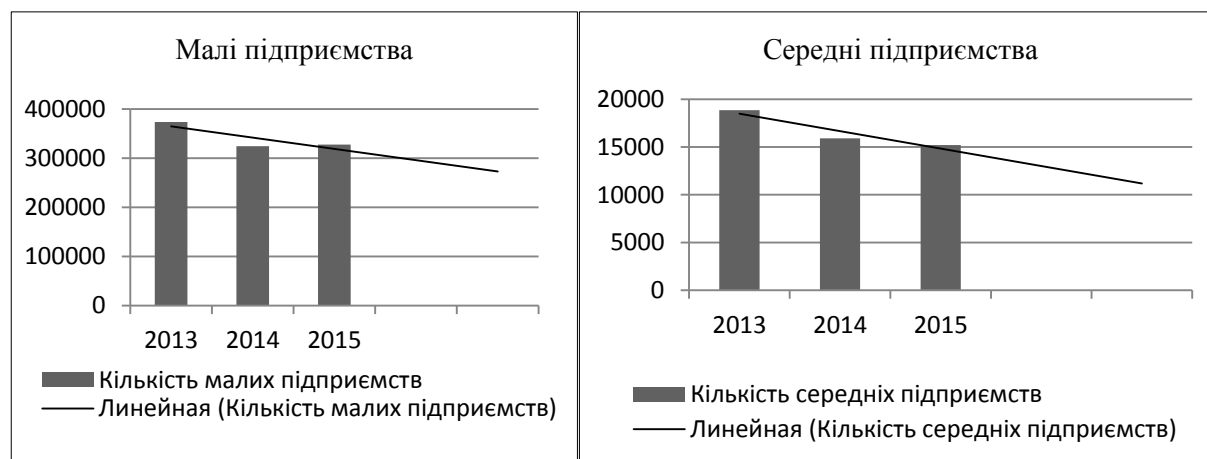
**Рис. 1. Динаміка кількості підприємств**

(складено за [1])

## Динаміка кількості підприємств у% до загальної кількості підприємств

	2013	2014	2015	Відхилення 2014/2013	Відхилення 2015/2014
<b>Великі підприємства</b>	0,2	0,1	0,1	-0,1	0
<b>Середні підприємства</b>	4,8	4,7	4,4	-0,1	-0,3
<b>Малі підприємства</b>	95,0	95,2	95,5	+0,2	+0,3

Основними негативними факторами впливу на розвиток малого та середнього бізнесу є: інфляція, недостатність обігових коштів, високі податки, корупція та ін. Розвиток МСБ в умовах здійснення зовнішньоекономічної діяльності можливий тільки за ефективної державної політики, що направлена на збільшення експорту, побудови сприятливого інвестиційного клімату в Україні для налагодження взаємовідносин з іноземними інвесторами у сфері торгівлі, розвитку науки тощо. Залученням інвестицій у розвиток ЗЕД МСБ повинні займатися кваліфіковані державні служби. Так, на прикладі Японії, такою службою можна вважати Japan External Trade Organisation, яка здійснює огляд ринкової ситуації та надає консультативні послуги [3, с. 231]. Тенденції розширення сфери впливу МСБ на економіку країни наведено на рис. 2.



**Рис. 2. Розширення сфери впливу МСБ на економіку країни**

Отже, до основних напрямів сприяння експортної діяльності МСБ слід віднести необхідність: розширення ринків збуту шляхом випуску продукції згідно європейських стандартів якості, залучення вітчизняних та іноземних інвесторів; консультативної державної підтримки МСБ; розроблення ефективної стратегії розвитку МСБ; вдосконалення системи моніторингу та оцінки реалізації політики підтримки як на регіональному, так і на місцевому рівнях; залучення державних банків до кредитування експорторієнтованих підприємств.

### **Література:**

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
2. Кіндрацька Г. І. Стан і тенденції розвитку великих, середніх та малих підприємств реального сектору економіки України: порівняльний аналіз динаміки / Г. І. Кіндрацька, Ю. І. Кулиняк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2015. – № 815. – С. 51-62.
3. Присухіна С.Л. Інституційні проблеми ЗЕД МСП [Текст] / Присухіна С.Л., Чайкова О.І. // Міжнародна наукова конференція МісгоСАД : Актуальні проблеми розвитку інформаційного суспільства в Україні – Вісник НТУ «ХП». – 2012. – № 25. – С. 231.

**Малахова О.Л.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри банківської справи  
Тернопільський національний економічний університет

