

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН, ПОЛІТОЛОГІЇ ТА СОЦІОЛОГІЇ

КАФЕДРА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА
І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КРАЇНИ: НАУКОВІ ПІДХОДИ ТА ПРАКТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ

II МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

4 травня 2018 року

Одеса
2018

УДК 330.3(063)
Е 45

Організаційний комітет:

Горняк О. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та історії економічної думки ОНУ імені І. І. Мечникова.

Якубовський С. О. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Ломачинська І. А. – кандидат економічних наук, доцент, заступник декана економіко-правового факультету ОНУ імені І.І. Мечникова.

Ніколаєв Ю. О. – кандидат економічних наук, доцент, заступник завідувача кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Відповідальний за випуск:

Якубовський Сергій Олексійович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова

Економічний потенціал країни: наукові підходи та практика реалізації: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 4 травня 2018 р.) / відп. за випуск д.е.н., проф. С. О. Якубовський. – Одеса : ОНУ імені І. І. Мечникова, 2018. – 172 с.

ISBN 978-617-7326-31-0

Викладено тези доповідей учасників II Міжнародної науково-практичної конференції «Економічний потенціал країни: наукові підходи та практика реалізації», яка відбулася у м. Одеса 4 травня 2018 року.

УДК 330.3(063)

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Гріненко А. Ю.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ
ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....8

Шедяков В. Е.

ПОСТГЛОБАЛЬНЫЕ РЕСУРСНО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ БАЗЫ КОНКУРЕНЦИИ
МЕЖДУ КУЛЬТУРНО-ЦИВИЛИЗАЦИОННЫМИ МИРАМИ 11

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Vocian N. O., Nikolaev Y. O.

GOVERNMENT CONTROL OF INTERNATIONAL MIGRATION
OF HIGHLY SKILLED WORKERS 15

Боярчук А. І., Ліс Т. А., Марченко М. В.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ
В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА 18

Кавецький Я. О.

ВПЛИВ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ
БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ 21

Кобилянська А. В.

В ПРОДОВЖЕННЯ РОЗБУДОВИ СИСТЕМИ ІНСТРУМЕНТАРІЮ
ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ВРЯДУВАННЯ 23

Колінець Л. Б.

ІННОВАЦІЙНІ ФІНАНСОВІ ТЕХНОЛОГІЇ – ІНСТРУМЕНТИ
АНТИКРИЗОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ..... 25

Остапенко Т. Г.

ФОРМУВАННЯ ДІЛОВОГО СТЕРЕОТИПУ УКРАЇНЦЯ
В ГЛОБАЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ 27

Семенова М. Р., Дзяд О. В.

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ВИХОДУ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ ІЗ ЄС ДЛЯ КРАЇНИ 30

Сотченко Є. В.

РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУТІВ У ГЛОБАЛЬНОМУ
ЕКОНОМІКО-ПОЛІТИЧНОМУ УПРАВЛІННІ (НА ПРИКЛАДІ ІРФА) 32

Трофимченко К. С.

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК
СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА 35

Туніцька Ю. М.

СТАРТАП-ПРОЕКТИ ЯК ЧИННИК МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ГАЛУЗЕЙ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ..... 38

Чумаченко Д. О.

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ВИКЛИКИ ДЛЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ 40

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Акімова С. М., Бабенко В. А.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ БІЗНЕС: ФОРМУВАННЯ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ 43

Алієв Ф. М.

СУЧАСНИЙ СТАН РУХУ МАТЕРІАЛЬНИХ ПОТОКІВ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ..... 47

Денисюк А. В., Джур О. Є.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ 50

Іванов А. М.

УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СКЛАДОВИХ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ 52

Клочко Т. А.

ЧИННИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ
АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА 55

Крилова І. І.

ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СФЕРИ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА 57

Лукашевська У. Т., Білик О. І.

ДЕТЕРМІНАЦІЯ ПОНЯТТЯ «ПУБЛІЧНИЙ МЕХАНІЗМ»..... 61

Усик В. І.

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТНЬОЇ СФЕРИ..... 63

Шелеметьєва Т. В.

СКЛАДНИКИ УСПІШНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТУРИЗМУ 67

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бодрий Я. А.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ
УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ 70

Гнатюк Л. О.

ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ GOOGLE
ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ 72

Ємельянов О. Ю., Петрушка Т. О.

СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА 74

Желізко О. О.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН СИСТЕМИ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ..... 77

Завертаний Д. В.

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ДИНАМІЧНИХ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ
ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ..... 79

Іжевський П. Г.

РОЛЬ МЕРЕЖЕВОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ АПК
В РОЗВИТКУ БІОЕКОНОМІКИ 82

Кудацький В. В. ДОХІДНИЙ ПІДХІД В ОЦІНЮВАННІ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА	85
Курило О. Б., Федусевич Р. В. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ВІДНОСНОГО РІВНЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ	88
Лисюк Т. В., Прокопчук Н. В., Дмитрук О. О. ПСИХОЛОГІЧНА ГОТОВНІСТЬ МЕНЕДЖЕРА З ТУРИЗМУ ДО ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	91
Пивоварова І. М. ЗНАЧЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ ЗНАННЄВОГО РЕСУРСУ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ	94
Радіонова Н. Й. ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ШВЕЙНОЇ ГАЛУЗІ	96
Скупейко В. В. РОЛЬ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ КОНЦЕПЦІЇ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	100
Судейманов Чингиз Рушан Оглы ОБЗОР ИНСТРУМЕНТОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ СОЛНЕЧНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ.....	101
СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Альохіна І. С. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ У МИКОЛАЇВСЬКІЙ ОБЛАСТІ	104
Козіна К. Г. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ	106
Костишин О. О. ПРОГНОЗ ВАРТОСТІ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ.....	108
Сорошкіна К. С. БУДІВЕЛЬНИЙ КОМПЛЕКС УКРАЇНИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО РОЗВИТКУ	111
СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Бойко Є. О. ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В АГРОБІЗНЕСІ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕТОД РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ	114
Воляник В. М. ВПЛИВ ЕФЕКТИВНОГО ЛІСОКОРИСТУВАННЯ НА ЕКОЛОГІЮ ТА ПОТЕНЦІАЛ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА	116
Уніят Л. М. МОТИВАЦІЇ ПРИСКОРЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ СОНЯЧНОЇ ЕНЕРГІЇ – ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ АПК	119

СЕКЦІЯ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Перегудова Т. В.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВА ІНКЛЮЗІЯ ОДИНОКИХ БАТЬКІВ:
ПИТАННЯ ДЛЯ УДОСКОНАЛЕННЯ 123

Рікель О. М., Дроник Т. Я.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ 126

Хвалинська В. В.

ЗАСТОСУВАННЯ АНСАМБЛЮ АЛГОРИТМІВ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ
У ДЕМОГРАФІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ 129

Юрчик І. Б.

СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ЯК ОСНОВА
ПІДВИЩЕННЯ ДОБРОБУТУ НАСЕЛЕННЯ 132

СЕКЦІЯ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Гуржий Т. О.

ВПЛИВ НЕРІВНОСТІ НА СУСПІЛЬНИЙ ДОБРОБУТ 135

Гурська Ю. О., Кміть В. М.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ МОНЕТАРНИХ ІНСТРУМЕНТІВ
ОПОСЕРЕДКОВАНОЇ ДІЇ ЦЕНТРАЛЬНИМ БАНКОМ 137

Дрепін А. В.

ФІНАНСОВА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ..... 140

Кулікова Є. О.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ НЕДЕРЖАВНОГО
ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ..... 143

Медведюк Н. М., Островська О. Ю.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ..... 146

Момот О. М.

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ СУБОРДИНОВАНОГО БОРГУ БАНКУ
ЯК СКЛАДОВОЇ КАПІТАЛУ 149

Палійчук Т. В.

ПОДАТКОВІ ДОХОДИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ
В КОНТЕКСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ..... 153

Павловська О. В., Свідерська І. М.

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ 156

Тимошик Н. С., Химич І. Г.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ:
РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ ПЕРСПЕКТИВИ МАЙБУТНЬОГО..... 159

Чепка В. В., Бернацька А. О.

ДИВІДЕНДНА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ
ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ 161

СЕКЦІЯ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Бондаренко Н. М., Михалочкіна М. О.

НЕДОЛІКИ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРШЕННЯ163

Томчук О.В.

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

НА ПІДПРИЄМСТВАХ–СУБ'ЄКТАХ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА166

СЕКЦІЯ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Куруджи Ю. В.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

И ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ168

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Гріненко А. Ю.

кандидат економічних наук, доцент,

директор

Товариства з обмеженою відповідальністю «Кліар Енерджі»

м. Чернігів, Україна

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Цілий ряд авторів, проводячи дослідження економічного потенціалу, опираються на конкретний економічний аналіз, та у зв'язку з цим виділяють – Природний потенціал, Трудовий потенціал, Науковий потенціал, Технічний потенціал, Технологічний потенціал, Інформаційний потенціал і т.д [1, с. 3-6]. Таке розширене визначення економічного потенціалу, на наш погляд, розмиває його суть. Нам більше імponує визначення яке дав С.В. Мочерний, «Це сукупність характеристик усіх елементів продуктивних чинників без визначення чіткої мети або завдань, на шляху досягнення яких вони можуть бути потенційним матеріалом. Економічний потенціал держави є сукупною характеристикою рівня економічної продуктивності й могутності. Цю своєрідну діалектичну взаємодію формують потенціали різноманітних продуктивних сил [7, с. 55]».

Виходячи з теоретичних досліджень економічного потенціалу в області політичної економії, на наш погляд, варто виділити три складові потенціалу – землю, працю і капітал. Тому провести дослідження цих складових потенціалу в трансформаційній економіці України, навіть в ході декількох конференцій, є практично неможливим. По-перше, основний ресурс України, земля, у зв'язку із потенційно закладеними умовами її розпаювання і передачі у приватну власність, навіть без формування ринку землі, десятками, а подекуди і сотнями тисяч гектарів опинилася у власності окремих сімей, які ніколи не працювали на цій землі і не працюють. Намагання Кабінету Міністрів України обмежити адміністративним шляхом купівлю земель не більше а ніж 800 га. одній особі, не має під собою юридичної сили в умовах трансформації земельних відносин.

По-друге, не менш вагомий ресурс – основний капітал, заводи, фабрики, великі промислові комплекси були піддані за часів Президента Л. Кучми так званій «паперовій приватизації», тобто фактичному пограбуванню, оскільки маючи у власності три ваучери вартістю по 5000 гривень можна було купити такий промисловий гігант як Криворіжсталь.

Та найбільш вагомий потенціал, який втрачає Україна сьогодні, на наше глибоке переконання, є праця, громадяни України які масово залишають країну. Людський капітал, громадяни країни – висококваліфіковані інженери, лікарі, спеціалісти сільського господарства і т.д. безповоротно залишають Україну. Вже станом на початок 2018 року цілі галузі виробництва відчувають дефіцит

робітників провідних професій, високоосвічених спеціалістів, підприємливих людей і цей процес наростає як снігова лавина. Причиною всьому є сформована деструктивна політика ціноутворення, з одного боку ціни праці, а з іншого боку цін на засоби існування робочої сили.

На наш погляд, саме така проблема у формуванні економічного потенціалу України в трансформаційній економіці є найбільш актуальною, від якої залежить формування економічного потенціалу України в цілому, її зростання економіки та забезпечення соціально-економічного прогресу.

Адже економічний потенціал залежить від його здатності забезпечити оптимальне співвідношення і взаємодію продуктивних сил, техніко-економічних та природних відносин, вирішувати властиві їм суперечності, що залежить від науково обґрунтованої соціально-економічної політики держави, уміння раціонально поєднувати ринкові важелі управління економікою з державним регулюванням.

Трудовий потенціал України на час здобуття нею державної незалежності складався з 27 млн. робітників і службовців. З них до 3 млн. осіб мали вищу освіту, 3,5 млн. – середню спеціальну. І в той же час цей показник значно відставав від багатьох розвинутих країн світу. Так, якщо рівень освітнього потенціалу прийняти за 100% (за кількістю студентів на 100 тис. населення), то в Канаді цей показник становить 99,6%, у Південній Кореї – 69,3%, в Ізраїлі – 53,7%, у Західній Німеччині – 49,2%, в Іспанії – 47,3%, а в Україні – 32,7%. У 80-ті Україна за рівнем освіти населення посідала п'яте місце у світі, а на початку 1997 року – п'ятдесят восьме. Через глибоку економічну кризу, масове безробіття трудовий потенціал України в 90-х деградує, щороку в розвинуті країни світу емігрує понад 50 тис. осіб з вищою освітою, до 7 млн. найенергійніших молодих людей виїхали на заробітки. У 1992-99 смертність перевищувала народжуваність (на 2,3 млн. осіб померло більше, ніж народилося, за 4-5 років скоротилася тривалість життя) [2, с. 715-720].

Та надія про зміну на краще, коли мігранти отримавши практичний досвід господарювання в інших країнах повернуться на Батьківщину, не справдилася. Загальносвітова криза 2009 року, загострення економічної ситуації у 2013-2015 роках в середині країни – навпаки сприяли подальшому зростанню міграції не лише до Росії, а й до США, Казахстану, Німеччини, Білорусі, Польщі, Італії, Узбекистану, Ізраїлю, Чеської республіки. Після 2013 року до кожної із названих країн мігрувало близько 200 тисяч наших громадян, а до РФ та Польщі мігрували мільйони українців. Характерною ознакою нової економіки XXI століття є широкомасштабна трансформація суспільних відносин у сфері праці та зайнятості у багатьох країнах світу. Трудову міграцію породжує різниця в економічних моделях розвитку окремих держав, котра, у свою чергу, може стабілізувати або, навпаки, порушувати порядок, принципи, умови організації економіки інших країн. Сьогоднішню трудову міграцію може призупинити ціновий фактор робочої сили при стабілізації цін на продукти та товари першої необхідності. Ціна робочої сили, яка спонукає до європейської міграції складає від 600-800 євро., оскільки сучасна економічна мотивація до виїзду за кордон переважає майже у половини економічно активного населення України. Це свідчить про те, що для відновлення економічної рівноваги в Україні необхідно реформувати систему оплати праці. До цього слід додати, що на фоні гострої боротьби за зайнятість українська трудова міграція не лише витримує конкуренцію на зовнішніх ринках праці, але й розглядається як

потужний чинник транспортування на рідну землю нових соціальних стандартів. Про те, як засвідчують дані Рис. 1. Міграційні процеси продовжують зростати.

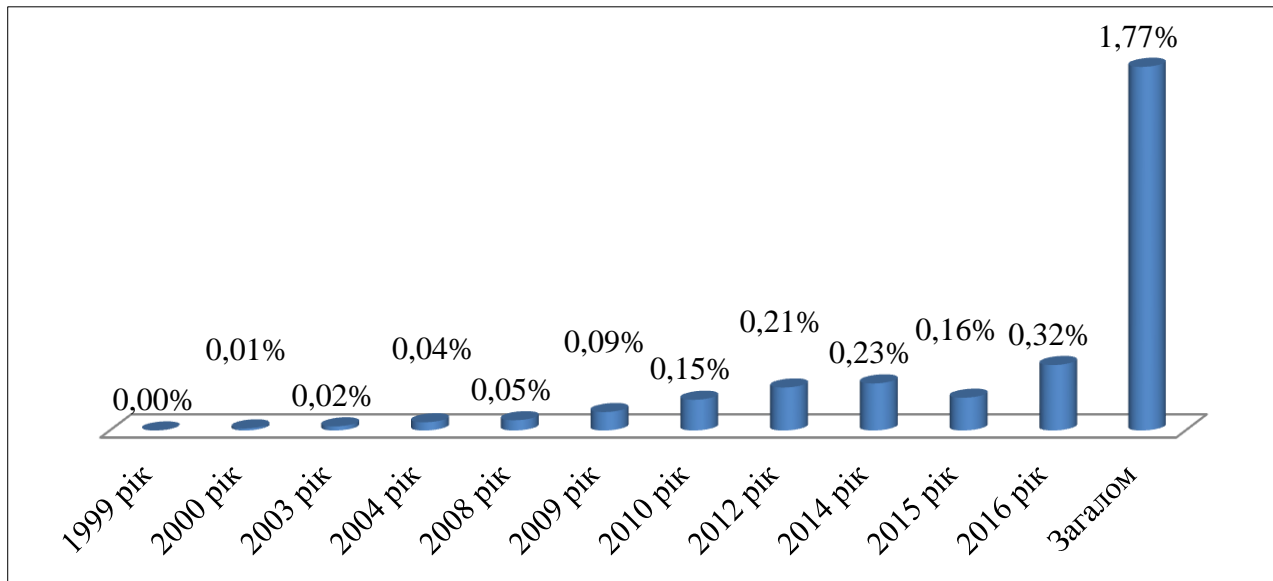


Рис. 1. Динаміка довгострокової трудової міграції населення в Україні (у% до загальної чисельності населення) [3]

В січні минулого року, коли Євростат оприлюднив звіт про кількість мігрантів та використання їх на роботах, що безпосередньо непов'язана з їх професійною підготовкою на батьківщині, це було повне розчарування що до корупції, повільних змін, відкату реформ. Часто мешканці цілих маленьких містечок або сіл цілеспрямовано їдуть працювати на низькокваліфіковані роботи, за для виживання.

Таблиця 1

Рівень зайнятості в країні призначення (в%) [3]

Країни	Некваліфіковані робітники	Кваліфіковані робітники	Високо кваліфіковані робітники	Спеціаліст середньої ланки	Професіонал, керівник
Країни СНД	6	11	12	54	15
Країни ЄС	5	5	6	41	43
Канада	7	12	23	32	26
Інші країни	11	15	26	29	19
в середньому	6	7	8	43	36

Як видно з Таблиці 1 більшість мігрантів працюючи в інших країнах втрачають свою кваліфікацію. Найбільша вікова група серед тих, хто виїжджає, це молодь віком 25-34 роки. Тобто Україна точно втрачає тих, хто може тут працювати, платити податки, створювати соціальний капітал на майбутнє, але ми не знаємо їхніх намірів стосовно ситуації в Україні. Зросла кількість тих, хто їде на навчання за кордон. Близько 25 тисяч студентів, здебільшого їдуть до Польщі. Але питання не до якості цього навчання. Люди виїжджають швидше не за знаннями, а щоб виїхати і підробляти там, або підготувати «плацдарм» для остаточної міграції.

Таким чином втрачаючи економічний потенціал, в який попередньо вкладений значний капітал – освітній, інформаційний потенціал, держава значно знижує рівень економічної безпеки, переходить до експорту сировини і до економічної залежності від інших країн.

Література:

1. Матковський Р.Б. Економічний потенціал України та шляхи його ефективного використання: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.01.01 / Р.Б. Матковський. – К., 2003. – 20 с.
2. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: ...С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
3. Динаміка та основні напрямки міграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://hromadske.ua/posts/trudovi-mihranti-ukrainci>.

Шедяков В. Е.

*доктор социологических наук, кандидат экономических наук,
независимый исследователь
г. Киев, Украина*

ПОСТГЛОБАЛЬНЫЕ РЕСУРСНО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ БАЗЫ КОНКУРЕНЦИИ МЕЖДУ КУЛЬТУРНО-ЦИВИЛИЗАЦИОННЫМИ МИРАМИ

Состояние и динамика социально-экономической целостности зависит не столько от потенциала как такового, сколько от меры его использования и воспроизводства. Постглобальные динамики переустройства внутренней и международной жизни ойкумены в числе прочих уровней взаимодействия затрагивают и отношения между культурно-цивилизационными мирами. Взаимная заинтересованность регионов (в частности, культурно-цивилизационных миров) зиждется на их различии. Заведомая ресурсно-методологическая плюральность и рефлексивность постсовременности (от постмодерной культуры до постиндустриальных отношений и постфордизма в их организации) предполагает преодоление обязательности канонов и штампов, появление и реализацию подлинной свободы выбора для каждого. Так, содержательность взаимодействия (не сугубо формальная; по классическому примеру, не как картофелины в мешке) предполагает замещение внешними контактами / ресурсами отсутствия / недостатка внутренних при относительной эффективности получения благ из международной сферы. Полиструктура порой слабо-организованной, но действенной сети мирохозяйственных связей, основанная на выработанных и взаимоприемлемых нормативах отношений, а вовсе не блок из идентичных атомов-элементов, определяет вид постглобальной действительности. При этом ни одна система ценностей и интересов во время нарастания черт постглобализма уже не может рассматриваться как единственно возможный стандарт для человечества. Высокая технологичность и специализированность общественного воспроизводственного цикла исподволь формируют новый уровень требований к социокультурной ткани общества. Выработка отношений взаимного доверия как условие эффективного хозяйствования

неотъемлемо от постоянного поддержания и обновления базирующихся на ценностно-смысловых комплексах своего культурно-цивилизационного мира традиций (в частности, хозяйствования) и, соответственно, ресурсно-методологических баз своего развития.

Вместе с тем, возможности постмодерна отнюдь не исчерпываются угрозами контрмодерна, хоть и могут сорваться в него, в частности – из-за корыстности и ошибочности сочетания стратегии, тактики и оперативного искусства осуществления трансформаций. Кроме того, значительный прирост возможностей происходит, прежде всего, при упорядочении хаоса в зонах активной культурной диффузии, что повышает требования к организационно-управленческим отношениям именно там. При том из каждого класса моделей (традиционных, современных, постмодерных) жизнеустройства и развития конкретный культурно-цивилизационный мир может получить свою конкретику соответственно как своим ценностно-смысловым комплексам, так и динамике трансформации. Между тем, углубление и расширение масштабов разнообразных аспектов всеобщего кризиса: социального, финансового, производственного и проч. – становится важнейшим условием не только попыток доминирования, но и просто продления жизнедеятельности западно-христианской цивилизации в её постсовременной общественно-исторической форме. Соответственно, цена сохранения этой модели – распространение глобального кризиса [1-5].

В это время необходимость кардинальной демократизации системообразующих отношений труда, собственности и управления, активно диффузирующих и в прочие области общественной и индивидуальной жизни, повышает размытость как субъектности трансформаций, так и уязвимости систем. Нарастание значения знания, а также своевременности его получения и точности концентрации для успешных жизнедеятельности и развития общества поднимает роль и масштабы результатов точно организованных информационных воздействий как орудия конкурентной борьбы между культурно-цивилизационными мирами. В совокупности то и другое увеличивает мощь социального уровня психологического влияния. Смысл соборности в организации стратегического управления процессами гуманизации общественных отношений – консолидация социума, позволяющая реализацию различных ресурсно-методологических баз, достижение разных социальных интересов без их антагонизма и подавления. Так, страны, демонстрировавшие высокие достижения во всех областях социального общежития, как правило, основывались на широком объединении усилий различных слоёв населения на задачах гражданского согласия и достижения соборности общественного устройства. Предпосылкой для этого выступает слом административно-бюрократического панциря, преодоление милитаристского окостенения, глубокие демократические преобразования, позволяющие широким кругам народа участвовать в выработке общественно значимых решений, в развитии и осуществлении гражданами своих дарований при формировании государственной политики. Важным оказывается умение государства удерживать баланс решений между интересами экономически «сильных» и «слабых», лидеров и аутсайдеров, готовность предотвращать произвол и ошибки своих представителей и создавать среду, поддерживающую позитивные инновации и предотвращает негативные. Это, собственно, и характеризует формирование собственной модели успеха как обновление общественного каркаса реализации

базовых ценностно-смысловых комплексов нашего культурно-цивилизационного мира. Можно констатировать, что появление «турбулентных завихрений» в истории, революций, объективно – как объективны и реформы. Другое дело, что качество самого духа революционности как локомотива истории давно перешло к отношениям другого плана, и диктатура любой группы становится контрпродуктивной.

И в этом направлении разрешается основная проблема постмодерна: если аутсайдерство – норма с необъятным диапазоном собственных моделей социогенеза, а вовсе не отставание на общей (единой для всех) дороге, то люмпены, маргиналы (люди и страны) имеют право на собственный ресурсно-методологический выбор – пока не покушаются на выбор других. Отказ же от своих геоэкономических стратегий обрекает на утрату субъектности и превращение в объект стратегий чужих, следовательно, на отчуждение от собственных смыслов и ценностей и внешнюю эксплуатацию. В этом контексте даже и понятие «развития», «прогресса», «социогенеза» нуждается в обновлении: помимо стабильного и сбалансированного экономического роста, оно должно открывать простор таким этическим ценностям, как справедливость, свобода выбора, взаимоуважение, терпимость. Постсовременное взаимопересечение признаков постиндустриальности и постглобализма и восстанавливает уже во всемирном масштабе эффект агоры, и усиливает искус задействия манипуляций для получения результата и обеспечения трансформаций, расцениваемых как выгодные. Накопление человечеством предпосылок и потребности в комплексной гуманизации общественной жизни делают расширение социальной базы управления такой же неотъемлемой частью роста творческой активности, как и участие в созидательной деятельности. Важнейший для хода и результатов исторических трансформаций вопрос, требующий научного обеспечения, – активизация собственного ресурсно-методологического потенциала, прежде всего – человеческого (личного, субъективного) фактора жизнедеятельности общества в целом и обеспечение вектора разумной инициативы. Безопасность и развитие общества обеспечивается функционированием организационно-управленческих контуров координации и самоуправления, качество которых предопределяет характер ответов социальной целостности на внутренние и внешние вызовы. Тем самым оптимальное развитие социально-политических процессов предполагает вызревание как самой общественной среды, так и кластеров будущего как звеньев цепи, потянув за которые можно изменить положение всей цепи общественного организма. Осуществление рефлексии в себя и рефлексии в иное сопряжено с повышением глубины и диапазона знания как предпосылки эффективного воздействия. Реализация инобытия – это и взаимоадаптация, причем не только функциональная, но и сущностная. Качество рефлексивного управления тесно связано с доминантными формами рациональности. При этом правовые нормы системно-логически завершают общественное оформление целостности сложившихся в культурно-цивилизационном мире традиций. Так реализуется соотношение устойчивости и изменчивости, цикличности и поступательности, цивилизации и личности. Природа рефлексивного регулирования процессов общественной жизни требует внимания и учёта качеств не только объективной, но и субъективной составляющей исторического процесса, в частности, – деятельных участников и колеблющихся, актива и пассива происходящего, союзников и противников, их

структурной и функциональной определенности. Если душевное / духовное здоровье общества предполагает высокое напряжение его сил в осуществлении Сверхпроекта развития, позволяющее поддерживать тонус общественной идеологии и психологии, то упадок нравственности способствует развитию разнообразного шарлатанства, подрывающего базовые ценностно-смысловые комплексы культурно-цивилизационного мира. Децентрация управления как соответствующая процессам нарастания диффузии знаний, умений и навыков повышает устойчивость не только системы управления, но и всей общественной целостности, активизируя иммунные силы социально-экономического организма.

Литература:

1. Лаваль К. Человек экономический. Эссе о происхождении неолиберализма / Кристиан Лаваль. – М.: Новое лит. обозрение, 2010. – 429 с.
2. Кляйн Н. Доктрина шока: Становление капитализма катастроф / Наоми Кляйн. – М.: Добрая книга, 2009. – 656 с.
3. Кобяков А. Б. Закат империи доллара и конец «Рак Americana» / А. Б. Кобяков, М. Л. Хазин. – М.: Вече, 2003. – 368 с.
4. Асонов Н. В. Экзогенный путь модернизации политической власти: уроки и последствия / Н. В. Асонов, Г. В. Талина // Власть. – 2013. – № 2. – С. 26-29.
5. Володимир Шедяков: Система світогосподарських зв'язків переживає стан, близький до інституціональної невизначеності / Володимир Шедяков // Економіст. – 2015. – № 9. – С. 1-3.

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Bocian N. O.

*Student of the department of world economy
and international economic relations
of Odessa I. I. Mechnikov National University*

Nikolaev Y. O.

*Associate professor of the department of world economy
and international economic relations
of Odessa I. I. Mechnikov National University
Odessa, Ukraine*

GOVERNMENT CONTROL OF INTERNATIONAL MIGRATION OF HIGHLY SKILLED WORKERS

The rising global economy of knowledge representation systems with a wide range of geographically dispersed economic functions. All components of activity of global corporations providing addition to cost can be and are really located worldwide. People, the capital, goods and services become more and more mobile. In new economy technological achievements and institutional innovations in the transport system and the system of communications reduce distances, gradually lifting temporary restrictions, create the global system of production rich with knowledge. Distinctive feature of such economy is process of a modulation of the human capital which is carried out in the form of migration of human resources with the high level of educational potential [1].

The problem of migration of highly qualified specialists is still poorly studied, despite its importance. So, even more than ten years ago in the report of OECD was noted that «despite great importance of migration of highly skilled personnel for development and management of the international economy, we know about schemes and processes of migration very little» [2].

Host countries are, as a rule, not interested in the real research of a problem of interstate migration of highly qualified personnel, in particular and problems of brain drain since they still acted as the host countries getting considerable advantages as a result of inflow of already ready qualified specialists. Only recently the situation has a little changed, and many developed countries began to study these questions, but as it was already noted before, most often in the context of «circulation of minds». Therefore the statistics and theoretical developments are so poor in this area.

In recent years a large number of attempts for the purpose of specification of the data concerning migration flows of highly qualified specialists is made. In the work we use the most relevant information, however, statistical data on interindustry and cross-border movement of workers of high qualification demand considerable completion [1].

One of characteristic current trends of interstate migration of highly qualified personnel is a significant and continuous increase in its scales, involvement in a world migration turn of experts of the majority of the countries of the world.

As shows studying of international experience, migration of highly qualified specialists have selective character and demand for such shots over the countries and regions is rather limited.

Considering a problem of migration of workers of intellectual and creative activity, we can't give fully an objective assessment to the real situation, using only quantitative indices of scales of migration. Hundreds of thousands of people in the world are engaged in scientific and creative activity, but only the few become experts of the high and highest level. Meanwhile, in the world market of highly skilled work, first of all, such experts who have already achieved considerable results and also perspective, youth – future elite which is intellectual «reserve» for further achievements are required.

Demand for experts in the world market of work is defined not only by skill level, but also disciplinary structure. Experts in those areas which define the main tendencies of development of modern economy, science and technology – the physicist, mathematician, computer facilities, biology, chemistry, medicine, space researches are in the greatest demand. Respectively also the structure of emigration reacts to such demand.

World economic downturn left a noticeable print on the international migration, having reduced a flow of highly skilled migrants to the main host states. According to data of the report of Institute of migration policy, despite the increasing risk of unemployment, migrants prefer to remain rather in the states which have accepted them, than to come back home [3].

Before recession the international migration of experts led to increase in the sums of money sent by migrants home. The financial crisis has shown that though the sum of these translations was reduced, their value for the countries which migrants leave on earnings, has increased while other streams of financial means, such as crediting and foreign investments, have fallen even more considerable.

Therefore, migration policy has to be interfaced accurately to problems of economic and social development of the country, and for this purpose she with need is built as rather rigid and selective: capable to form the migration flows answering according to the qualitative and quantitative characteristics to requirements of modern society and national economy.

Considering all above-mentioned features, it is possible to create some recommendations in relation to regulation by the countries of the international migration of highly skilled personnel. So, the country of departure can offer encouragement of stay and return, the purposeful investments into the human capital offsetting the existing losses, assistance at short-term resettlement of experts, aspiration to rapid growth and diversification of economy, increase in availability of information on open opportunities in the country, encouragement of return of the capitals, implementation of bigger emphasis on research activity and creation of scientific centers with assistance of host countries and also recognition of dual citizenship and activity of diasporas.

The accepting party could recommend the introduction of the simplified visa regime for highly qualified personnel, recognition by compatriots of a contribution of

highly skilled migrants to the development of the host country, ensuring technical assistance in education and educational practice, the reduction of a tuition fee for students from the countries – the main sources of highly qualified specialists, development of communications with the homeland of migrants and a possibility of the countries to develop diasporas of the compatriots in the territory of the host country, support of the development of diasporas, ensuring technical assistance in education and educational practice, stimulation of temporary resettlement of highly skilled personnel, observance of the obligations taken within the General agreement on trade in services (GATS) and following to ethical standards of hiring of personnel and regulation of activity of recruitment agencies.

To avoid, at all this follows excessive administrative control, the high taxation of the coming-back citizens, suppression of democracy and human rights, waste of intellectual resources in exclusive activities of professional associations, the restrictive visa practice interfering brain gain and mass recruiting campaigns in the countries of risk group.

Summing up the result, one may say, that this problem is particularly acute around the world enough today, including Ukraine in spite of the fact that the states have the rather extensive amount of tools for the regulation of the international labor migration and in particular regulation of migration of highly skilled personnel, behind the states it is necessary only to select and use correctly and also to develop these tools for achievement of optimum results in the social and economic sphere.