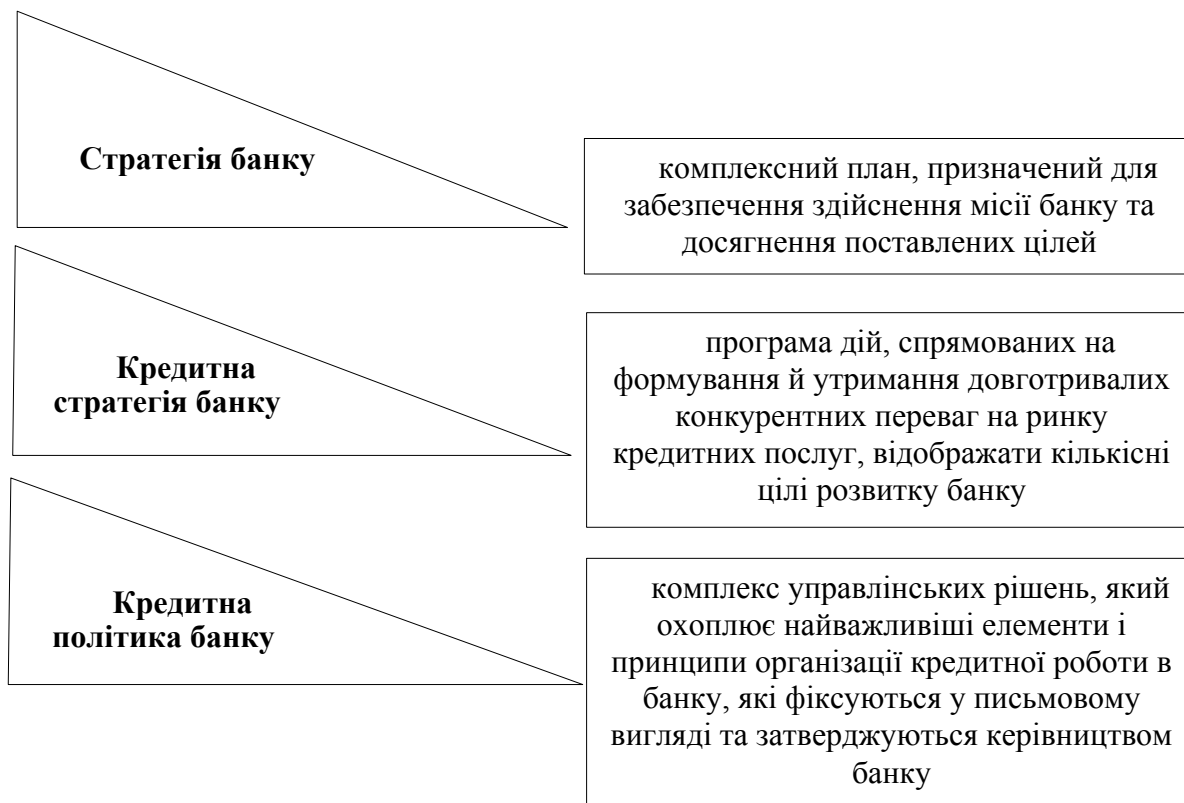
## **КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНИХ СТРАТЕГІЙ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ**

Для ефективного розвитку банківським установам необхідно мати чітко визначену стратегію розвитку, яка дасть змогу максимально використовувати всі наявні ресурси, своєчасно реагувати на зміни, що відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі та розробляти і запроваджувати відповідні функціональні стратегії [1, с. 239].

На основі узагальнення наукових доробок низки провідних вчених [2; 3; 4], доцільним вважаємо відведення кредитної стратегії одну з головних позицій у системі стратегічного управління банком (рис. 1).

Таким чином, стратегія банку – це концептуальна основа його діяльності, яка визначає пріоритетні цілі та завдання банку і шляхи їх досягнення та, водночас, вирізняє банк від його конкурентів. Окрім того, стратегія банку слугує орієнтиром для прийняття ключових рішень щодо вибору майбутніх ринків, продуктів, організаційної структури, прибутковості та профілю ризиків для керівництва банку на всіх рівнях його діяльності. Метою кредитної стратегії є досягнення рівноваги між добре вивченими сферами бізнесу і розумними ризиками.

Варто зауважити, що базовою основою кредитної стратегії банків на мікроекономічному рівні виступає розробка власної внутрішньої кредитної політики та механізми її здійснення. Кредитна політика як складова кредитної стратегії повинна охоплювати найважливіші елементи і принципи організації кредитної роботи в банку, які фіксуються у письмовому вигляді та затверджуються на засіданнях кредитного комітету і комітету кредитного нагляду.



**Рис. 1. Структурно-логічна схема підпорядкованості базових понять у системі стратегічного управління банком**

У продовження дослідження кредитних стратегій банків слід зосередити особливу увагу на одну із головних їх характеристик, а саме – типу. Н. Волкова [4, с. 294] схиляється до виокремлення три основних типів кредитної стратегії банків: консервативної (пасивної), помірної та агресивної. Характеристика основних типів кредитних стратегій, що може обиратися банком узагальнено у вигляді таблиці 1.

Для визначення типу кредитної стратегії банку використовується показник кредитної активності, який характеризує частку кредитних операцій в загальних активах банку. Враховуючи специфіку української економіки з нерозвиненим фондовим ринком, на якому вітчизняні банки могли б здійснювати альтернативні кредитним активні операції, при значенні цього показника менше 65% треба оцінювати стратегію в галузі кредитування як пасивну (консервативну), якщо значення показника варіюється в межах 65-75% – помірну, якщо показник перевищує 75% – агресивну кредитну стратегію банку [5, с. 174].