References:

1. Kerr W. U.S. High-skilled immigration, innovation, and entrepreneurship: empirical approaches and evidence [Electronic resource]. – 2013. – Mode of access: <http://www.nber.org/papers/w19377.pdf>
2. The Global Competition for Talent: Mobility of the Highly Skilled [Electronic resource]. – 2008. – Mode of access: <https://www.oecd.org/sti/inno/41362791.pdf>
3. Borjas G. Why Is High-Skill Immigration Beneficial? [Electronic resource]. – 2013. – Mode of access: <https://gborjas.org/2016/02/23/why-is-high-skill-immigration-beneficial/>

Боярчук А. І.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри зовнішньоекономічної діяльності
Херсонського національного технічного університету*

Ліс Т. А.
*студентка
Херсонського національного технічного університету*

Марченко М. В.
*студентка
Херсонського національного технічного університету
м. Херсон, Україна*

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА

Велике значення для ефективного розвитку економіки країни є перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Особливо це актуально в період розвитку процесів глобалізації, поступової інтеграції в економіку різних країн. Однією з умов входження України у світовий економічний простір є оцінка експортного потенціалу, тобто можливостей країни з експорту продукції, що має конкурентні переваги і може конкурувати на зовнішньому ринку [1].

Зміни у зовнішньому середовищі підприємства впливають на розуміння конкурентної ситуації учасниками ринку та конкуруючими структурами, тому аналіз внутрішнього середовища підприємства має здійснюватися з урахуванням тенденцій, що склалися у зовнішньому середовищі. Слабкі сторони зовнішньоекономічної діяльності підприємств означають невідповідність його внутрішнього середовища конкурентному середовищу.

Так, нормативно-правова база (закони та акти) встановлює «правила гри» для функціонування зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Основна проблема приховується не у відсутності державної нормативно-правової бази, а в її недосконалості й суперечливості норм. Що стосується політичної ситуації: в умовах постійної політичної конкуренції підприємницьке середовище в Україні характеризується нестійкістю, що викликає нестабільність зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Бідність українського суспільства породжує соціальну напруженість, що посилюється невиконаними обіцянками політичних лідерів, проведення реформ (будь-які зміни викликають супротив) провокують негативні настрої в суспільстві, що спричиняють агресивну поведінку, відсутність соціальної відповідальності не лише бізнесу, а й окремого індивіда, зростання рівня злочинності. Український бізнес характеризується зношеністю основних фондів, застарілими методами управління підприємствами. Це пояснюється, в більшості випадків, недостатньою кількістю коштів, відсутністю інвестицій, кабальними умовами кредитування в зовнішньоекономічну діяльність підприємств.

Стан розвитку ринкової інфраструктури виступає своєрідним індикатором стану зовнішньоекономічної діяльності підприємств, завдяки якій бізнес-середовище може повноцінно діяти в ринкових умовах. Інфраструктура, за логікою розвинених країн повинна була б сприяти створенню та функціонуванню підприємницького середовища, формувати організаційно-

економічне середовище для стимулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств та швидкої адаптації суб'єктів бізнесу до глобальних умов.

У гнучкому глобальному середовищі для реалізації своїх цілей підприємству необхідно управляти процесом взаємодії із зовнішнім середовищем шляхом побудови ефективної системи стратегічного управління. На сьогоднішній день для побудови системи стратегічного управління можна використовувати різні моделі, а саме [2]:

- Модель на основі планування, яка передбачає здійснення систематичного порівняльного аналізу, розробку стратегій та обґрунтування рішень. Цей тип управління притаманний переважно великим підприємствам, які мають достатньо ресурсів, щоб здійснювати детальний порівняльний аналіз.

- Адаптивна модель, яка ґрунтується на здійсненні заходів реагування на проблеми і визначення можливостей їх вирішення. Цей тип управління характерний для підприємств, які функціонують в умовах стабільної економіки.

- Модель стратегічного управління, яка припускає: аналіз перспектив підприємства; визначення пріоритетів і розподіл ресурсів між перспективними видами зовнішньоекономічної діяльності підприємства; аналіз можливих варіантів диверсифікації підприємства; прогноз динаміки чинників нестабільності; планування стратегій, що відповідають рівням нестабільності середовища; передбачення організаційних змін і можливостей підприємства.

- Модель стратегічного управління на основі ранжування стратегічних задач, яка реалізується шляхом категоризації задач за ступенем терміновості та важливості. Для даної моделі характерним є безперервне проведення відновлення і перегляд актуальних стратегічних цілей.

- Модель управління за слабкими сигналами, яка ґрунтується на припущенні про те, що несприятливі явища або перспектива росту можливостей зумовлюються появою сигналів-провісників.

- Модель управління в умовах стратегічних несподіванок, яка використовується, коли нові проблеми не тільки слабо передбачені і розвиваються дуже швидко, але й виникають практично раптово, не маючи під собою очікуваного прогнозу.

Яку б модель не обрало підприємство у своїй зовнішньоекономічній діяльності, вони повинні впроваджувати креативний підхід у пошуку нових ринків і управляти бізнесом в екстремальних та мінливих умовах.

Глобальний договір ООН рекомендує підприємствам, які працюють в країнах з новими чи нестабільними режимами, включати їх в управління ризиками, проводити регулярні моніторинги та вести чітку звітність, а також проводити заходи, які демонструють прихильність [3].

Так, ділова активність підприємств Херсонської області у сфері зовнішньої економіки постійно зростає, однак подальший розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств області вимагає відповідної державної підтримки (як і більшість регіонів України). Активізація зовнішньоекономічних зв'язків підприємств Херсонщини є досить важливим стратегічним завданням розвитку економіки Причорноморського регіону.

У вирішенні цієї проблеми повинні прийняти участь органи регіональної влади з метою забезпечення сприятливих умов для експортерів, а також захисту внутрішнього ринку від небажаної конкуренції. Сальдо зовнішньоекономічної діяльності Херсонської області останніми роками від'ємне. Така ситуація може бути викликана низькою конкурентоспроможністю українських товарів,

непрозорістю системи стимулів розвитку експортних галузей, Тому експортоорієнтованим підприємствам області слід приділяти увагу якості товарів, які йдуть на експорт, модернізації, а також розроблювати ефективну стратегію зовнішньоекономічної діяльності на основі аналізу потенційних зовнішніх ринків [4].

Пріоритетами розвитку експортоорієнтованих підприємств Херсонської області, що визначають напрями активізації зовнішньоекономічної діяльності, є: виробництво конкурентоспроможної продукції; сільськогосподарське виробництво зернових, баштанних та інших культур, відродження скотарства; харчова промисловість і переробка сільськогосподарської продукції [4].

За 2017 р. обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку м. Херсона склав 65,3 млн дол. США (30,1% до загального обсягу по області) та в розрахунку на одну особу населення становив 200,3 дол. США. У 2017 р. в економіку міста іноземними інвесторами вкладено 11,9 млн дол. прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Найбільші обсяги вкладено у промисловість (61,2%), у тому числі виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (51,5%). Значні обсяги зосереджено на підприємствах, які здійснюють операції з нерухомим майном (19,8%). Інвестиції надійшли з 28 країн світу, найбільшим інвестором є Кіпр (72,3% до загального обсягу). Обсяг експорту товарів підприємствами та організаціями м. Херсона за 2017 р. становив 208 млн дол. США і збільшився порівняно з 2016 р. на 8,4%, імпорту – 84 млн дол. США, що збільшився на 1,4% порівняно з 2016 р.. Позитивний баланс зовнішньої торгівлі товарами становив 124,1 млн дол. США (у 2016 р. – 109,1 млн дол. США).

Зовнішньоторговельні операції товарами підприємств міста здійснювали з партнерами 109 країн світу. Найбільші обсяги експортних поставок здійснювались до Туреччини – 15,4% від загального обсягу експорту, Нідерландів – 6,7%, Японії – 5,3% та Єгипет – 4,4%. Найбільшу питому вагу в загальному обсязі імпорту мали: Китай – 20,6%, Туреччина – 17,1%, Польща – 12,2%. Основу товарної структури експорту м. Херсона склали продукти рослинного походження (40,7% до загального обсягу експорту міста), недорогоцінні метали та вироби з них (15%); в імпорті товарів найбільша питома вага припадала на поставки механічного та електричного обладнання (27,9% до загального обсягу імпорту міста), полімерних матеріалів, пластмас та виробів з них (15,7%) [5].

Для ефективної зовнішньоекономічної діяльності підприємств як Херсонської області, так і України в цілому, потрібні дієві заходи із запровадження сучасних технологій, розширення та вдосконалення інфраструктури, застосування знань і досвіду глобальної системи господарювання. Важливим елементом є забезпечення подальшої участі іноземного капіталу в економічних процесах області, збільшення обсягів зовнішньоторговельного обігу та зростання експортного потенціалу, організація спільних виробництв, кооперація.

Література:

1. Пазуха М.Д. Зовнішньоекономічна діяльність (загальні положення): навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Українська академія бізнесу та підприємництва. – К.: ЦУЛ, 2008. – 230с.

2. Шатілова О.В. Стратегічне управління підприємством у нестабільному ринковому середовищі / О.В. Шатілова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sedu.com.ua/wp-content/uploads/2015/07/17.pdf>.
3. Глобальний договір ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.unglobalcompact.org>.
4. Херсонська торгово-промислова палата: статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tpp.ks.ua>.
5. Зовнішньоекономічна діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.city.kherson.ua/articles/zovnishnoekonomichna-diyalnist>

Кавецький Я. О.

студент

Одеського національного університету

імені І. І. Мечникова

м. Одеса, Україна

ВПЛИВ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Процес глобалізації та інтернаціоналізації світової фінансової та банківської системи проводиться дуже активно серед усіх країн світу. Саме завдяки останнім десятиріччям лібералізація банківської системи України набула більш суттєвого значення в умовах руху грошових засобів. Завдяки вступу України до Світової організації торгівлі, процес переміщення іноземного капіталу набуває великої ролі та активно охоплює банківську систему України.

Зі здобуттям незалежності перед Україною відкрилися нові можливості щодо залучення іноземного капіталу до банківської системи. Процес входження іноземного капіталу складається з шести основних етапів: перший етап (1991-1995) – процес становлення та розвитку банківської системи, другий етап (1996-1998) – приплив іноземного капіталу, третій етап (1999-2005) – процес стабілізування діяльності банків з іноземним капіталом на фінансовому ринку України, четвертий етап (2006-2009) – період світової фінансової кризи, п'ятий етап (2010-2013) – реорганізація іноземних установ, шостий етап (2014 – по теперішній час) – процес оновлення банківської системи [2].

Присутність банківських установ з іноземним капіталом у банківській системі України сприяє розвитку вітчизняної фінансової системи, а також припливу іноземних інвестицій та розширенню ресурсної бази.

Станом на 2018 рік кількість банків з державною часткою становить – 5 банків, банки іноземних банківських груп – 23 банки, банки з приватним капіталом – 54, та неплатоспроможні – 2 банки [1].

Аналіз структури іноземного капіталу ілюструє, що активи іноземних банків на початок 2018 року збільшилася, рентабельність активів на кінець 2017 років таких банків як: Сіті Банк, Райффайзен Банк Аваль, ОТП Банк, Креді Агріколь банк, Дойче Банк – зросла удвічі, що означає, що дані іноземні банківські установи є найбільш ефективними у веденні бізнесу на фінансовому ринку України [4].

Основною причиною збільшення іноземного капіталу в фінансовий сектор України стало покращення економічної середви, результаті цього деякі іноземні установи збільшили не тільки свої активи, а також структурні підрозділи, для того, щоб остаточно проаналізувати зростання економіки України та проаналізувати вплив на іноземний капітал у 2017 році, слід зробити самостійний розрахунок використовуючи коефіцієнт зростання:

$$X = \frac{Y_1}{Y_0},$$

де X – коефіцієнт зростання;
 Y_1 – коефіцієнт року, що аналізується;
 Y_0 – коефіцієнт минулого року.

Окрім цього використовується і темп економічного зростання, який дорівнює:

$$T_{ez} = X \cdot 100\%.$$

Використавши дані формули розрахуємо коефіцієнт і темп економічного зростання. У 2016 ВВП України становило 148 млрд. дол. США, а у 2017 році 163 млрд. дол. США, тоді коефіцієнт економічного зростання дорівнює $X=163/148=1,101$, а темп економічного зростання $T_{ez}=1,101 \cdot 100\%=110,1\%= 10,1\%$ [5].

Водночас існує певні фінансові ризики, пов'язані зі швидким зростанням частки іноземного банківського капіталу. Такі ризики можуть призвести до втрати суверенітету у сфері грошово-кредитної політики, можливого посилення нестабільності, несподіваних коливань ліквідності банків, імовірного відпливу фінансових ресурсів.

Вплив іноземного капіталу на функціонування банківської системи має, як позитивні, так і негативні наслідки, серед позитивних слід виділити: залучення додаткового іноземного капіталу в Україну, застосування новітньої системи розвитку, щодо ризиків реорганізації банків, посилення розвитку конкуренції на ринку банківських послуг, підвищення ефективності функціонування банківської системи в цілому [3].

Серед негативних є: іноземні банки можуть проводити спекулятивну діяльність, не надаючи повний спектр якісних банківських послуг, низький контроль за прямими іноземними інвестиціями, які здійснюються через філії іноземних банків, негативний вплив на фіскальну-бюджетну систему через яку податкові надходження будуть зменшені, оскільки установи будуть направляти прибуток за кордон.

Отже, вплив іноземного капіталу на функціонування банківської системи має більш позитивні явища, які призводять до покращення діяльності та функціонування фінансового ринку та в цілому на банківську систему. Іноземні установи застосовують нові системи розвитку, що приводять до підвищення показників діяльності банків та розширенню спектру банківських послуг та їх якості, завдяки іноземним установам залучається додатковий іноземний капітал в банківську систему України.

Література:

1. Основні показники банківської діяльності [Електронний ресурс] Національний банк України. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.

2. Іноземний капітал у банківській системі України у 1991–2005 рр.: Історичний контекст: монографія / за ред. проф. С. Алексєєв. – Краматорськ: Науковий вісник МНУ імені В.О. Сухомлинського. Історичні науки. 2016. – С. 7-13.
3. Пріоритети державного регулювання діяльності банків з іноземним капіталом на ринку корпоративного контролю України: монографія/ за ред. к.е.н. Ольга Сафронова.: Вісник Національної академії державного управління.
4. Показники діяльності банків за станом на 01.12.2016 [Електронний ресурс] Асоціація українських банків. – Режим доступу: http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=12874&menu=104&Itemid=112.
5. World Economic Outlook Database. Ukraine GDP, 2012–2018. October 2017 [Електронний ресурс]. IMF – Режим доступу: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/weorept.aspx?sy=2011&ey=2019&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=926&s=NGDP_R%2CNGDP_RPCN%2CNGDP%2CNGDPD%2CNGDP_D&grp=0&a=&pr.x=84&pr.y=14

Кобилянська А. В.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри менеджменту

Міжнародного гуманітарного університету

м. Одеса, Україна

В ПРОДОВЖЕННЯ РОЗБУДОВИ СИСТЕМИ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ВРЯДУВАННЯ

Тут і надалі під **інструментом глобального економічного врядування** ми будемо розуміти конкретну дію або якимось чином анонсований намір дії, яка/який характеризується цілеспрямованістю, реалізується/буде реалізований відповідним глобальним економічним гравцем/ суб'єктом глобального економічного врядування та спрямований на зміну глобального економічного устрою, глобальної економіки, відповідні зміни в регіональних та інших інтеграційних об'єднаннях, регіонах, окремих країнах, або на вирішення відповідних завдань, досягнення поставлених цілей.

Також будемо розрізняти інструменти, що застосовується суб'єктом глобального економічного врядування до об'єкту ГЕВ та ті, що застосовуються до суб'єктів ГЕВ.

В свою чергу під механізмом глобального економічного врядування пропонуємо розуміти сукупність організаційних структур, форм та методів реалізації врядування та засобів застосування відповідних інструментів.

В сучасній економічній літературі доволі часто під «інструментами» глобального економічного врядування розуміють формування нових організацій, підписання відповідних угод. В якості прикладу, можна навести ГАТТ, як передумову глобалізації міжнародної торгівлі [1].

Таблиця 1

Класифікація інструментів глобального економічного врядування

За рівнем застосування	Орієнтовані на врядування зовнішньоекономічних відносин в цілому Та глобального господарювання				Орієнтовані на врядування регіональних та міжрегіональних економічних відносин та відносин всередині різноманітних інтеграційних об'єднань				Орієнтовані на врядування економічної ситуації окремої країни			
	Економічні	Політичні	Дипломатичні	Науково-технічні	Екологічні	Військові	Правові	Соціально-культурні	Соціально-культурні	Соціально-культурні		
За характером впливу	Економіка		Технологічний та науковий розвиток		Політика та державне управління		Військові конфлікти та громадянські війни		Соціальний розвиток		Культура	
За предметними сферами ГЕВ	Розробка стратегій глобального економічного розвитку		Створення інституційного середовища глобальної економіки		Вирішення криз		Управління регіоналізацією та інтернаціоналізацією		Вирівнювання економічного розвитку країн			
За силою дії	М'які											
За правомірністю	Правомірні		Неправомірні		Формальні		Неформальні		Волонтаристські			
За характером припису	Наказові											
За елементами управління	Координаційні		Організаційні		Мотиваційні		Рекомендаційні		Забороняючі		Контролю	
За напрямом впливу	Підтримуючі		Розвитку		Стримуючі		Запобіжні/Заперечуючі		Ревізіоністські			
За кількістю суб'єктів що використовують	Індивідуальні		Групові		Міжнародні		Інструменти змови					
За напрямом дії	Спрямовані на суб'єкт ГЕВ											
За спрямованістю інтересів	Опортуністські		Лояльні		Незалежні		Прихильницькі					

Розроблено автором

Доволі широко термін «інструмент» використовують в контексті діяльності міжнародних організацій, клубів країн. Наприклад, Maria Chiara Malaguti, Biagio Bossone, Susanna Cafaro визначають, що такі інституції, як G-20 «не мають легитимних інструментів» впливу. В цьому контексті під інструментами повсякчас розуміють заходи примусу або обов'язку дії.

Втім, зустрічаються і інші трактування інструментів глобального економічного врядування. Доволі інноваційно в довгому переліку можливих специфікованих суто до глобального економічного врядування інструментів виглядає інструмент економічної дипломатії.

В наступній Таблиці запропоновано класифікацію інструментів глобального економічного врядування.

Елементи цієї таблиці створюють безліч можливих комбінацій інструментів глобального економічного врядування, використання яких буде залежати від характеру завдання та контексту його виконання.

Колінець Л. Б.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри міжнародної економіки
Тернопільського національного економічного університету
м. Тернопіль, Україна*

ІННОВАЦІЙНІ ФІНАНСОВІ ТЕХНОЛОГІЇ – ІНСТРУМЕНТИ АНТИКРИЗОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Значущість інновацій для економічного розвитку країн та функціонування світової фінансової системи є беззаперечною. Згідно із стандартним визначенням, інновації виникають, коли нові ідеї, рішення та інструменти впроваджуються з метою зміни і покращення економічного стану суб'єкта господарювання. Впровадження інновацій збільшує конкурентоспроможність господарського суб'єкта і створює цінність для його власників. Стійке зростання сучасного господарської одиниці неможливе без належного інноваційного менеджменту у поєднанні із менеджментом знань, інформації, репутації і довіри.

Спочатку термін «інновація» використовували для означення змін у технологічних рішеннях, в результаті яких виникали нові комбінації засобів виробництва, досягалася прибутковість, що перевищувала рівень середніх показників, таким чином підсилюючи динаміку розвитку економіки в цілому [1]. Традиційний підхід до технологічних інновацій, запропонований Й. Шумпетером, виділяє наступні групи інновацій: нові продукти; нові методи виробництва, відкриття нових ринків; нові джерела сировини; нові форми організації бізнесу і комерційні структури; нові методи менеджменту.

Фінансові інновації не є новим явищем, адже вони супроводжували розвиток технологічних інновацій з самого початку [2]. Загальновідомо, що фінансові і технологічні інновації пов'язані між собою і спільно еволюціонують. Без фінансових інновацій технологічний та економічний розвиток уповільнився би,

а багатство націй було б меншим. Водночас, застосування фінансових інновацій було б обмеженим без попиту, джерелом якого є технічний прогрес.

Ще одне питання, яке широко обговорюється в науковій літературі, пов'язане з результатами впровадження фінансових інновацій, оскільки вони можуть бути неоднозначними. Стійкі інновації допомагають фінансовій системі виконувати свої базові функції із меншими витратами чи вищою результативністю. Однак не всі з нововведень мають такий позитивний вплив на фінансову систему. Деякі з них мають несподівані і небажані побічні ефекти, які порушують стабільність фінансової системи і підвищують рівень фінансового ризику. Тому шкідливі фінансові інновації слід ретельно контролювати і ліквідувати за допомогою належних заходів з боку регуляторних інститутів.

Однією з технологічних інновацій у сфері фінансових послуг у світі є запровадження пірингових систем кредитування і страхування. Традиційно банки мали монополію на позики, залучення депозитів і видачу кредитів, що дозволяло їм заробляти прибутки на різниці між відсотковими ставками, встановленими для позичальників і ставками, що пропонувалися вкладникам. Однак, пірингові системи кредитування звужують цю маржу прибутку і пропонують кращі відсоткові ставки для позичальників і вкладників. Такі платформи як «LendingClub» і «Prosper» у США та «Funding Circle», «Wellesley&Co» і «Zopa» у Великій Британії набули шаленої популярності внаслідок того, що після фінансової кризи банки стали більш обережно ставитися до надання кредитів малому бізнесу.

Учасники пірингових систем пояснюють свій успіх більш ефективними системами ризик-менеджменту на базі інноваційних технологій збору даних. Наприклад, Kabbage (<https://uk.kabbage.com/>) використовує дані про щоденні продажі і рейтинги «eBay» та «Amazon», тоді як «UPS», «QuickBooks» і «Yodlee» використовують відгуки у «Yelp» і «Facebook» для оцінки кредитного ризику. Таким чином, вони можуть приймати ультра швидкі рішення щодо позик і при цьому пропонувати високо конкурентні відсоткові ставки.

В результаті, пірингові системи кредитування розвиваються дуже швидкими темпами впродовж кількох останніх років. Дані «Асоціації пірингових фінансів» свідчать, що станом IV квартал 2017 року загальний обсяг виданих кредитів склав 8 млрд. 33 млн. фунтів стерлінгів, а чистий потік кредитів (чистий потік кредитів = нові кредити видані – обсяг капіталу відшкодованого), виданих у Великій Британії, склав 277,7 млн. фунтів стерлінгів [3].

Деривативи теж можуть служити інноваційним інструментом у фінансовій сфері. Так, їх використовують як інструмент страхування урожайності у країнах. Відомо, що традиційні схеми страхування в сфері сільського господарства сильно потерпають від проблем асиметричної інформації і системного ризику. Популяризація деривативів на погодні індекси у країнах, що розвиваються, ведеться рядом міжнародних організацій спільно з національними урядами. Світовий банк реалізував пілотні програми у Нікарагуа, Марокко, Тунісі, Ефіопії, Індії, Україні, Малаві, Перу і Монголії [4]. Фінансові технології, зокрема мобільні платформи, системи дистанційного збору даних і моделювання, зможуть забезпечити доступ до цього продукту об'єднанням фермерів і малому бізнесу. Таким чином, пірингові системи страхування і деривативи зможуть надати страхове покриття найбільш вразливим народам світу, що значно збільшило б їх стійкість до стихійних лих і масового голоду.

Інноваційні фінансові технології можуть впроваджуватися «знизу-вверх» або на загальнонаціональному рівні. Однак, для реалізації змін у фінансовій структурі потрібно, щоб сектор державного управління та задіяні в ньому законодавчі, регуляторні і податкові органи хотіли спробувати і покращити систему. Це дуже складне завдання, однак це не означає, що не потрібно намагатися його виконати.

Література:

1. Targalski J. Innowacyjność – przyczyna i skutek przedsiębiorczości // Zeszyty Naukowe. – 2006. – Nr. 730/, P. 1-5.
2. Michalopoulos S., Leaven L., Levine R. Financial Innovation and Endogenous Growth. – National Bureau of Economic Research, Working Paper 15356, 2009. – Cambridge, September. – P. 1-33.
3. P2PFA Member data. URL: <https://p2pfa.org.uk/wp-content/uploads/2018/01/2018.01.26-Q4-2017-quarterly-data-1.xlsx>.
4. Bush S. B. Derivatives and Development: A Political Economy of Global Finance, Farming. Palgrave McMillan, 2012. – 184 p.

Остапенко Т. Г.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності підприємств
Національного авіаційного університету
м. Київ, Україна*

ФОРМУВАННЯ ДІЛОВОГО СТЕРЕОТИПУ УКРАЇНЦЯ В ГЛОБАЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Економічна поведінка окремого індивіда утворює акценти нано-економіки. Джордж П. Мердок [3] у своїй праці «Фундаментальні характеристики культури» визначив 60 універсальєй, які притаманні тій чи іншій культурі. Крім того, цей автор зазначив, що в залежності від семи положень формулюються особливості економічної поведінки тієї чи іншої нації. До цих положень Дж. П. Мердок відніс сім позицій. Зупинимось на цих положеннях культури економічної поведінки, наскільки вони притаманні українській нації.

1. Культура передається завдяки навчанню. Так, йдеться про передачу досвіду від батьків до дітей, проте, навчання у різних освітніх закладах також передбачає передачу знань, що складають основу економічної поведінки представника даної нації. Сьогодні формується новітні підходи до ділового стереотипу українця – а саме, підходи до підприємництва. Українці завжди мали підприємницький хист, який проявлявся історично у тому, що серед простого люду була достатня кількість ремісників, які передавали уміння від покоління до покоління. Навіть негативні моменти у історії української нації не змогли зруйнувати цю особливість. Хоча похитнути її вдалося – саме через кріпацьке право та голодомори. Сьогодні основу ділового стереотипу українця складає індивідуалізм у підприємницькій діяльності та бажання передати бізнес у спадок. Зауважимо, що, скажімо у Російській Федерації, більшої актуальності

набуває державна складова економіки, на відміну від України, де значна кількість людей розраховують не на державну підтримку, а на власний підприємницький хист.

2. Культура прищеплюється вихованням. Процес виховання передбачає передачу практичних навичок та досвіду для формування яскравої індивідуальної особистості. У процесі виховання формуються навички економічної діяльності індивіда. Так, у сім'ї створюються умови спільної праці, коли разом готуючи вареники можна створити у підростаючого покоління навичку працювати у команді. Дитячий садок та школа також сприяють вихованню командної економічної поведінки. Проте індивідуальність – це риса, притаманна також українцям, які ніколи не покладались на державу, а лише на себе та свою родину.

3. Культура соціальна. Зазначимо, що за соціологізацію особистості відповідає бекі-економіка. Так, навички відносин між людьми формуються у малому віці і передаються в межах сім'ї від батька до сина. Економічна поведінка особистості розглядається в межах соціології особистості – галузі соціології, що вивчає особистість як об'єкт і суб'єкт соціальних відносин крізь призму соціально-історичного прогресу, ціннісних суспільних систем, взаємозв'язків особи і соціальних спільнот [4]. Тому, економічна поведінка є соціальною і в українців передбачає неможливість існування людини за межами соціуму. Новий інститут економічної поведінки індивідууму – це формування сімейного бізнесу та його розвиток із залученням прийдешніх поколінь до сімейної справи.

4. Культура ідеаційна. Коли йдеться про звички, сформовані у процесі соціологізації дитини та перетворення її на дорослу людину. Звички формують життя у професії. Ми говоримо про знання та навички – це базис роботи окремого спеціаліста, а звички утворюються як реакція на зовнішнє середовище. Звички можуть бути виразником розвитку роду, а можуть бути набуті особисто під час виховання та навчання. Загальні (родові) звички українців: натільні прикраси, танці, гостинність, жарти та особливі релігійні традиції.

5. Культура забезпечує задоволення фізичних, ментальних та психологічних потреб. Згідно з пірамідою А.Маслоу, українці задовольняють, перш за все, фізіологічні потреби. Українців можна назвати достатньо прагматичними, оскільки забезпечення задоволення лежить у площині задоволення первісних потреб фізіології людини. Проте, самореалізація є також умовою розвитку особистості, самореалізація українця пов'язана з можливістю прояву підприємницького хисту та специфікою проведення переговорів, коли українці активно відстоюють власну думку, але й прислуховуються до думки контрагента. Українця, за класифікацією Р. Льюїса [1], можна віднести до поліактивних культур, тобто таких, що в один час здійснюють велику кількість дій (підписують контракт, розмовляють по телефону, розглядають та оцінюють рекламу тощо) і одержують від цього задоволення.

6. Культура адаптивна. Коли всі набуті дії та явища адаптуються під конкретну ситуацію, в яку потрапляє людина. Наші вміння та навички ми адаптуємо під реалії сьогодення. Зміну валютного курсу українці розглядають як можливість для одержання додаткового доходу, відсутність коштів для купівлі картоплі – це можливість мати цей овоч з присадибної ділянки та нагодувати з неї ще й родичів.

7. Культура інтегративна. В українському суспільстві існує синергійний ефект, коли поєднання декількох індивідуумів стає основою для розвитку майбутнього спільного бізнесу. Відома приказка «разом легше і батька бити» є прикладом того, що українці є соціальним інтегрованим типом у різноманітні особистих ознак.

Зауважимо також, що сучасна українська нація формувалася у результаті складних і тривалих історико-демографічних процесів з різних складових протоукраїнської нації, кожна з яких мала свої особливості [2]. Тому події, що відбувалися в українській історії, безпосередньо, вплинули на пам'ять і культуру народу. Є чимало історичних подій, які мали діаметрально протилежні вектори впливу на процеси формування про- або контр-капіталістичних ознак ментальності. Прикладом можуть слугувати періоди Козаччини та кріпосного права в Україні. Перший випадок – приклад того, як історичні обставини сприяли формуванню саме про-капіталістичного духу. Козацька епоха спричинила унікальний синтез колективного й індивідуального; свободи волі, вибору з відчуттям дисципліни та відповідальності; духу конкурентності та співпраці; общинних інтересів та інституту приватної власності на землю.

Кріпосне право натомість пригнічувало все, що могло сформувати дух капіталізму та підприємництва у майбутньому, культивуючи покору, терпіння та здатність бути підконтрольними. Кріпосне право як джерело пригнічення економічних свобод і розвитку протокапіталістичної ментальності у різних частинах України через її територіальну роздробленість було скасовано неодноразово. Щодо географічного фактора: території, на яких проживав український народ, знаходилися на перехресті різних економік, релігій, культур, традицій, інтересів і торгових шляхів, що сприяло толерантності як національної риси, без яких немислимий сьогодні глобалізований і полікультурний бізнес.

Соціалістична система суспільного устрою загалом негативно впливала на ціннісні орієнтації особистості через забезпечення основних життєвих гарантій та задоволення потреб. Праця розглядалася як обов'язок людини в обмін на соціальні гарантії і важливим було виховання в людині почуття обов'язку перед партією, суспільством за надані гарантії та «щасливе» життя.

Зазначимо, що формування ділового стереотипу українця відбувається у середовищі під впливом глобалізаційних процесів, коли різні культури перебувають у тісному зв'язку та забезпечують трансформацію ділових рис від одного стереотипу до іншого. Фрагментація світової економіки передбачає, що національне стає визначальним у формуванні міжнародних економічних відносин. І така фрагментація утворюється саме особистісними рисами економічної поведінки окремих націй та українського стереотипу, зокрема. Економічна поведінка стає все більш глобалізованою, але це відбувається на основі фрагментації її економічних характеристик. Уніфікація правил ведення бізнесу (єдині підходи до бухгалтерського обліку, система менеджменту якості ISO, правила INCOTERMS тощо) вимагає єдиних підходів до підприємництва та утворення глобальних ринків високих та нано-технологій.

Література:

1. Льюис Р. Деловые культуры в международном бизнесе: от столкновения к взаимопониманию / Ричард Д. Льюис, Пер. с англ., 2-е изд.; М.: Акад. Народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации, 2001. – 448 с.
2. Терещенко В.В. Ментальність української нації як складова соціально-економічної поведінки в умовах розвитку неокapіталізму початку XXI ст. // www.irbis-nbuv.gov.ua/.../egiirbis_64.exe.
3. G.P. Murdock. Culture and Society. Pittsburgh. 1965. P. 80-86 G.P. Murdock. Culture and Society. Pittsburgh. 1965. P. 80-86.
4. www.pidruchniki.com.

Семенова М. Р.

студентка

Дніпровського національного університету

імені Олеса Гончара

Дзяд О. В.

кандидат економічних наук,

Дніпровський національний університет

імені Олеса Гончара

м. Дніпро, Україна

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ВИХОДУ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ ІЗ ЄС ДЛЯ КРАЇНИ

Від початку інтеграційного процесу Великобританії до ЄС політичні та економічні зв'язки не були позбавлені проблем. Остаточний вибір британців на референдумі про вихід зі складу ЄС буде супроводжуватися розривом усіх торговельних та економічних зв'язків. Зазначене актуалізує необхідність вивчення економічних наслідків економічної дезінтеграції спільного ринку як для країни, так і для ЄС. Економіка Великобританії після проведення референдуму характеризувалась такими економічними показниками:

- зростання ВВП у 4 кварталі 2016 р. було максимальним за весь рік і склало 0,7%, у той час, коли в 1 кварталі 2016 р. цей показник знаходився на рівні 0,2%. Темп зростання ВВП сповільнився на початку 2017 р., але в четвертому кварталі досяг позначки 0,5%, що є середнім значенням за останні 3 роки;

- рівень безробіття у червні 2016 р. становив 4,9% і вже до кінця 2017 р. скоротився до 4,3%;

- рівень інфляції значно зріс, станом на червень 2016 р. інфляція становила 0,6%, а в останньому кварталі 2017 р. стабілізувалася на рівні 3,0%, що в світовій економіці є верхньою межею цільового діапазону, який сприяє економічному зростанню;

- відсоткова ставка Банку Англії з 2016 р. була змінена двічі, при цьому в серпні 2016 р. облікова ставка була знижена з 0,50% до 0,25%.