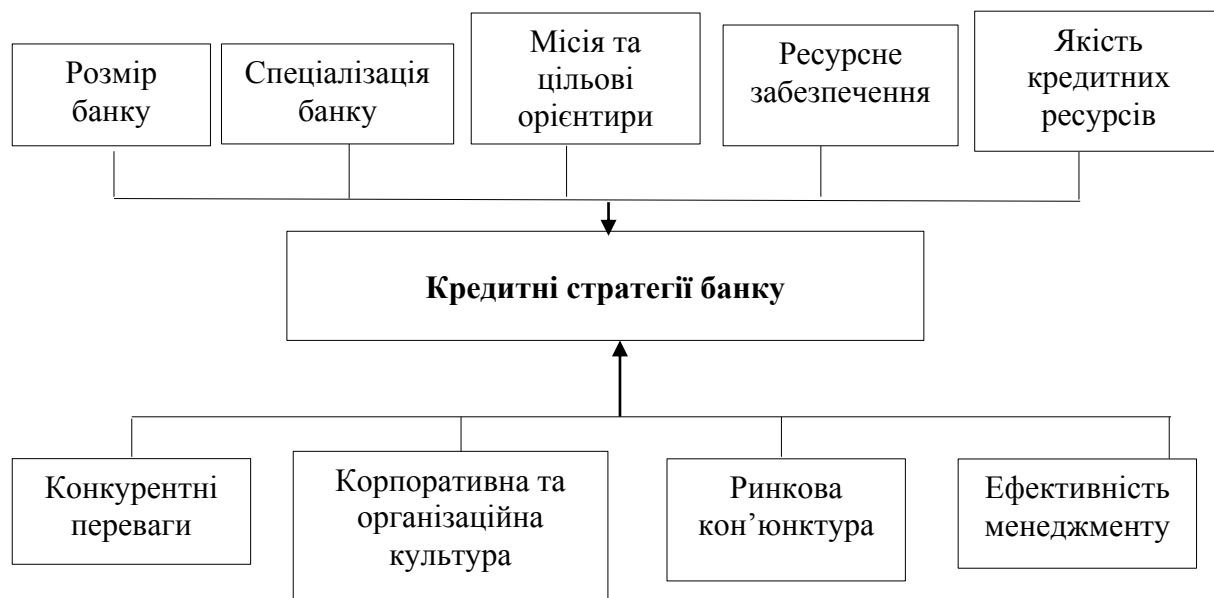
Іншим, не менш важливим напрямом дослідження економічної природи кредитних стратегій банків є виокремлення факторів впливу як зовнішнього так і внутрішнього порядку (рис. 2). До них слід віднести: головна ціль кредитування, функціональна спеціалізація банку, регіональні особливості, розвиток кредитних послуг, макроекономічна ситуація в країні тощо. таким чином, аналіз праць вітчизняних та зарубіжних науковців, дає підстави виокремити основні фактори, які впливають на вибір кредитної стратегії банків.

**Особливості формування і реалізації типів кредитних стратегій банку**

Тип кредитної стратегії банку	Основні сутнісні ознаки типів кредитної стратегії банку
Консервативний (пасивний)	Спрямований на мінімізацію кредитного ризику. Орієнтуючись на цей тип кредитної стратегії, банк не намагається отримувати високі прибутки завдяки значному розширенню обсягів кредитної діяльності. Механізмом реалізації цієї стратегії є жорсткі критерії оцінки кредитоспроможності позичальників, мінімізація термінів надання кредитів та їх обсягів, складні умови надання кредиту і підвищення його вартості, жорсткі процедури ліквідації проблемної заборгованості
Поміrkований	Характеризує типові умови її здійснення відповідно до загальноприйнятих банківською практикою і орієнтується на середній рівень кредитного ризику. Поміrkована кредитна стратегія є проміжною ланкою між консервативною та агресивною стратегіями. Її характерною ознакою є орієнтація на середній рівень кредитного ризику.
Агресивний	Метою є максимізація прибутку за рахунок розширення об'ємів кредитної діяльності, практично без врахування високого рівня кредитного ризику, який супроводжує ці операції. Механізмом реалізації такої стратегії є надання кредитів більш ризиковим категоріям позичальників, надання позичальникам можливості пролонгації кредиту, зниження вартості кредитів до мінімально можливого рівня, збільшення термінів надання кредитів та їхніх розмірів

За сферою охоплення зазначені фактори вважаємо за доцільне поділити на зовнішні і внутрішні. До внутрішніх необхідно віднести фактори на рівні індивідуального банку. Ми погоджуємося з думкою Н. Волкової про те, що до індивідуальних особливостей банку варто віднести розмір банку, кредитний потенціал банку, ступінь ризику окремих кредитів і кредитного портфеля загалом, стабільність і вартість депозитів, спектр операцій і послуг, що надаються банком, забезпеченість кредитів, професійна підготовленість, кваліфікація і досвід персоналу банку, клієнтський склад банку, цінова політика банку тощо [6, с. 294].

Зовнішні фактори, на нашу думку, за сферою охоплення доцільно поділити на три групи: 1) фактори на рівні світової економіки; 2) фактори на рівні країни макроекономічного середовища. До факторів, що генеруються на рівні світової економіки, як правило, відносять зміну розмірів світового ВВП та обсягів міжнародної торгівлі, фінансову інтеграцію, технологічний прогрес, рівень невизначеності на світових фінансових ринках, геополітичну боротьбу між країнами походження іноземного капіталу тощо [7, с. 7].



**Рис. 2. Фактори мікроекономічного середовища, які впливають на формування кредитної стратегії банку**

Важливо зазначити, що для забезпечення реалізації кредитної стратегії необхідна, передусім, адекватна реакція на зміни умов ринку, на рішення конкурентів, нові технології, модифікацію переваг споживачів, політичні і нормативно-правові новації, появу нових можливостей та неочікуваних критичних ситуацій.

Отже, формування та реалізація виваженої конкурентоспроможної кредитної стратегії банку сприятиме підвищенню ефективності прийняття управлінських рішень, дасть змогу не лише знизити загальний кредитний ризик кредитного портфеля та збільшити його прибутковість, але й підтримати фінансову стабільність, надійність та ділову репутацію банку на кредитному ринку. Окрім того, варто зважати, що, залежно від обраної кредитної стратегії, комерційні банки можуть здійснювати як позитивний вплив на економіку країни, сприяючи її економічному розвитку та зростанню, так і негативний, призводячи зокрема до виникнення проблеми позичкової заборгованості.

### **Література:**

1. Барановський О.І. Розвиток банківської системи України : монографія / за ред. д-ра екон. наук О.І. Барановського. – К. : Вид-во Ін.-ту екон. та прогнозув., 2008. – 584 с.
2. Андрос С.В. Кредитно-інвестиційна стратегія комерційного банку в умовах нестабільності маркетингового середовища / С.В. Андрос // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – Спец. вип.: Маркетингова освіта в Україні / відп. ред. О.О. Беляєв. – К. : Вид-во КНЕУ, 2011. – С. 441-450.
3. Гребенюк Л.А. Основи формування кредитних стратегії банку / Л.А. Гребенюк // Актуальні проблеми економіки : наук. економ. журнал. – 2012. – № 2. – С. 208-213.