По відношенню до євро фунт втратив 0,36% і знизився до позначки в 79,41 пенсів за євро протягом 2016-2017 рр. За оцінками, Brexit призведе до знецінення британського фунта по відношенню до долара США та інших твердих валют на 25-30%, що підвищить конкурентоспроможність експорто-

орієнтованих галузей економіки та привабливість країни для іноземних туристів.

Фахівці з JP Morgan прогнозують, що в серпні 2018 р. відсоткові ставки знизяться до нуля зі свого історичного мінімуму в 0,5%. У короткостроковій перспективі невизначеність призведе до уповільнення темпів зростання ВВП країни або його скорочення. Великобританія ризикує втратити від 0,6% до 3% ВВП, близько 3 млн робочих місць і статус провідного фінансового центра Європи.

Вихід Великобританії з ЄС вплине насамперед на великі компанії з транснаціональним капіталом. Спільний ринок і можливості безмитного ввезення на територію інших країн ЄС готової продукції сприяли розміщенню на території Королівства виробничих потужностей та управлінських центрів таких великих концернів, як «BMW», «Siemens», штаб-квартир великих компаній (наприклад, мобільного гіганта «Vodafone»).

На нашу думку, серед можливих ефектів виходу Великобританії з ЄС для країни можна назвати наступні:

1) втрати у валютно-фінансовій сфері (послаблення позицій столиці як світового фінансового центру; скорочення обсягів фінансових послуг, що надаються резидентам ЄС; послаблення фунта через загальну економічну та політичну нестабільність);

2) втрати у торгівлі (у внутрішньоєвропейській торгівлі – через скасування вільного руху товарів та послуг; у міжнародній – насамперед через невизначеність майбутнього статусу Великобританії по відношенню до ЄС та принципів регулювання зовнішньої торгівлі в майбутньому);

3) дефіцит зовнішнього інвестування (збільшення відтоку іноземних інвестицій, виведення центральних офісів провідних ТНК з Великобританії, погіршення показників національних ТНК, орієнтованих на внутрішньоєвропейський ринок, – з тих же причин, що зазначалося вище).

Таким чином, варто відзначити, що економіка Великобританії відрізняється стійкістю та стабільністю, тому, за оцінками зарубіжних експертів, здатна адаптуватися до тимчасової втрати частини ринків. Характер економічних ефектів визначатимуть переговорні позиції уряду країни у переговорах з ЄС та здатність до компромісних рішень з інститутами ЄС у питаннях бюджетної, торговельної, інвестиційної політики та політика Великобританії у відносинах з країнами-партнерами поза межами ЄС. У разі збереження торгових та економічних відносин з країнами ЄС, британський економіка збереже висхідний тренд в довгостроковому періоді і може повернути всі втрачені позиції в результаті Brexit.

Література:

1. Reuters [Electronic resource]. URL: <https://www.reuters.com/search/news?blob=brexit>.
2. Financial Times [Electronic resource]. URL: <https://www.ft.com/>.
3. World Trade Organisation [Electronic resource]. URL: <https://www.wto.org/>.
4. Актуальні проблеми і перспективи розвитку ЄС [Електронний ресурс]. URL: http://p-for.com/book_356_glava_77_11.8._Aktualn%D1%96_problemi_%D1%96_pe.html.
5. Тенденції та перспективи розвитку ЄС [Електронний ресурс]. URL: http://viz.at.ua/news/85_tendenciji_ta_perspektivi_rozvitku_es/2013-06-17-718.

Сотченко Є. В.
*здобувач кафедри світового господарства
та міжнародних економічних відносин
Одеського національного університету
імені І. І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУТІВ У ГЛОБАЛЬНОМУ ЕКОНОМІКО-ПОЛІТИЧНОМУ УПРАВЛІННІ (НА ПРИКЛАДІ ІРФА)

Аналіз постглобалізаційних процесів, що протікають у світовій економіці виявив, що світова політика та міжнародна фінансова система зокрема, є глибоко переплетені і тісно взаємопов'язані. З одного боку, фінансові інститути нерідко використовуються розвинутими державами і наднаціональними структурами як інструмент досягнення політичних цілей, в тому числі і як засіб політичного тиску на інші країни з метою досягнення певних цілей в даному регіоні. З іншого боку, саме фінансові інститути, в тому числі міжнародні, часто грають роль політичних провокаторів, які переслідують свої власні цілі і нав'язують ці цілі (наприклад, цілі фінансового і економічного підпорядкування застосовуючи інструменти, які є волативні до коливання курсової різниці) окремим політичним партіям, урядам і цілим державам. Як наслідок, поділ між фінансовими і політичними провокаторами в багатьох випадках стає відносним і динамічним, а гроші і позикові фінансові кошти з «служки» перетворюються на «господаря», який диктує свою волю і свої цілі. Іншими словами, фінансова сфера та сфера політична тісно взаємодіють і впливають один на одного.

У зв'язку з цим виникає питання щодо політичної ролі та політичних функцій, для найбільш важливих і впливових міжнародних фінансових інститутів, до числа яких останнім часом відноситься International Payments Framework Association далі (IPFA).

Актуальність дослідження цієї проблеми визначається наростанням протиріч всередині світової фінансової системи, які розпочались ще на початку ХХІ ст. (Зростаюча заборгованість багатьох держав, включаючи США і європейські країни, послаблення курсу долара, уповільнення темпів зростання національних економік в умовах нестабільності і т.інш.), які тягнуть за собою виникнення безлічі внутрішніх та зовнішньополітичних конфліктів в різних країнах, викликають загальну дестабілізацію як міжнародних фінансів, так і політичної сфери зокрема.

Еволюції світової економіки і фінансової сфери, ускладнення світових грошово-кредитних відносин, зростання взаємозалежності країн світу, спричинили виникнення нових міжнародних фінансових структурних об'єднань, одним з яких є IPFA, яка була створена ще в 2010 році як структура, спрямована на сприяння прийняттю та застосуванню глобальної операційної системи для здійснення транскордонних платежів, та набуває функцій не тільки фінансових інститутів, а й функції провокаторів світової політики.

Ця структурне об'єднання зосереджене на тому, щоб зробити проведення нетермінових транскордонних платежів більш ефективними за допомогою використання фірмового формату ISO 20022 та спільних правил, які регулюють

права та обов'язки сторін даного глобального фінансового утворення. Діяльність даного об'єднання базується на певних правилах та стандартах таких як Universal Financial Industry стандарт UNIFI; стандарт ISO 20022. Останній формат стандарту заснований на схемах моделювання бізнес-процесів з використанням мови XML- і призначений для використання в усіх фінансових повідомленнях. Стандарт призначений сприяти формуванню єдиного підходу, щодо автоматизації обміну повідомленнями у міжнародному фінансовому секторі [3].

Даний формат, по суті, створив «міст» між різними форматами місцевих країн членів і дозволив учасникам IPFA масштабувати міжнародний обмін валют між учасниками цього об'єднання, Europe-U.S., створивши шлюз між Equens і Федеральним резервним банком США, що з часом продемонструвало життєздатність та ефективність функціонування даної моделі IPFA [2].

Equens був заснований як перший в Європі загальноєвропейський процесінговий центр обробки платежів у 2006 році. Слідом за злиттям двох найбільших платіжних операторів у Європі: голландський Interpay Nederland BV і Німецький Transaktionsinstitut für Zahlungsverkehrsdienstleistungen AG.

На початку своєї діяльності Equens SE працювала як холдингова компанія лише в липні 2008 року розпочинає свою діяльність як перший в Європі процесінговий центр обробки платежів Societas Europaea. Компанія розширила своє географічне покриття з утворенням Equens Italia у вересні 2008 року, спільним підприємством 50:50 з Італійською ICBPI Group. Станом на 1 січня 2011 року компанія Equens Italia була перетворена в Equens S.p.A. і стала дочірньою компанією Equens SE. До кінця 2013 Equens S.p.A. був повністю поглинений Equens SE і перетворився на постійне представництво Equens SE. Подальші дочірні компанії включають InterEGI B.V., DZ Service GmbH та PaySquare SE. PaySquare SE була створена в результаті злиття між німецькою montrada GmbH та голландською PaySquare BV у 2014 році. Обидві компанії працюють у дебетових картках для прийому та обробки платіжних транзакцій [1].

Далі розглянемо основні положення на яких базується діяльність IPFA. Одна з низ це проведення миттєвих транскордонних платежів.

По-перше, статті миттєві платежі включені до його статуту та правил. Ця ініціатива має важливі наслідки для того, як IPFA організовує обмін валют між членами. Замість того, щоб виключно зосереджуватися на нетермінових або масових платежах, учасники матимуть можливість здійснити миттєві платежі один з одним. Це розширює придатність структури IPFA до зростаючого набору потенційних користувачів, а також до поточного членства.

Є також більш фундаментальні наслідки стосовно проведення платежів у реальному часі. П'ять років тому, коли IPFA прийняла ISO 20022 як інструмент транскордонного обміну валют, ISO 20022 не був галузевим стандартом, який є сьогодні. Він не використовувався великою кількістю банків. Тепер, коли більша частина платіжних систем застосовує ISO 20022, ми спостерігаємо поширення практики використання в повідомленнях ISO 20022. Формат IPFA ISO 20022 був часною практикою впровадження і містив деякі унікальні елементи для спрощення транзакцій. Проте поширення ISO 20022 серед платіжних систем виявило необхідність застосування для галузі, а для IPFA – удосконалити ринкову практику.

Як результат, IPFA прийме нову версію ISO 20022, що була розроблена групою фахівців для проведення платежів у реальному часі, що аналізувала

дані та ринкову галузеву практику, для стандартизації основних елементів ISO 20022 [2].

Цей вибір дозволить членам використовувати один і той же формат для масових, та миттєвих платежів – дозволяючи розрізнити ці два різні варіанти оплати за індикатором у платіжному реєстрі, який визначатиме швидкість розрахунків між учасниками IPFA. Безумовно, розрахунки та інші основні процедури будуть закріплені двосторонніми угодами між членами-учасниками, але тепер вибір формату не буде містити обмежувань. Цей вибір також означає, що IPFA більше не матиме власного формату, і що операційні процеси IPFA будуть зосереджені на Правилах, які розглядають та визначають учасники для кожного варіанта оплати.

Ми не можемо точно передбачити, коли банки розпочнуть «масову» практику проведення транскордонних миттєвих платежів. Тим не менш, зрозуміло, що компанії повинні реагувати на ринковий тиск, створений фінансовими компаніями «FinTech», і вимогами щодо проведення транскордонних миттєвих платежів корпораціями, та процесами, що протікають без участі «глобального предикату». Стає очевидним, що ризики, пов'язані з будь-якою транскордонною або іншою установою, що здійснює платежі у режимі реального часу, можуть бути мінімізовані за допомогою сильної системи управління та спільного набору правил, що забезпечить певну безпеку у проведенні подібних операцій серед учасників IPFA.

Актуальність проблематики цього дослідження пов'язана, з одного боку, з потребою аналізу діяльності міжнародних фінансових організацій як провокаторів глобального політичного управління в зв'язку з наявністю в світовій економіці ряду істотних проблем регулювання, які виявила, зокрема, світова фінансова криза 2008 р З іншого боку, бурхливий розвиток країн БРІКС, постглобалітаційні процеси, що протікають в сучасному світовому бізнес-середовищі, з появою на світовій арені такої організації як IPFA, може через деякий проміжок часу при певних умовах розглядатись, як альтернатива SWIFT. Діяльність IPFA може бути спрямована на удосконалення міжнародної фінансової архітектури для додання її більш збалансованого та передбачуваного характеру.

Література:

1. Офіційний сайт Equens режим доступу: <https://equensworldline.com/en/home/solutions/payments.html>.
2. Офіційний сайт IPFA режим доступу: <http://ipf-a.org/>.
3. Офіційний сайт ISO режим доступу: <https://www.iso.org/standard/55005.html>.

Трофимченко К. С.
студентка
Харківського національного університету
імені В. Н. Каразіна
м. Харків, Україна

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Світове господарство в сучасних умовах характеризується як глобальний економічний організм, що являє собою сукупність національних господарств, пов'язаних одне з одним системою міжнародного географічного поділу праці, а також економічними та політичними відносинами, котрі підпорядковуються об'єктивним законам ринкової економіки [1].

Роль інновацій в економіці та в суспільстві, їх функції та наслідки досліджували Ф. Янсен, Е. Менсфілд, Л. Браун, І. Пригожий, Н. Фролова, А. Дагаєв, А. Єгоров та ін. Вивченню концепції національних інноваційних систем присвячені роботи Б. Лундвалла, К. Фрімена, Р. Нельсона, Ч. Едквіста, Н. Іванова, І. Дежина, Н. Фролова, О. Голіченко та ін.

До основних особливостей розвитку світового господарства належать такі:

- цілісність формування світового господарства в сучасних умовах;
- системність світового господарства, тобто світове господарство розвивається як система, що має ядро та органічно пов'язані з ним структурні елементи;

- діалектичність світового господарства;
- суперечливість світового господарства;
- інтегрованість світового господарства. У процесі розвитку світового господарства з'являються загальні закономірності, властиві його структурним елементам та світовому господарству як цілісному утворенню;

- конкурентність світового господарства, що є головним джерелом розвитку світової системи господарства, сприяє розвитку НТП, зростанню продуктивності праці, поліпшенню якості продукції [1; 2].

Розглянуті особливості світового господарства можна вважати загальними тенденціями його розвитку в сучасних умовах. Втім, важливими передумовами функціонування світового господарства за такими напрямками є наявність певних чинників розвитку країн світу, серед яких необхідно виокремити такі:

1. Науково-технічна революція. Вона об'єднує зусилля країн світу з метою використання сукупного науково-технічного потенціалу, в тому числі і в межах окремих країн.

2. Інтернаціоналізація господарського життя. Цей чинник передбачає всебічний розвиток господарських зв'язків між країнами світу і ґрунтується на постійному об'єктивному процесі розвитку продуктивних сил та економічних відносин у країнах світу.

3. Глобальні проблеми розвитку світового господарства [2].

Зазначені фактори об'єктивно впливають на формування і розвиток світового господарства як цілісного соціально-економічного організму.

Характерними ознаками розвитку світового господарства в сучасних умовах слід вважати такі:

- динамізм економічного розвитку;
- постійні темпи економічного зростання;
- поглиблення інтеграційних процесів між країнами світу;
- посилення диференціації економічного розвитку країн, що розвиваються;
- ринкова уніфікація економічного розвитку більшості країн світу [3].

Поряд з особливостями розвитку світового господарства потрібно зазначити і певні структурні зміни, що відбуваються у процесі його функціонування за умов посилення, інтенсифікації міжнародних економічних зв'язків країн світу. До таких змін насамперед належать: збільшення обсягу виробництва продукції у матеріальній сфері; зменшення питомої ваги сільськогосподарського виробництва; високі темпи розвитку сфери послуг і збільшення кількості зайнятих у ній; швидкий науково-технічний прогрес транспортної та інформаційно-комунікаційних систем; зміна аграрно-сировинної спрямованості країн, що розвиваються; скорочення питомої ваги сировинних товарів і збільшення частки машин і устаткування у світовому товарообороті.

Одним з показників інноваційного потенціалу країн світу є частка високотехнологічних товарів в загальному товарному експорті країни. В табл. 1 та рис. 1 наведено динаміку змін частки високотехнологічних товарів в загальному товарному експорті світу, Європейського Союзу та США.

Таблиця 1

Експорт високотехнологічних товарів, відсоток від товарного експорту

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Світ	20,65	20,79	17,49	16,72	18,17	17,48	16,43	17	17,32	18,44
ЄС	18,19	18,56	13,97	13,66	15,24	15,39	14,98	15,43	15,58	15,42
США	29,9	30,06	27,22	25,92	21,49	19,97	18,11	17,78	17,82	18,23

Складено автором за [4]

Як видно зі статистичних даних, середня частка високотехнологічних товарів у світі складає 18% і за період з 2005 по 2014 рр. вона скоротилась на 11%. Побудований нами тренд до 2017 р. з високим ступенем вірогідності (89%) свідчить про тенденцію до зниження високотехнологічних товарів в загальному обсязі світового товарного експорту.