4. Волкова Н.І. Інноваційна кредитна політика банку: формування і реалізація : монографія / Н.І. Волкова, А.В. Гаврікова. – Донецьк : Вид-во «Донбас», 2014. – 198 с.

5. Васюренко О.В. Сучасні концепції управління кредитним ризиком як основні складові процесу управління кредитним ризиком банку / О.В. Васюренко, В.Ю. Подчесова // Актуальні проблеми економіки : наук. економ. журнал. – 2011. – № 1. – С. 170-177.

6. Волкова Н.І. Вибір кредитної стратегії банками України / Н.І. Волкова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24. – С. 291-301.

7. Корнилюк Р.В. Іноземні банки в банківській системі України : автореф. дис. ... канд. економ. Наук : 08.00.08 / Р.В. Корнилюк. – Київ : Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, 2011. – 21 с.

**Сиволапенко Н.Я.**

магістр

Науковий керівник: **Стройко Т.В.**

доктор економічних наук, професор

Миколаївський національний університет

імені В.О. Сухомлинського

## **НОВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ РЕКЛАМНОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ**

У наш час рекламна діяльність посідає важливу нішу в соціально-економічному суспільстві та відіграє політичну, економічну, психологічну та комунікативну роль в сучасному житті кожної людини. Роль реклами вже перейшла межу відтворення комерційних функцій та виступає могутнім регулятором в системі ринкових відносин. Це явище можна пояснити декількома аргументами сучасного рекламного бізнесу, по-перше рекламна діяльність вже стала засобом комунікації, по – друге є джерелом інформації.

Крім розвитку міжнародного рекламного бізнесу, дуже стрімко в останній час намагається розширити ринок збуту – Україна, а саме з'являються нові ідеї, новітні технології, стратегії.

Сучасний стан національного рекламного бізнесу важко точно оцінити, зважаючи на події початку 2014 р. Криза того року вплинула не тільки на економічний спектр, але й добре вплинула на розвиток рекламної діяльності України. За результатами 2014 р. в Україні спостерігалось стрімке падіння сегменту рекламного бізнесу. Ринок рекламних послуг на пряму залежав від рекламодавців, але через низку проблем створених через війну та анексією Криму, ринок не міг розвиватись як раніше. Це залежало перш за все через постійне коливання валютного курсу, нестабільної ситуації в державі та зниженням купівельної спроможності.

Новий прорив рекламної діяльності відбувся через глобалізаційний процес. Це викликало прискорену інтернаціоналізацію рекламного ринку, посилення

конкурентних позицій, що супроводжується зростанням міжнародних потоків товару та послуг. Це все призвело до збільшення обсягів подачі реклами через інформаційні мережі Інтернету, мобільних додатків, телебачення та інше. Це і є саме глобальним проривом у наш час.

За даними Всеукраїнської рекламної коаліції у телевізійній рекламі в 2016 році значно зросла частка спонсорства, зростання якого склало близько 65%. Зростання попиту на ТВ-спонсорство склав близько 30%. Крім того, зробила свій вплив і інфляція – середнє значення також близько до 30%.

За оцінкою ВРК інтернет-ринок виросла не менш ніж на 33-35% в 2016 році і планує не менш, ніж на 28-30% в 2017 році, досягнувши обсягу не менше 4 010 млн. гривень [1].

Ключовим фактором зростання мобільного додатку стала зміна споживчої моделі: за допомогою мобільного пристрою не тільки активно дивляться відео, але і роблять покупки, що збільшило інвестиції з боку електронної комерції. Мобільна реклама розвивається динамічно за рахунок поширення смартфонів та планшетів у всьому світі.

Сучасні тинейджери та й не тільки, загалом прилучають свою увагу до новітніх технологій рекламної діяльності, а саме до відеореклами. Також є популярним значення Event Marketing, тобто, суспільство скупило за позитивом, гарним настроєм, цікавим дозвіллям, і бренди (компанії) активно це використовують.

Прогноз на 2017 рік – досить оптимістичний + 15%. Очікується зростання в області Event Marketing і обумовлено це не тільки прийомом Євробачення в нашій країні, спостерігається активізація брендів в даному сегменті за кількістю запитів і вже реалізованих проектів [1].

Сучасний стан українського рекламного ринку значно відрізняється від міжнародного, бо знаходиться тільки на стадії удосконалення та впровадження новітніх технологій. Українські компанії, спираючись на досвід зарубіжних компаній, використовують такі ж самі бізнес – технології, як і світові компанії, але не в тій якості і кількості, як у світі.

У порівнянні з високо розвинутими країнами український рекламний ринок є далеким від насичення і існує значний потенціал його розвитку. Подальший розвиток рекламного ринку може визначатись розвитком товарних ринків, а саме ринком обсягів споживання товарів. Поява нових та модернізованих брендів, які вступають у зоровий контакт із споживачем впливає на збільшення обсягів ринку реклами.

Новітній ринок рекламних послуг знаходиться під впливом низки факторів. Одним з них є: конкуренція, державне регулювання, дефіцит висококваліфікованих фахівців та обладнання. До проблем як рекламної індустрії, так і українського бізнесу варто звернути увагу і на дефіцит первинної маркетингової інформації.

Отже, можна зробити висновок з вище наведеного, що найбільш динамічно розвиваються Інтернет-технології, які з кожним днем все більшу частку в сфері комунікативного спілкування. Тенденція поширення Інтернету буде зростати і надалі. Потенціал розвитку ринку зовнішньої реклами, як і перспективи



розвитку бізнесу на ринку залишаються високими завдяки відносно низькій вартості контакту, широкому охопленню та постійній присутності цільової аудиторії.

### **Література:**

1. Всеукраїнська рекламна коаліція [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://adcoalition.org.ua/ckeditor\\_assets/files/AnnualRep2016.pdf](http://adcoalition.org.ua/ckeditor_assets/files/AnnualRep2016.pdf)

**Суздаль Н.І.**

студентка,

магістр спеціальності «Міжнародні економічні відносини»

Науковий керівник: **Карабаза І.А.**

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародної економіки

Криворізький економічний інститут

Київського національного економічного університету

імені Вадима Гетьмана

## **ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ ПРИ ВИХОДІ НА РИНКИ КРАЇН АЗІЇ**

Зазвичай транснаціональні корпорації при виході на ринки інших частин світу керуються цілою низкою маркетингових стратегій для ефективного просування свого товару чи послуг на локальні ринки. Проте останніми роками основними стратегіями для успішного виходу і функціонування на ринку Азії є: стратегія адаптації, стратегія модифікованої реклами, стратегія сегментації, стратегія цінових факторів та просування виробничих потужностей, стратегія навчання та соціально-відповідального маркетингу.

Стратегія адаптації полягає у пристосуванні до особливостей ментальності споживачів на різних сегментах світового ринку. Її частіше за все використовують ТНК, крупні глобальні компанії, які вкладають кошти в просування продукту на кожному ринку. До уваги беруться мовні відмінності, особливості місцевої кухні, значення кольорів і т.д. В Європі синій колір – символізує гармонію та єдність, в Японії – шахрайство, підлість. Знання про ці відмінності взяла до уваги компанія PepsiCo, окрім змін у асортименті – в Японії можна знайти напої Pepsi зі смаком плодів баобабу, огірка і т.д., – був змінений і дизайн етикеток та банок, тепер превалюючими кольорами стали – зелений, що символізує в цій країні майбутнє та життєву енергію і жовтий – колір грації та витонченості.

Використання стратегії адаптації проявляється також в закладах McDonalds країн Азії [3]. В японському макменю можна знайти бургери із соусом теріякі, смажені креветки, в китайських закладах МакДональдс є супи, а замість котлет – смажені реберця. В Сінгапурі та на Філіппінах звичну булочку в бургерах

замінили рисові коржі. В Індії в меню не входять страви із яловичини, тому вся увага приділяється курятині, свинині.

Важливе значення для успішності маркетингових кампаній ТНК на різних сегментах світового ринку має стратегія модифікованої реклами, адже рекламні бюджети таких компаній сягають захмарних цифр (3,27 млрд. дол. Coca-Cola).

Задля уникнення непорозумінь, ТНК проводиться дослідження особливостей сприйняття тих чи інших понять населенням країн, на ринок яких вони хочуть вийти. Американська компанія «General Mills» вирішила вийти на ринок Великобританії та Японії з порошком-напівфабрикатом для приготування печива, тортів та іншої випічки – Bisquick [2]. В Сполученому Королівстві реклама мала за ціль переконати жінок купувати даний напівфабрикат, при цьому, щоб вони не почувалися винними через те, що не готують самі. Тому слоган був «Bisquick – кращий помічник нареченої», що гарантувало успіх продукту. В Японії ж метою кампанії було переконати жінок купувати незнайомий товар. Труднощі полягали в тому, щоб змусити японок повірити в гарну якість нового для них продукту і особливо в зручність його застосування. Був розроблений рекламний слоган: «Спекти торт з порошку так само легко і просто, як приготувати рис». Рекламна кампанія виявилася невдалою, тому що образила почуття японців, які вважають, що приготування рису вимагає особливого вміння.

Багато в чому успіх міжнародних компаній на локальних ринках інших частин світу залежить від застосування стратегії сегментації для орієнтування на певну групу споживачів. Так в США широким попитом користувалися прогулочні велосипеди «GT». Компанія вирішила просунути ці ж велосипеди на ринок країн Азії, при цьому орієнтація була на молодь, а слоганом стала фраза «активний відпочинок разом з GT». Однак компанія не врахувала, особливості азійського регіону, справа в тому, що велика частка населення Китаю та В'єтнаму – малозабезпечена, тому вони користуються велосипедами як предметом нагальної потреби, а не як засобом для відпочинку. Маркетингова кампанія була провальною, через те, що GT не дослідила особливості соціально-економічного сегменту азійського регіону.

Успішним прикладом застосування маркетингової сегментації можна вважати кампанію PepsiCo, коли було розроблено напої для чоловіків – Pepsi Max без цукру (позиціонувався як напій після занять спортом) та для жінок – низькокалорійна Pepsi Diet [4].

Наступною стратегією для успішного просування товару на ринок Азії є – стратегія цінкових факторів та просування виробничих потужностей. Coca-Cola в Індії та Китаї продається «за ціною чаю» [5]. Це стало можливим завдяки низькій собівартості виробництва сиропу, легкості його транспортування і обсягам виробничих потужностей, що зумовлює більшу популярність серед споживачів і економію, через збільшення масштабів виробництва.