Частка високотехнологічного експорту з США за період з 2005 по 2014 рр. знизилась на 64% і на сучасному етапі дорівнює 18%. Частка високотехнологічного експорту з ЄС в 2005 р. складала 18% і за період з 2005 по 2014 р. знизилась на 17% і в 2014 р. склала 15%.

В цілому аналізуючи місце ЄС в загальному світовому експорті високотехнологічного експорту (рис. 2), слід зазначити поступове зниження частки ЄС (з 35% до 32%) та США (з 12% до 7%) за період з 2005 по 2016 рр. Це підтверджує одну з тенденцій розвитку світового технологічного ринку, а саме, формування великого високотехнологічного центру в Китаї, Південній Кореї, тощо, тобто в країнах, що розвиваються.

Для дослідження впливу інновацій на формування конкурентоспроможності світового господарства розраховано кореляційний зв'язок між загальною конкурентоспроможністю та інноваційно-технологічною конкурентоспроможністю країн світу. Коефіцієнт кореляції між інноваційною складовою рейтингу та загальним балом країни за конкурентоспроможністю дорівнює $R = 0,897612$, а

коефіцієнт кореляції між рангом країни за інноваційною складовою та рангом країни за індексом глобальної конкурентоспроможності дорівнює $R = 0,850225$ [5].

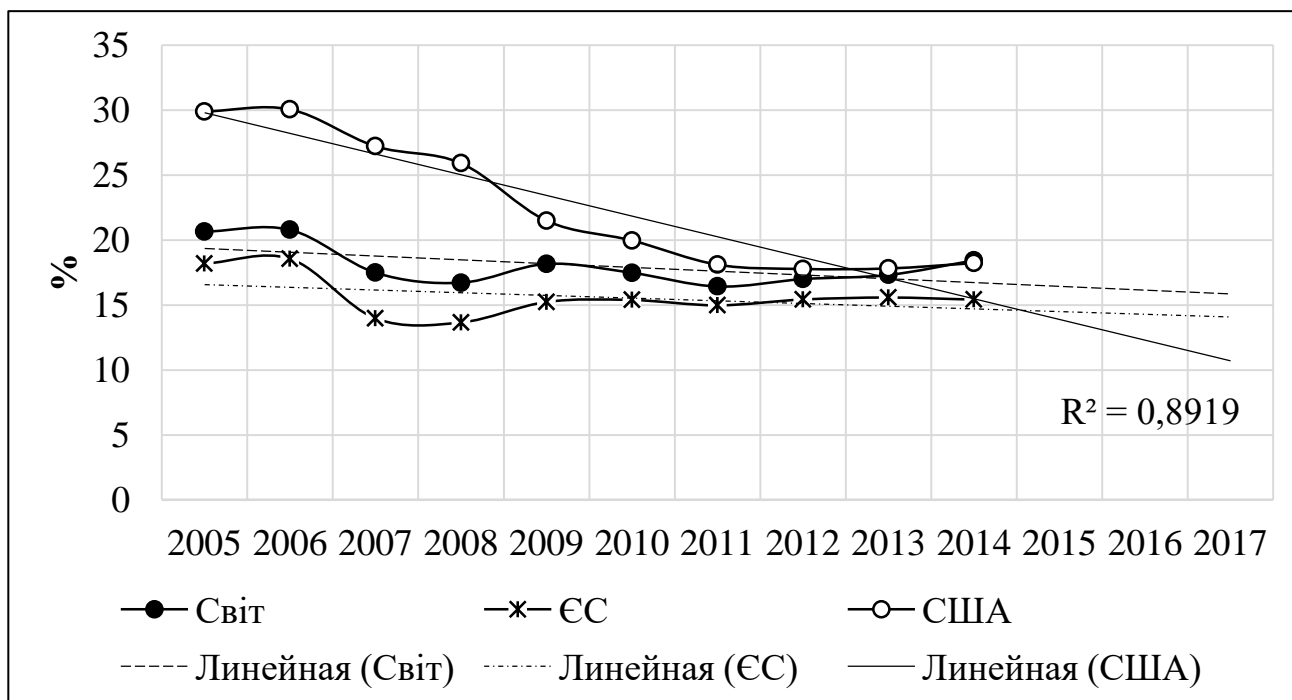


Рис. 1. Динаміка змін експорту високотехнологічних товарів, відсоток від товарного експорту [4]

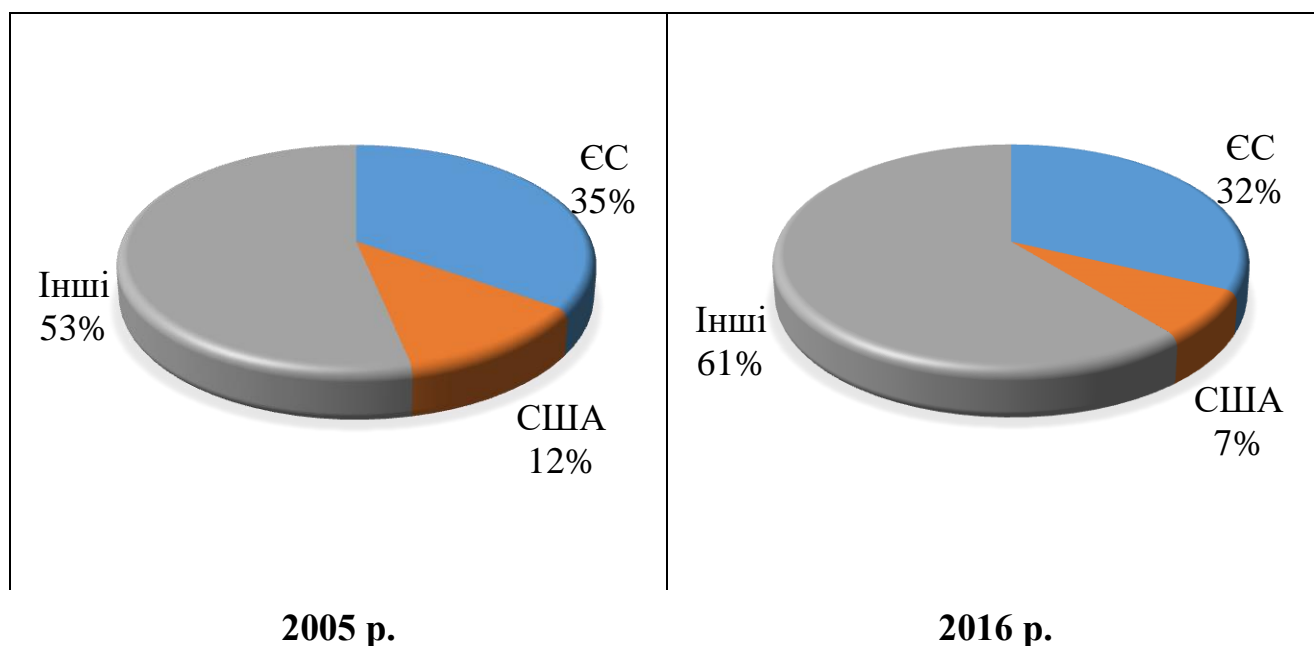


Рис. 2. Динаміка змін географічної структури експорту високотехнологічної продукції, % [4]

Отже, отримані результати підтверджують вагоме значення інновацій у світовому господарстві.

Література:

1. Голюков А.П. Світова економіка: підручник / за ред. А. П. Голюкова. О. А. Довгаль. – Х. – ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 268 с.
2. Політична економія: навч. посіб. / Г. А. Оганян, В. О. Паламарчук, А. П. Румянцев та ін.; за заг. ред. Г. А. Оганяна. – К.: МАУП, 2003. – 520 с.
3. Передрій О. С. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. – К.: Знання, 2008. – 264 с.
4. World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.
5. The Global Competitiveness Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1>.

Туніцька Ю. М.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна*

СТАРТАП-ПРОЕКТИ ЯК ЧИННИК МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗЕЙ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

За умов поглиблення євроінтеграційних процесів, як стратегічного пріоритету розвитку зовнішньоекономічної політики України, завданням галузей вітчизняної харчової промисловості є забезпечення високого рівня її міжнародної конкурентоспроможності та задоволення вимог споживачів, що потребують інноваційних продуктів.

Інновації є ефективним засобом подолання кризових явищ в галузях харчової промисловості, сприяють розвитку ринку високих технологій та просуванню на ринок конкурентоспроможної продукції харчування і у цілому підвищують ефективність соціально-економічного розвитку країни. При цьому, як свідчить досвід розвинених країн ЄС та світу, рушійною силою інноваційного підприємництва в галузі продуктів харчування є діяльність цілеспрямованих новаторів малого та середнього бізнесу – носіїв та реалізаторів стартап-ідей.

Проблеми організації та розвитку інноваційних підприємств та стартапів досліджували такі науковці як: А. Ковальова, О. Поморова, В. Пікуль, Д. Збанацький, М. Барабаш, О. Марченко, Л. Смоляр, С. Бланк, Б. Дорф, Е. Райз, П. Тіль, Н. Івашова, Д. Збанацький, Ф. Лалу та інші. Проте залишаються не достатньо дослідженими особливості впровадження стартап-проектів як рушія підвищення конкурентоспроможності вітчизняних галузей харчової промисловості на міжнародному ринку, що і обумовило мету нашого дослідження.

Основною тезою економічного форуму «Підтримка економічного розвитку України: співпраця між урядом України та діаспорою», який відбувся у серпні 2017 р за участю посла США, стало твердження, що важливим елементом підвищення конкурентоспроможності економіки України на внутрішньому та міжнародному ринках є активізація стартапів [1, с. 1].

Єдиного визначення зазначеного терміну не існує, проте він здебільшого асоціюється з новою ідеєю, планом просування її на ринок та стратегією розвитку бізнесу за умов обмеженості ре сурсів. Загалом, стартап являє собою наукоємний проект, рушієм якого є значні досягнення науки на рівні винаходів, відкриттів, котрі можна комерціалізувати.

У результаті дослідження праць вітчизняних та іноземних науковців [2; 3; 4] виділено характерні особливості стартапу: розробка інноваційного продукту повинна задовольняти нагальні потреби споживачів; прискорений розвиток стартап-проекту (період створення – до 4 місяців, за виключенням конкурентоспроможних високо технологічних стартапів); обмеженість початкових фінансових ресурсів для реалізації бізнес-ідей (у більшості випадків, початкові інвестиції є стартовим капіталом за сновників проекту) спонукає до залучення інвесторів (покупців бізнесу); значний ступінь ризику інвестування стартап-ідей (у перший рік існування виживають лише 30% усіх стартапів, що обумовлює необхідність співпраці засновників з венчурними підприємствами; стартапери (розробники бізнес-ідей) не обов'язково мають бути керівниками реально працюючого підприємства; зазвичай над стартапом працює міжфункціональна команда, встановлюються партнерські зв'язки з іншими підприємствами в умовах невизначеності; бізнес-модель, яка впроваджуватиме ідею в реально функціонуючий бізнес, повинна мати схильність до масштабування, що сприятиме збільшенню ліквідності стартапу, кінцева мета якого – продаж функціонуючої бізнес-моделі, трансфер технологій.

Прикладом всесвітньовідомого конкурентоспроможного стартапу в галузі харчової промисловості є технологія вирощування штучного м'яса з тваринних клітин, отриманих з сироватки крові, розробником якої є ініціативна група FAIRR, до складу якого входить 71 інвестор з сумарним капіталом 1,9 трл. доларів США [5].

Створенню сприятливих умов для розвитку інноваційних процесів в Україні сприяє венчурний ринок, що активно формується. Вітчизняні стартапи поступово займають провідні позиції на внутрішньодержавних та міжнародних краудфандингових платформах, проте в харчовій промисловості цей процес відбувається досить повільно.

Вітчизняний стартап-проект, предметом якого є технологія та обладнання ультразвукової кавітаційної обробки молока, став переможцем конкурсу Sikorsky Challenge в номінації «краще технологічне рішення стартапу» у 2017 р. На відміну від численних існуючих у світі ультразвукових кавітаторів, Київським національним політехнічним університетом було створено проточну малопотужну систему з можливістю концентрації ультразвукової енергії, яка дає можливість застосовувати таке обладнання на молокозбірних автомобілях та забезпечити доставку якісного молока на виробництво.

Переможцями конкурсу FUTURE INNOVATIONS. FOOD, присвяченого стартапам у харчовій індустрії, що відбувся 16 лютого 2016 р в Україні за підтримки інноваційних підприємств IT Enterprise (лідер у галузі автоматизації всіх служб підприємства) та J4 (провідний постачальник обладнання-комплексних технологічних ліній для пекарського та кондитерського виробництва) стали проекти: ФЬЮЧЕФУД (фьючіпси з насіння льону), WattCMS (контроль виробництва зберігання і реалізації продуктів харчування), інноваційний спосіб переробки кукурудзи і OMPrice (порівняння цін на продукти в супермаркетах).

Процес забезпечення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних стартапів у харчовій промисловості має носити системний характер, реалізація якого включає: забезпечення державного фінансування процесів розробки та впровадження стартап-проектів; внесення відповідних змін до податкового законодавства; підвищення культури інноваційного підприємництва; посилення режиму інтелектуальної власності; розробку нормативно-правових актів щодо регулювання розвитку інноваційної діяльності підприємництва; забезпечення підтримки участі вітчизняних новаторів в міжнародних програмах.

Отже вітчизняна харчова промисловість та індустрія стартапів знаходяться на початковому етапі співробітництва, проникаючись своїми технологіями та бізнес-ідеями, безумовний потенціал якого ще не оцінений бізнесом. Проте далекоглядні суб'єкти господарювання розуміють роль використання інновацій у досягненні конкурентоспроможності при виході на міжнародний ринок. Носіям стартап-ідей варто більше уваги звертати на ринок B2B та реальний сектор економіки, який потребує свіжих інноваційних рішень для вирішення конкретних задач у сфері виробництва та реалізації продукції харчування.

Література:

1. Україні необхідно розвивати конкурентоспроможність на внутрішньому і зовнішньому ринках – посол США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ua.interfax.com.ua/news/political/444380.html>.
2. Teece D.J. Business Models, Business Strategy and Innovation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.sciencedirect.com.
3. Колесник В.І. Управління стартапами в Україні: проблеми та перспективи / В.І Колесник // Економіка харчової промисловості. – 2017. – № 4. – С. 57-60.
4. Характерні риси стартапів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pro-biznes.com.ua>.
5. Красильникова Ю. Ринок искусственного мяса достигнет \$5 млрд к 2020 году [Електронний ресурс] / Ю. Красильникова // Хайтек. – 2017. – Режим доступу: https://hightech.fm/2017/05/10/fake_meat_lobby.

Чумаченко Д. О.

студентка

Одеського національного університету

імені І. І. Мечникова

м. Одеса, Україна

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ВИКЛИКИ ДЛЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

На сучасному історичному етапі розвитку, людство зустрілось з великою кількістю, досі незнайомих соціально-економічних явищ, які стали результатами попередньої багатоміліардної діяльності суспільства. Вони змінюють усталені системи світу та безпосередньо впливають на трансформації, що відбуваються як на регіональному, так і на глобальному рівнях.

Рушійною силою кінця 20-го століття стала глобалізація. Це поняття увійшло в науковий обіг у 80-ті роки ХХ ст., як відображення фундаментальних перетворень сучасної світової економіки, зумовлених посиленням дії

загальноцивілізаційних законів та закономірностей, які охоплюють усі сфери суспільного життя й формують постіндустріальну цивілізацію [1].

Під активним впливом глобалізаційних чинників розвитку, вихід України на міжнародну арену економічного кооперування та конкуренції є безальтернативною моделлю майбутнього розвитку української держави.

Інтегруючись в світове господарство, Україна отримає нові напрямки розвитку, доступ до останніх науково-технічних надбань, зможе користуватися допомогою міжнародних організацій у вирішенні власних проблем та подолати наслідки неефективної економічної політики, яка проводилася на теренах української держави після розпаду Радянського Союзу.

З іншого боку, збільшення глобалізаційних перетворень є важливим випробуванням для української економіки на шляху побудови її реально працюючої ринкової економіки. Глобалізація, розвиваючи відносини між країнами, поступово зменшує бар'єри на шляху руху інформації, капіталів, товарів і послуг, тим самим сприяє уніфікації соціально-економічних, політичних та інших аспектів, робить держави взаємозалежними. Тому міжнародні економічні відносини, інтегровані в умовах глобалізації починають безпосередньо впливати на характер розвитку національного і глобального виробництва, створювати нові загрози для стабільного функціонування економічних порядків не лише окремих держав, а й усього світу.

Однією з ключових загроз для нашої держави є техноглобалізм, адже інтегруючись у світогосподарський простір ми не зможемо залишитись осторонь від науково-технічного прогресу, який має як позитивні, так і негативні прояви. Він, з одного боку, супроводжується фантастичним злетом інноваційних технологій та інтенсивним міждержавним науково-технологічним обміном, а з другого – підриває техніко-технологічну безпеку країн, оскільки національні держави втрачають ефективний контроль за власним науково-технічним потенціалом, який гарантує стабільність промислового розвитку країн і їх незалежність від непередбачуваних зовнішніх чинників [2].