Останнім часом все більшого поширення набуває стратегія навчання та соціально-відповідального маркетингу, коли через здійснення соціальних заходів компанії приваблюють споживачів до своєї продукції. В Азії особливо поширене просування бренду разом із освітніми заходами так як в деяких

країнах цього регіону населення малоосвічене і знаходиться за межею бідності. Запустивши кампанію миття рук, Unilever змогла просунути мило марки Lifebuoy у В'єтнамі та на Філіппінах. Coca-Cola розмістила у В'єтнамі спеціальні Ecosenters, в яких люди можуть купувати продукти харчування, набрати води, зарядити мобільний телефон(але частіше ліхтарі), ну і, авжеж, придбати сам напій [1]. Компанія Amway протягом багатьох років разом із UNICEF спонсорує освітні заклади в Непалі та Філіппінах, поставляються безкоштовні засоби гігієни, проводяться навчальні заходи із населенням.

### **Література:**

1. Проект EKOCENTER: Как Coca-Cola обеспечивает африканские и азиатские деревни водой, лекарствами и электричеством [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.coca-colarussia.ru/stories/about-our-ekocenter-in-africa-and-asia>
2. General Mills. AdvertisingAge [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://adage.com/article/adage-encyclopedia/general-mills/98486/>
3. Discover McDonald's Around the Globe: McDonald's [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://corporate.mcdonalds.com/mcd/country/map.html>
4. Marketing Assessment Of Pepsi Max [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukessays.com/essays/marketing/marketing-assessment-of-pepsi-max.php>
5. Pricing strategy of Coca-Cola [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://sites.google.com/site/thefinalprojects/home/project-on-beverage-industry/coca-cola/pricing-strategy-of-coca-cola>

**Худик О.Б.**

аспірант кафедри обліку, аналізу і аудиту  
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

## **МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗРОБКИ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ СТРАТЕГІЧНОГО ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ**

Для ефективного вивчення об'єктів стратегічного фінансового аналізу використовується система показників, яка залежить від мети, характеру та змісту об'єкта дослідження. Від того настільки точно та коректно вона відображає реально існуючі причинно-наслідкові зв'язки господарських явищ та процесів залежить якість управлінських рішень за результатами аналізу. Тому важливе значення має розробка адекватної системи показників за напрямками стратегічного фінансового аналізу здатної забезпечити всебічну оцінку стратегічних перспектив функціонування та розвитку підприємства.

Критичний аналіз наукової літератури [1-3] дозволив виділити наступні вимоги до системи показників стратегічного фінансового аналізу:

- системна комплексна характеристика всіх аспектів і сторін діяльності підприємства та факторів зовнішнього середовища, що визначають стратегічні перспективи фінансово-господарської діяльності;
- логічний зв'язок структури системи показників із ієрархією стратегічних цілей діяльності підприємства;
- гнучкість та адаптивність відповідно до вимог системи управління;
- єдиний методологічний підхід до розрахунку показників для забезпечення їх зіставності та конкретності аналітичних висновків.

В основу формування показників покладена методологія системного підходу, яка дозволяє структурувати їх на підсистеми (блоки) за основними напрямками стратегічного фінансового аналізу, визначити склад показників кожної з підсистем, класифікувати їх за змістовою ознакою. Послідовність формування системи показників повинна враховувати наступні виміри об'єктів стратегічного фінансового аналізу (фінансовий потенціал, капітал, прибуток) – розмір і мобільність ресурсів, ступінь ризику й ефективність фінансово-господарської діяльності.

Розмір ресурсів буде визначати їх достатність для досягнення стратегічних цілей і реалізації стратегії навіть в умовах динамічних несприятливих змін зовнішнього середовища, і навпаки – недостатність ресурсів не дозволить підприємству успішно розробити та реалізувати стратегію навіть у сприятливих умовах. Даний вимір характеризують показники блоку майнового стану (сума господарських засобів, що знаходяться в розпорядженні підприємства, вартість оборотних і необоротних активів, показники технічного стану та руху основних засобів). Мобільність ресурсів, що характеризується їх складом і структурою, дає змогу підприємству ефективно маневрувати при виникненні загроз у зовнішньому середовищі, послідовно дотримуватися напрямку свого стратегічного розвитку, використовуючи приховані можливості завдяки швидкій реакції й адаптації до змін. Для визначення рівня мобільності ресурсів використовуються показники блоку майнового стану (частка основних засобів у активах, частка активної частини основних засобів, частка запасів у активах, частка дебіторської заборгованості в активах) і блоку ліквідності та платоспроможності. Невіддільною складовою діяльності підприємства у сучасних умовах є наявність фінансового ризику. У найбільш загальному вигляді рівень фінансового ризику розкривається блоком показників фінансової стійкості, який фіксує такі аспекти як структура капіталу, залежність від «чужих грошей», природу даної залежності, ступінь її тяжкості для підприємства. Тісно з поняттям фінансового ризику пов'язані також показники блоку ліквідності, оскільки визначають таку його складову як рівень ризику втрати платоспроможності. Ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства знаходиться в бінарній причинно-наслідковій залежності з фінансовим потенціалом. Ефективність, яка поєднує в собі такі категорії як результативність, якість, доцільність і корисність, оцінюється показниками блоків ділової активності, рентабельності активів і капіталу, абсолютних показників фінансових результатів і рентабельності продажів. Усі розглянуті блоки показників тісно взаємопов'язані між собою.

Сучасна концепція фінансового менеджменту визначає його основною метою максимізацію добробуту власників підприємства в поточному та перспективному періодах, що забезпечується шляхом максимізації його ринкової вартості [1, с. 14]. Проте в контексті зростання вигід власників на різних етапах життєвого циклу бізнесу виділяються різні стратегічні цілі, залежно від яких ключові показники, які визначають успішність розвитку підприємства, будуть різними (табл. 1).