Через це, лише країни, які ефективно використовують людський інтелектуальний ресурс, беруть активну участь в міжнародному технологічному обміні, у майбутньому отримають більше можливостей здобути найновіші розробки науки та техніки і впровадити їх у виробництво.

Через вихід за національні кордони виробництва та обігу, відбувається інтернаціоналізація фінансової сфери кожної країни, зростає відкритість їх економік, збільшується кількість як фінансових, так і виробничих потоків, лібералізуються відносини між країнами, тим самим зменшується регулювання фінансового сектора глобалізації.

Україна є однією з країн, яка розвиваючись у глобальному середовищі, через свою непідготовленість, може зустрітись з низкою викликів фінансового глобалізму. Однією з головних загроз є надмірна доларизація української економіки, що викликає не лише девальвацію національної валюти, а й робить всю фінансову систему вразливою до загальносвітових криз та дисбалансів.

Також наша держава не має вагомого впливу на сферу міжнародних фінансів, що обумовлює вимушене підпорядкування до валютно-грошової політики та реформам які диктуються з провідних фінансових центрів. Це викликає необхідність внесення кон'юктурних змін у національний фінансовий розвиток України, змушує швидко адаптувати національну економіку до світових тенденцій, тим самим ускладнюючи поступову побудову стабільної національної економіки.

Задля мінімізації можливих ризиків і ефективного адаптування до сучасного світового економічного порядку Україні необхідно виробити власну концепцію розвитку та прийняти ряд заходів, як фінансового, так і політичного характеру, котрі зроблять національну валюту стабільною та захистять економіку від викликів, спричинених зростаючими зовнішніми та внутрішніми боргами.

Одним із проявів глобалізму є значний вплив людського капіталу з менш розвинених до більш розвинених країн, в результаті чого значний брак інтелектуального ресурсу призводить до технологічного відставання бідніших країн. Еміграція інтелектуального ресурсу зменшує трудовий, інноваційний та науково-технологічний потенціал країн-експортерів цього ресурсу, що робить їх менш конкурентоспроможними на світовому ринкові та сповільнює економічний розвиток.

Починаючи з 90х років, Україна поступово втрачає свої високоосвічені кадри, адже виникло значне недофінансування цієї сфери, закривалися інститути та високотехнологічні підприємства, відбувалися значні зміни на ринку праці та масовий відтік високопрофесійних робітників за кордон. Для української держави є нагальним питання щодо реорганізації розподілення ресурсів та направлення частини з них на гідну оплату праці кваліфікованих працівників, створення механізму заохочення працівників до підвищення рівня професійних навичок та знань, розроблення і запровадження ефективної політики контролю за освіченими кадрами, з метою підвищення рівня їх кількості та якості, згідно з міжнародними та регіональними тенденціями і стандартами.

Останні роки Україна знаходиться в стані активної регіональної інтеграції та пошуку власного місця в міжнародних об'єднаннях та блоках. В червні 2014 року була підписана угода про асоціацію України з ЄС, що засвідчило про те, що наша країна остаточно обрала європейський вектор подальшого розвитку. Якщо ж об'єктивно розглядати можливість членства України в існуючих політичних або економічних угрупованнях чи блоках за існуючими результатами в економічній, політичній, соціальній та правовій сферах, то можна судити про неготовність її приєднання до них. Але знаходячись під впливом глобалізації, наша держава не має іншого шляху, окрім як пристосування до сучасних інтеграційних тенденцій зовнішньоекономічної діяльності через підписання двосторонніх угод та диверсифікацію взаємозв'язків з країнами Заходу та Сходу.

Знаходячись на порозі глобальних, неконтрольованих змін, для стабільності подальшої економіко-політичної ситуації Україні необхідно створити власну національну ідею та певну стратегію подальших дій, виконання яких забезпечить їй вступ до певних міжнародних блоків та об'єднань. Співпраця з ними допоможе українській державі якнайшвидше скоригувати власні дії у відповідності до останніх світових змін та майбутніх тенденцій соціально-економічного життя. Тому життєвонеобхідним є ефективне упровадження системних реформ як на національному рівні, так і створення стійких зовнішньоекономічних зв'язків європейського рівня.

Література:

1. Комарницький І.Ф. Економічна теорія: Навч. посіб. – Чернівці: «Буковина», 2006. – 334 с.: [Електронний документ]. Режим доступу: http://buklib.net/component/option,com_jbook/task,view/Itemid,36/catid,58/id,40/
2. Орлова Т.В. Історія нових незалежних держав: навч. посібник / Т. В. Орлова. – К.: Знання, 2010. – 487 с [Електронний документ]. Режим доступу: <http://westudents.com.ua/knigi/218-storya-novih-nezaleznih-derjav-orlova-tv.html>

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Акімова С. М.

*студентка спеціальності «Економіка підприємства»
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури*

Бабенко В. А.

*кандидат історичних наук,
доцент кафедри українознавства
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна*

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ БІЗНЕС: ФОРМУВАННЯ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Глобалізаційні процеси, які набувають все більшого поширення у сучасному суспільстві, кардинально змінили умови господарювання та призвели до зростання ролі знань, інформації та творчої діяльності. Поняття інтелектуальний бізнес прийшло на зміну традиційним формам бізнесу та об'єднало в собі ідею і працю, творчу діяльність і новації, досвід разом з ризиком введення нових технологій, методів управління та контролем за веденням господарювання. Національне багатство розвинених країн, за даними Світового банку, тільки на 5% складається з природних ресурсів, на 18% – з капіталу і на 77% – зі знань та вмінь їх застосовувати.

Науково-технічний прогрес початку ХХІ століття призвів до кардинальних змін в усіх сферах життєдіяльності людей. Життя людства вже неможливо уявити без використання інтелектуальних ресурсів, отримання нового запасу знань, накопичення та переробки інформації, впровадження інновацій. В умовах ринкової економіки інноваційно-інтелектуальний розвиток країн відбувається передусім завдяки тому, що важливим ланцюгом між розробниками інновацій, нових інтелектуальних продуктів і споживачами інтелектуальних послуг виступає саме **інтелектуальний бізнес**.

Розуміння поняття «інтелектуальний бізнес», дослідження його становлення і розвитку, основних тенденцій в майбутньому дозволить сучасному суспільству більш швидко адаптуватись до змін у навколишньому середовищі і враховувати особливості інтелектуалізації усіх сфер життя, а також умов господарювання, зокрема. Питаннями, пов'язаними з інтелектуальним бізнесом, займаються такі вчені як, М. Кондратьєв, Т. Коно, Ж. Ломберт, Б. Аллен, Г. Менш, О. Кураленко, В. Геєць, О. Кузьмін, П. Микитюк, В. Полохало, І. Падерін, Ю. Атаманова, Ю. Гава та ін.

Огляд факторів і причин, які призвели до формування інтелектуального бізнесу досить ґрунтовно представлений в роботах Петіної О.М., Семикіної М.В., Василик А [1; 7], які досліджують роль інтелектуальної праці. Але проблема формування та розвитку інтелектуального бізнесу потребує подальшого вивчення задля його більш широкого впровадження в економіку

України. Метою даного дослідження є аналіз сучасного стану та перспектив розвитку інтелектуального бізнесу в Україні.

Становленню самого поняття «інтелектуальний бізнес» передували ряд причин і процесів. Основною передумовою стала інтелектуалізація світового економічного простору, коли знання перетворюються на важливий фактор суспільного розвитку. Розвиток країн відбувається на глобальній базі знань, яка постійно розширюється [7].

Ще одним важливим чинником становлення інтелектуального бізнесу стає інтелектуалізація праці. Сьогодення вимагає від працівників уміння застосовувати нестандартні підходи, шукати нові рішення у різних аспектах своєї діяльності. На цьому тлі зростає роль інтелектуальної праці, яка має поєднувати в собі не тільки здобуті навички, а й бути творчою. Дефініція «інтелектуальний бізнес» має різні трактування в науковій літературі, проте в основі завжди підприємницька діяльність на використанні інтелектуального продукту. Так, Падерін І. Д. визначає інтелектуальний бізнес «як підприємницьку діяльність на засадах інтелектуального продукту з ціллю отримання прибутку та розвитку справи» [5].

Деяко інакше визначає суть інтелектуального бізнесу Петіна О. М. яка розглядає інтелектуальний бізнес з різних точок зору. З одного боку, інтелектуальний бізнес це процес створення і використання інтелектуальної власності задля отримання прибутку. А з іншого, це є процес реалізації ідей розробника інтелектуального продукту за допомогою розумової праці [6].

Як бачимо, інтелектуальний бізнес є сферою господарювання де товаром є знання, ідеї, рішення, твори, проекти і т.д. Фундаментом інтелектуального бізнесу є інтелектуальний потенціал, а продуктом стає інтелектуальний продукт, який має свою цінність.

Інтелектуальний бізнес є сферою діяльності, яка лише починає своє становлення, принаймні в Україні. На думку авторів статті, прикладом становлення інтелектуального бізнесу є інтернет – платформи, що діють на теренах нашої держави задля реалізації стартапів. Основною платформою є Startup Network. Ще одним прикладом можна вважати бізнес – інкубатори, що діють за підтримки і на території ВНЗ. Як відомо, у 2015-2016р.р. бізнес – інкубатор InnovationBox діяв на основі університету ім. Альфреда Нобеля (м.Дніпро). На основі університету НГУ (м. Дніпро) також діє бізнес – інкубатор – «ЦРП Бізнес – інкубатор НГУ» [8]. Ця структура співпрацює з YEP Incubators – мережею академічних бізнес – інкубаторів. Дія таких структур дозволяє презентувати проекти своїх ідей інвесторам на конкурсній основі. Таким чином в цій сфері активізується молодь, що і в подальшому позитивно впливатиме на розвиток інтелектуального бізнесу. Треба відмітити, що деякі автори акцентують увагу саме на проблемі зайнятості молоді в сфері інтелектуального бізнесу та відзначають особливу актуальність участі молоді у подальшому розвитку інтелектуального бізнесу в Україні [6].

Проте на даний час інтелектуальний бізнес в Україні, як сфера діяльності, не є стабільним. Тож доцільним є виокремлення проблем, які стають на заваді розвитку даної сфери. Активний розвиток інтелектуального бізнесу відбувається в країнах з розвинутою економікою, де трансформація змісту праці поступово витісняє фізичну працю, замінюючи її інтелектуальною (розумовою). Пріоритетом даних держав є інтелектуалізація усіх сфер життя, тобто впровадження інновацій, заміна людської фізичної праці – машинною

працею, зростання добробуту суспільства за рахунок більш продуктивної інтелектуальної праці. Яскравим прикладом є активна участь розвинутих держав на ринку інновацій. Ще одним позитивним моментом для розвитку інтелектуального бізнесу є законодавство розвинених країн. Тобто, для розвитку такої прогресивної сфери треба мати мінімум бюрократизму в системі законодавства. Наприклад, отримати патент на свій виріб значно простіше в економічно розвинутих країнах, це займає менше часу і менші витрати на збір пакету документів.

Щодо України, слід виокремити ряд факторів, які заважають активному розвитку інтелектуального бізнесу. До таких факторів дослідники відносять: неефективне використання інтелектуальних ресурсів країни; нерозвинену інфраструктуру економіки знань; низьку інформаційну культуру населення; нерозвинене інституційне середовище; відсутність ефективного законодавства у сфері інтелектуальної власності, економічних стимулів для розвитку інновацій; низька адаптованість представників бізнесу до ринкових умов; відсутність взаємодії між системою науки та підприємництва для здійснення технологічного трансферту [7].

Ще однією проблемою, яка стає на заваді інтелектуальному бізнесу в Україні є корупційна складова. На думку Мазура І. І., [4] в Україні не тільки в звичайному бізнесі, а й в інтелектуальному бізнесі є прояви корупції, що вимагає від науковців дослідити шляхи її зменшення. Дійсно, інтелектуальний бізнес, як і будь-яка форма бізнесу, неможливий без детінізації економіки, яка включає в себе створення сприятливих умов для ведення підприємницької діяльності, зокрема чіткої правової регламентації відносин в інноваційній діяльності.

Перспектива розвитку інтелектуального бізнесу в Україні можлива лише за умови інтелектуалізації праці в усіх сферах. Для активного розвитку інтелектуального бізнесу розвинені країни спрямовують на науку близько 2-3% ВВП, і цей показник зростає. В Україні ситуація значно гірша. Влада виділяє на науку менше 1%. Витрати на розвиток науки в Україні потребують збільшення. Це призведе до активізації наукових робіт і як наслідок, появи більшої кількості інновацій на ринку [3].

Зважаючи на вищесказане, розвиток інтелектуального бізнесу може йти за двома напрямками. З одного боку, докорінна зміна традиційної ролі інтелектуалів під впливом соціальних і політичних реформ, а також зростання привабливості такої кар'єри та її перспектив, які стають на один щабель з іншими видами економічної і суспільної діяльності, призведуть до того, що інтелектуали з власної ініціативи будуть включатися в економічну діяльність. З іншого боку, сфера інтелектуального бізнесу сама стане об'єктом «інтелектуалізації». Основою для розвитку цього напрямку, на думку Семикіної М. В. та Петіної О. М., стане «підвищення професійної підготовки (як за офіційними, так і неофіційними каналами) і зростання загальноосвітнього рівня, що супроводжується розширенням кругозору аж до глобальних уявлень. Подібний глобальний підхід розширює пізнавальну і практичну перспективу з її новими шансами та ризиками» [7].

У зв'язку з цим підходом постає ще одна важлива проблема – проблема «людського капіталу» та його використання для розвитку інтелектуального бізнесу. Перехід від уявлень про людину як «ресурс» до уявлень про неї як про «людський капітал», який розпочався в епоху постіндустріального суспільства,

практично завершено. В сучасному інформаційному суспільстві, на слушну думку Дугінець Г., Фісуненко П., «Людина з її професіоналізмом стає системоутворюючою основою продуктивних сил, «збираючи в ціле» і утримуючи системи, що містять техніку, технологічні знання і способи їх практичного застосування, високотехнологічні процеси, організаційні удосконалення, знання ділової кон'юнктури, ринкових можливостей.»[2] Незважаючи на наявність в Україні значного людського капіталу відбуваються процеси, які свідчать про стійке відставання нашої держави в усіх аспектах людського розвитку, що негативно впливає як на подальше збільшення інтелектуального бізнесу в країні, так і на розвиток інноваційного потенціалу в цілому.

При визначенні перспектив розвитку інтелектуального бізнесу в світі і Україні, зокрема, слід відмітити, що подальший розвиток залежить лише від своєчасно вирішених проблем, що заважають та від впровадження заходів для розвитку сфери інтелектуального бізнесу. Одним з таких заходів може стати активізація інтересу до інтелектуального бізнесу серед молоді. Для України важливим напрямом розвитку стає її активна участь на ринку інтелектуальної власності.

В епоху інформаційної економіки ХХІ ст. інтелектуальний бізнес стає невід'ємною складовою економіки розвинутих країн. Розвиток цієї сфери є визначальним фактором у поліпшенні якості життя людей та у збільшенні конкурентоспроможності держави. Дослідження у цій сфері окреслюють основні тенденції розвитку сучасного суспільства, такі як: інтелектуалізація світового економічного простору, інтелектуалізація праці у будь-якій країні світу, запровадження форм підприємницької діяльності на основі інтелектуальних продуктів. Як бачимо, інтелектуальний бізнес є сферою господарювання де товаром є знання, ідеї, рішення, твори, проекти і т.д., тобто інтелектуальні продукти, які мають свою надзвичайну цінність в епоху економіки знань. Розвиток інтелектуального бізнесу зміцнює інтелектуальний потенціал будь-якої країни.

Україна має багато протиріч на шляху становлення інтелектуального бізнесу. Проте вирішення протиріч та проблем, що заважають активному становленню цієї сфери дозволить Україні вийти на якісно новий рівень господарювання та досягти прориву саме в використанні інтелектуального потенціалу та трудових ресурсів.

Знання у сфері інтелектуального бізнесу мають формуватися серед молоді під час навчання, зокрема при вивченні дисципліни «Інтелектуальний бізнес», спецкурсів, тощо, студентами економічних спеціальностей ВНЗ. Такі заходи підвищать інформаційну культуру та дозволять більш швидко долати проблеми, що виникають на шляху становлення України, як країни з високорозвиненим інтелектуальним бізнесом та економікою, в цілому.