Таблиця 1

**Вибір ключових показників залежно від стратегічних цілей  
в контексті зростання ринкової вартості**

<b>Стадія життєвого циклу</b>	<b>Стратегічні цілі</b>	<b>Ключові показники</b>	<b>Пріоритетні напрямки аналізу</b>
Стадія зародження	Зростання частки ринку	Чистий дохід	Аналіз ціни, кількості, структури та асортименту продукції, аналіз ліквідності та платоспроможності
Стадія зростання	Мінімізація ризиків	Показники фінансової стійкості	Аналіз структури активів і капіталу, ліквідності та платоспроможності
Стадія зрілості	Зростання рентабельності капіталу	Рентабельність сукупного капіталу, рентабельність власного та позикового капіталу	Аналіз доходів і витрат за напрямками діяльності, аналіз ділової активності, аналіз рентабельності продажу, аналіз структури капіталу
Стадія занепаду	Максимізація поточного прибутку та його розподіл	Чистий прибуток	Аналіз доходів і витрат за видами діяльності, аналіз напрямків реінвестування прибутку, аналіз рентабельності окремих видів продукції

Ринкова вартість важлива на кожній стадії життєвого циклу бізнесу, проте значення даної фінансової характеристики підприємства відрізняється в міру просування по його траєкторії. Так, на стадії зародження вартість не може бути пріоритетним орієнтиром з точки зору власників, оскільки стійкі фінансові вигоди ще не сформувалися, відсутні постійні доходи у вигляді виручки від реалізації та позитивний чистий грошовий потік. На даній стадії, для якої властивий ризиковий профіль ведення бізнесу, виживання підприємства на

пряму залежить від успішного пошуку покупців, відповідності продукції (товарів, робіт, послуг) їх потребам і смакам, правильної орієнтації маркетингових зусиль, а також відповідності очікуванням інвесторів. Відповідно стратегічні цілі полягатимуть у зростанні частки ринку, а ключовим показником оцінки ступеня їх досягнення буде чистий дохід. Пріоритетними ділянками стратегічного фінансового аналізу будуть аналіз цін, кількості, структури та асортименту продукції (товарів, робіт, послуг). При цьому обраний цільовий орієнтир вимагає обов'язкового контролю рівня ліквідності та платоспроможності, оскільки у швидкозростаючих підприємств може спостерігатися дефіцит фінансових ресурсів за рахунок об'єктивних факторів (необхідність збільшення кількості запасів, виробничих потужностей, зростання дебіторської заборгованості).

На стадії зростання керівництво починає діяти в контексті несхильності до ризику відносно першої стадії, так як позиція підприємства вже значно стабільніша, а завдання управління пов'язані з досягненням економії на масштабі та гнучкості для успішної цінової конкуренції при підвищенні якості продукції, посилення конкурентних позицій, а забезпечення зростання вартості підприємства на даній стадії не можливе без систематичного контролю факторів ризику, без якого не сформується фінансова гнучкість суб'єкта господарювання. Для підприємств, стратегічні цілі яких пов'язані з мінімізацією рівня фінансових ризиків, ключовими є показники фінансової стійкості, а основними напрямками аналізу – аналіз структури активів і капіталу, аналіз ліквідності та платоспроможності.

Стратегічні цілі, які направлені на максимізацію рентабельності капіталу, як правило, пріоритетні для підприємств, що вже забезпечили собі відповідну позицію на ринку та перебувають на етапі зрілості, через те що це останній етап життєвого циклу коли ринкова вартість з одного боку все ще може зростати, а з іншого – цей потенціал приросту ще може бути капіталізованим, тобто присвоєний інвесторам з отриманням приросту капіталу. Розгляд рентабельності капіталу як ключового показника забезпечує максимально повний розгляд всіх факторів, які впливають на фінансовий потенціал підприємства. Основними напрямками аналізу будуть аналіз доходів і витрат в розрізі напрямків діяльності, аналіз рентабельності продажів, аналіз ділової активності, аналіз структури капіталу.

На стадії занепаду провідною ціллю є максимізація прибутку, його розподіл власниками, пошук нових сфер інвестування та розвитку бізнесу, перегляд господарського портфелю. Стратегічна ціль «максимізація прибутку» передбачає вибір в якості ключового показника суми чистого прибутку, а основними ділянками аналітичної роботи будуть аналіз доходів і витрат за видами діяльності, аналіз рентабельності окремих видів продукцію, аналіз напрямків розподілу прибутку. Грошові потоки, визначаючі достатність фінансових ресурсів для здійснення поточних витрат і виплати дивідендів, потребують обов'язкового контролю.

### **Література:**

1. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент : Навчальний посібник. – К. : Ельга, 2008. – 724 с.
2. Ковальчук Т. М. Стратегічний аналіз: навч. посіб. / Т. М. Ковальчук. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2015. – 424 с.
3. Парасій-Вергуненко І. М. Використання систем показників у стратегічному аналізі / І. М. Парасій-Вергуненко // Фінанси, облік і аудит: зб. наук. праць / відп. ред. А. М. Мороз. – К.: КНЕУ, 2008. – Вип. 12. – С. 314-321.

# ЗМІСТ

## СЕКЦІЯ 1. РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

<b>Буринська О.І.</b> НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ІДЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В АГРАРНИЙ СЕКТОР НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ .....	3
<b>Гарасюк О.М.</b> ЕВОЛЮЦІЯ ЗАКУПІВЕЛЬ ШЛЯХОМ ПЕРЕВЕДЕННЯ В ЕЛЕКТРОННИЙ ФОРМАТ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ .....	5
<b>Гаценко Л.В.</b> СТРАТЕГІЯ ТОВ СП «НІБУЛОН» ТА ВНЕСОК ПІДПРИЄМСТВА В РОЗБУДОВУ ВНУТРІШНЬОГО ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ .....	9
<b>Голодова І.П.</b> ОРГАНІЗАЦІЯ ТА АНАЛІЗ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВ .....	12
<b>Зінченко О.А., Доротюк Ю.М.</b> ГЛОБАЛІЗАЦІЯ В МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ .....	14
<b>Корнієць А.В.</b> АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПАТ «БАШТАНСЬКИЙ СІРЗАВОД».....	16
<b>Куслій В.О.</b> ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ .....	20
<b>Ляшенко О.М., Турський І.В.</b> СТАНОВЛЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ – ОСНОВА НОВОЇ ПАРАДИГМИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ .....	24
<b>Підсуха Л.В.</b> ОЦІНКА ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗМІЦНЕННЯ ЙОГО ФІНАНСОВОГО СЕРЕДОВИЩА.....	28
<b>Пірус В.О.</b> ІННОВАЦІЙНА ІНФРАСТРУКТУРА ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ .....	33
<b>Приходченко Т.А.</b> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМИ ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ.....	35
<b>Прокопенко Ж.В.</b> ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ІНФОРМАЦІЇ ЧЕРЕЗ МІНІМІЗАЦІЮ ІНФОРМАЦІЙНОЇ АСИМЕТРІЇ .....	38
<b>Рубан В.В.</b> СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	42
<b>Рубежанська В.О.</b> ВИЗНАЧЕННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ В КОНТЕКСТІ ЗАГАЛЬНОНАУКОВИХ ТЕОРЕТИЧНИХ ПОЛОЖЕНЬ .....	45
<b>Царькова Л.С.</b> ОСНОВНІ АСПЕКТИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО СВІТОВОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ.....	49



## **СЕКЦІЯ 2. ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ**

<b>Джанієва Є.В.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ .....	51
<b>Жеребцова Л.К.</b> СОЦІАЛЬНИЙ ВИМІР РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	52
<b>Касянок К.Г.</b> ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ДИСБАЛАНСІВ В КРАЇНАХ АЗІЇ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ .....	56
<b>Кліщук Ю.Ю.</b> ОСНОВНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	60
<b>Шлапак А.В.</b> ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ КОНГЛОМЕРАТІВ НА ДИНАМІКУ ДИВЕРСИФІКАЦІЙНИХ ЗМІН ФІНАНСОВИХ РИНКІВ .....	62
<b>Яновська І.М.</b> МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ .....	65

## **СЕКЦІЯ 3. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК В ГЛОБАЛЬНОМУ ПРОСТОРИ**

<b>Боднар О.В.</b> СВІТОВИЙ ДОСВІД ЗДІЙСНЕННЯ МОНИТОРИНГУ ЦІН ТА ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	68
<b>Васіна А.Ю.</b> РОЗВИТОК КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ .....	71
<b>Стройко Т.В., Загоруйко Ю.О.</b> СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЕБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	73
<b>Фоміна В.В.</b> ВПЛИВ ПІДВИЩЕННЯ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА РІВЕНЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	76

## **СЕКЦІЯ 4. СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

<b>Біляк Ю.В.</b> КОНФЛІКТ ІНТЕРЕСІВ: КОГО І ЩО ЦІКАВЕ .....	80
<b>Бурка М.Г.</b> ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ .....	84
<b>Вацлавський О.І.</b> АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ ПРИ СКЛАДАННІ ПРОЄКТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ .....	87
<b>Гладких Д.М.</b> ВИСОКИЙ РІВЕНЬ ДОЛАРИЗАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ АКТИВІВ І ПАСИВІВ ЯК ПОТЕНЦІЙНА ЗАГРОЗА СТАБІЛЬНОСТІ ГРИВНІ .....	91

<b>Мацюк О.В.</b> ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ .....	94
<b>Разумова Г.В., Малєнкова М.В., Наумовська М.Ю.</b> АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА РЕАЛІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ.....	97
<b>Руснак Л.Р.</b> ШАХРАЙСТВО У СТРАХОВОМУ БІЗНЕСІ УКРАЇНИ.....	101
<b>Страшевська П.О.</b> МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКОВІ ОПЕРАЦІЇ В КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ.....	103
<b>Телішевська О.Б.</b> ЛОГІСТИЧНИЙ АУТСОРСИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОПТИМІЗУВАННЯ ВИТРАТ НА ЛОГІСТИЧНО-ПОСТАЧАЛЬНИЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ.....	107
<b>СЕКЦІЯ 5. СТРАТЕГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЯМИ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ</b>	
<b>Гончарова З.В.</b> АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ВИСОТНОГО БУДІВНИЦТВА В ВЕЛИКИХ МІСТАХ УКРАЇНИ .....	110
<b>Лисич В.В.</b> НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ .....	113
<b>Малахова О.Л.</b> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНИХ СТРАТЕГІЙ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ .....	115
<b>Сиволапенко Н.Я.</b> НОВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ РЕКЛАМНОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ .....	119
<b>Суздаль Н.І.</b> ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ ПРИ ВИХОДІ НА РИНКИ КРАЇН АЗІЇ .....	121
<b>Худик О.Б.</b> МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗРОБКИ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ СТРАТЕГІЧНОГО ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ .....	123

## **ДЛЯ НОТАТОК**

Наукове видання

МАТЕРІАЛИ ІІІ МІЖНАРОДНОЇ  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

**«ГЛОБАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР:  
ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ»**

(Миколаїв, 27 квітня 2017 року)

Верстка: Н.М. Ковальчук

Дизайн: А.С. Юдашкіна

Підписано до друку 27.06.2017. Формат 60x84/16.  
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.  
Ум.-друк. арк. 7,67. Тираж 100. Замовлення № 0617-25.  
Ціна договірна. Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано: ФОП Головка О.А.  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 4871 від 24.03.2015.