Література:

1. Василик А. Об'єктивні передумови та напрями інтелектуалізації праці в Україні // Україна: аспекти праці. – № 7. – 2007. – С. 49.
2. Дугінець Г. В., Фісуненко П. А. Людський капітал Дніпропетровського регіону: сучасний стан та перспективи розвитку // Економічний аналіз. – 2011.-випуск9. – Ч. 2. – С. 168-170.
3. Кучерук Г., Щелкунов В. Проблеми та перспективи розвитку інтелектуального бізнесу в Україні / Г. Кучерук, В.Щелкунов// Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і

- управління». – 2014 р. – Вип. 29. – С. 261-264 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/dambldor228/Downloads/Znpdetut_eiu_2014_29_34.pdf.
4. Мазур І. І. Корупційна складова інтелектуального бізнесу в Україні [Текст]. – 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/7491/1/ЕНТтаNP_2016_66-70.pdf.
 5. Падерін І. Д. Інтелектуальний бізнес як важливий напрям інноваційного розвитку підприємств / І. Д. Падерін, Ю.Г. Горященко, О. В. Романов // Вісник економічної науки України. – 2017. – Вип. 1. – С. 69-72 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.venu-journal.org/download/2017/1\(32\)/pdf/14-Paderin.pdf](http://www.venu-journal.org/download/2017/1(32)/pdf/14-Paderin.pdf).
 6. Петіна О. М. Зайнятість молоді у сфері інтелектуального бізнесу / О. М. Петіна // Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики: матер. міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. – 2014 р. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2014. – С. 428.
 7. Семикіна М. В., Петіна О. М. Інтелектуальний бізнес: Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей денної та заочної форми навчання. За ред. М. В. Семикіної. – Кіровоград: КНТУ, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/3605/1/IB%20met.pdf>.
 8. <http://www.yepworld.org/ua/>; <https://www.facebook.com/BisINMU/>.

Алієв Ф. М.

*здобувач кафедри маркетингу, підприємництва
і організації виробництва*

*Харківського національного аграрного університету
імені В. В. Докучаєва
м. Харків Україна*

СУЧАСНИЙ СТАН РУХУ МАТЕРІАЛЬНИХ ПОТОКІВ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

В умовах ринкової економіки функціонування аграрного сектору, коли дохід підприємств з виробництва продукції сільського господарства обмежений та ситуація на ринку і, як правило, мало управляється, підвищити рентабельність можливо за рахунок зниження собівартості продукції. У сільському господарстві, як і в переважній більшості галузей, основною метою залишається досягнення найменшої виробничої собівартості одиниці продукції. Основні можливості по зниженню собівартості як постачання, так і виробництва та розподілу лежать в сфері управління рухом матеріальних та супутніх потоків. Зазначені резерви значні, оскільки, управління матеріальними потоками займає 40-70% [1] загальних виробничих витрат сільсько-господарських підприємств.

Для підвищення ефективності управління матеріальними потоками аграрного сектору є вдало підібрана концепція управління кожного суб'єкта господарювання. Таким чином, організованість та відмінність внутрішньологічних аспектів сприяє не тільки виконанню функціонуючими суб'єктами стратегічних завдань, але й фактично головним елементом їх конкурентоспроможності. Ефективне управління матеріальними потоками представляє не лише науковий, але й практичний інтерес для фахівців, пов'язаних з вирішення питань просування матеріальних потоків в аграрному секторі регіону.

Останнім часом пропонується досить багато логістичних концепцій управління матеріальними потоками. Практично всі концепції об'єднує одна мета, проте відрізняються сферами впливу, термінологією та ступенем орієнтації на напрям руху матеріального потоку.

Варто зазначити дослідження В.С. Лукинського, де він зазначає, що для цілей управління, дослідження і проектування управління матеріальними потоками може бути розділено на підсистеми, ланки, елементи та ланцюги [2]. Таким чином, у системі ланцюга руху матеріальних потоків «виробник-переробник-споживач», розглянемо рух матеріальних потоків аграрного сектору регіону стосовно системи розподілу за основними видами продукції сільського господарства.

Аналіз динаміки збуту виробленої продукції сільськогосподарськими підприємствами переробним підприємствам Харківської області свідчить про збільшення обсягів реалізації у 2016 р. по основним видам сільськогосподарської продукції. Так, реалізація протягом досліджуваного періоду 2000-2016 рр. зернових культур зросла більше ніж у 3,5 рази, проте відносно до 2014 р. зменшилась на 10%, таке зменшення можна пояснити зменшенням урожайності та товарності продукції у виробників. Подібна ситуація простежується по всім основним видам сільськогосподарської продукції. Так, олійних культур у 2016 р. реалізована 11,6% менше ніж у 2014 р., худоби та птиці у живій вазі на 3,2%, молока та молочних продуктів (у перерахунку на молоко) на 1,1%, менше ніж у 2016 р.

Що ж стосовно до цін реалізації основної продукції сільського господарства, то тут простежується збільшення протягом 2000-2016 рр. Особливо різке збільшення ціни відбулось протягом 2014-2016 рр., що пов'язано з значним збільшенням ціни на сировину.

Як, зазначалось основними каналами реалізації виробленої продукції сільськогосподарськими підприємствами є переробні підприємства. Досліджено рух матеріальних потоків за основними видами сільськогосподарської продукції регіону. Так, на території Харківської області знаходиться понад 50 зерносховищ, та займає друге місце в трійці лідерів з найбільшими запасами пшениці – 783 тис. тонн станом на 01.12.2017 р [3]. Приймання та зберігання зерна в Харківській області можуть здійснювати 58 хлібоприймальних підприємства загальною потужністю 2,3 млн. тонн зерна. Станом на 22.05.2017 р. із загальної кількості хлібоприймальних підприємств сертифікат відповідності послуг із зберігання зерна та продуктів його переробки має 41 підприємство. Сертифіковані підприємства мають дозволи від відповідних органів на статутні види діяльності. Їх виробничі об'єкти, машини, механізми, устаткування підвищеної небезпеки сертифіковані і мають юридичне право працювати з зерном та продуктами його переробки [4].

Найпотужнішими підприємствами у регіоні, що спеціалізуються на м'ясопереробці та виробництві ковбас та м'ясних виробів є ТОВ «Салтівський м'ясокомбінат», ТОВ «Роганський м'ясокомбінат», ТОВ «Харківський м'ясокомбінат». За даними Головного управління статистики у Харківській області у 2016 р. надійшло 19509,1 т (живої ваги) сільськогосподарських тварин на переробні підприємства.

У Харківській області налічується біля 20 молокопереробних підприємств, найпотужнішими є 13. Досліджено, що у 2016 р. на переробку надійшло 173,9 тис. тонн молока, що на 9% менше ніж у 2015 р. Що, відповідно і мало

своє відображення у скороченні майже по всіх позиціях обсягів виробництва молочної продукції регіону у 2016 р.

В сучасних умовах ринкової економіки важливого значення набуває рух в сфері розподілу матеріалопотоків експорту та імпорту основних видів сільськогосподарської продукції регіону. Тут необхідно враховувати особливості світового ринку та рух матеріалопотоків, основу яких становить основні вимоги і стандарти якості, що встановлені до певних видів продукції, взаємозв'язок виробництва і споживання в окремих країнах, аналіз ринку.

Збільшення обсягів постачання продукції на світовий ринок стає важливим завданням країни, а отже і досліджуваного регіону зокрема, а сільське господарство входить до четвірки галузей національної економіки, на які припадає 70% товарного експорту [5]. Продукція сільського господарства й харчової промисловості формує значну частину експорту регіону.

У 2016 р. експортовано продукції агропромислового виробництва на 10,3 млрд дол. США (на 0,3 млрд дол. США менше, ніж за 2015 р.). Водночас у 2016 р. було імпортовано сільськогосподарської продукції і продовольства на 1,5 млрд дол. США, що на 2,1 млрд дол. США більше, ніж у попередньому році. Найбільший обсяг експорту сільськогосподарської продукції у 2016 р. займала продукція рослинного походження, яка становила 153,1 млн дол. США або 64,2%. Імпорт продукції рослинного походження у 2016 р. становив 44,8 млн дол. США (3,0%), що на 9,2 млн дол. США більше, ніж у 2015 р.

Обсяг експорту живих тварин і продуктів тваринного походження у 2016 р. зменшився порівняно з 2015 р. на 14,1% (від 7,8 до 6,7 млн дол. США) від загального обсягу експорту з досліджуваного регіону. Імпорт продукції тваринного походження у 2016 р. становив 13,7 млн дол. США, що на 13 млн дол. США або на 48,8% менше, ніж у 2015 р.

Дослідження показують, що Харківська область має великий потенціал до розвитку сільського господарства і поступово просувається в перед. Наведені показники розподілу матеріальних потоків в аграрному секторі економіку регіону визначають ефективність діяльності аграрного сектору. Безперечно, деякі фактори мають негативний вплив на ситуацію регіону, проте ефективно сформована стратегія розвитку системи розподілу матеріальних потоків між всіма учасниками агропродовольчого сектору забезпечить рівномірний розподіл потужностей, ресурсів та розвиток сільських територій.

Література:

1. Долгов А.П. Тенденции в динамике и структуре логистических издержек национальной экономики США / А.П. Долгов // Сб. докл. V междунар. науч.- практ. конф. – Киев: НАУ. – 2007. – С. 69 – 74.
2. Лукинский В.С. Логистика и управление цепями поставок: учебник и практикум для академического бакалавриата / В.С. Лукинский, В.В. Лукинский, Н.Г. Плетнева // Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». – Москва. 2016. – 359 с.
3. Лукинский В.С. Логистика и управление цепями поставок: учебник и практикум для академического бакалавриата / В.С. Лукинский, В.В. Лукинский, Н.Г. Плетнева // Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». – Москва. 2016. – 359 с.
4. Харківська обласна державна адміністрація. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://kharkivoda.gov.ua>.

5. Прийнято програму підтримки фермерства на 2018-2020 роки. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://agropolit.com/news/5734-priynyato-programu-pidtrimki-fermerstva-na-2018-2020-roki>.

Денисюк А. В.

магістр

Дніпровського національного університету

імені Олеса Гончара

Джур О. Є.

доцент кафедри менеджменту та туристичного бізнесу

Дніпровського національного університету

імені Олеса Гончара

м. Дніпро, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Металургія є однією з основних галузей української економіки, адже створює близько 30% ВВП та забезпечує 40% валютних надходжень в економіку. Важливість металургійної промисловості в економіці країни пов'язана з тим, що саме ця галузь виготовляє сировину для машинобудування, транспортної та будівельної промисловості. Потенціал гірничо-металургійного комплексу базується на наявності в Україні достатньої власної сировинної бази, наявності великої кількості виробничих потужностей, а також високим рівнем науково-технічного потенціалу. Проте останнім часом ряд негативних економічних, виробничих та політичних факторів призвели до занепаду металургійної промисловості країни.

Протягом останніх чотирьох років в Україні спостерігалася тенденція до зниження загальних обсягів виробництва металургійної промисловості. Якщо у 2014 р. спостерігалася збільшення виробництва металів на 11% порівняно з 2013 р., то в наступні роки спостерігався поступовий спад виробництва галузі. Загалом за 2015-2017 рр. обсяг вітчизняного металургійного виробництва скоротився на третину, а саме на 34,45%. Оскільки металургійна продукція є однією з ключових у структурі експорту України, то важливим показником розвитку металургійної галузі є обсяги експорту її продукції.

Протягом 2013-2017 рр. експорт металургійної промисловості України стрімко скоротився (на 57% – із 22,10 млрд. дол. США у 2013 р. до 9,47 млрд. дол. США у 2017 р.). Проте частка експорту чорних металів – основної експортної продукції українського ГМК – залишалася протягом 2013-2017 рр. відносно сталою і коливалася в межах від 81,2% у 2014 р. до 85,3% у 2017 р.

Обсяг іноземних замовлень в структурі обсягу нових замовлень на виробництво металургійної продукції в 2017 р. становив 66,9%, в 2016 р. – 66,4%, в 2015 р. – 58,2%, в 2014 р. – 55,3%, що свідчить про конкурентоспроможність української металургійної галузі та потенційні можливості вирішення кризових питань [3]. Але при цьому відбувається рівномірне скорочення експорту по різних видах

продукції української металургії. Одним із важливих напрямків нарощення експортного потенціалу металургійного комплексу України є матеріально-технічна модернізація, зокрема відмова від застарілого в усьому світі мартенівського способу виплавки сталі.

Характеризуючи імпорт металургійної продукції, бачимо, що обсяги імпорту у 2017 р. становили лише 35% від обсягів 2013 р. Скорочення імпорту металів Україною в абсолютному вираженні протягом останніх 5 років становив 3,7 млрд. дол. США [1]. Передумови для зменшення імпорту металургійної продукції склалися ще у 2014 р, коли зменшився попит на внутрішньому ринку [2]. Проте стрімке скорочення імпорту останніх двох років металургійної продукції в першу чергу пов'язано із падінням курсу гривні та відповідним підняттям цін на імпортовану продукцію.

Аналіз фінансових показників діяльності металургійної галузі показав, що прибутковість підприємств галузі у 2017 р. (12140,9 млн. грн.) зросла порівняно з 2016 р. (5874,3 млн. грн.). Сумарний прибуток, отриманий малими, середніми та великими підприємствами металургійного комплексу у 2017 р. зріс на 106% порівняно з попереднім роком, а сумарні збитки скоротилися на 12%. Така ж тенденція спостерігалася і у 2016 р., коли загальні прибутки галузі збільшилися у 3,1 рази порівняно з 2015 р. При цьому збитки теж продемонстрували різке зростання – у 3,2 рази [1]. Збільшення прибутків на тлі зменшення обсягів виробництва та експорту можна пояснити зменшенням кількості підприємств галузі за рахунок закриття найменш ефективних підприємств, а також збільшенням доходів експортерів за рахунок зниження курсу гривні. Основним фактором, що спричинив падіння обсягів виробництва металургійної галузі у 2016-2017 рр., є складні військово-політичні обставини на Сході України. Військові дії призвели до руйнування значної частини виробничих потужностей підприємств чорної металургії та руйнування інфраструктури і матеріально-технічного забезпечення. Причому руйнування інфраструктури є основним фактором зменшення виробничого завантаження металургійних підприємств на Донбасі [2]. Також військовий конфлікт на Сході України спричинив погіршення економічних взаємовідносин між українськими та російськими підприємствами. У зв'язку з історичними особливостями розвитку металургійної промисловості України основними споживачами та партнерами вітчизняних підприємств на зовнішньому ринку були саме підприємства Російської Федерації. При цьому альтернативним ринкам збуту до подій 2013-2017 рр. не надавалася достатня увага і вони були нерозвиненими. Тісні виробничі та економічні зв'язки досі змушують окремі українські підприємства співпрацювати з російськими споживачами, проте частина із них уже відмовилася від співпраці, зокрема Криворізький гірничо-металургійний комбінат «ArcelorMittal Кривий Ріг» практично повністю припинив експорт до Росії і починає розвивати нові ринки збуту для своєї продукції.

Суттєвою проблемою металургійної промисловості України є її спрямованість на виготовлення та експорт сировинної продукції, а не високотехнологічної з великою часткою доданої вартості. Так, виробництво чавуну, сталі, феросплавів та іншої продукції первинного оброблення сталі становить близько 80% від усієї продукції металургійної галузі. У той же час виробництво готових металевих виробів та труб становить, відповідно, лише 8% і 5,8%. Проте виробництво та експорт високотехнологічної продукції металургійного комплексу (плаковані листи, прокат із корозійностійкою

нержавіючої сталі, продукти прямого відновлення залізних руд) є узагалі незначним [3]. Отже, залишаються стійкими наступні негативні наслідки:

- Україна недоотримує значні кошти від експорту, оскільки прибутки від продажу напівфабрикатів нижче, ніж від реалізації готового прокату, або будь – якої високотехнологічної металургійної продукції;

- український експорт чавуну і напівфабрикатів забезпечує сировинну базу конкурентів на ринках готової продукції;

- залишається спеціалізація на виробництві продукції початкової і низької переробки, яка відрізняється значною енерго- і матеріаломісткістю, здорожує виробництво, позбавляє його ефективності та конкурентоспроможності, і є екологічно проблемним.

- падіння виробництва у металургії негативно впливає на металоспоживачів галузі (машинобудування, будівництво, житлово-комунальне господарство, газотранспортну системи, транспортно-дорожню інфраструктури тощо), погіршує інвестиційну привабливість галузі і перспективи диверсифікації виробництва та продукції.

Перспективними заходами, що спрямовані на захист внутрішнього українського ринку та інтенсифікації експортно-імпорتنих операцій в металургійній галузі можна вважати активізацію міжнародного співробітництва. Розроблена експортна стратегія зовнішньої торгівлі України має відкрити національним товаровиробникам двері на ринки таких країн, як США, Німеччина, Велика Британія, Франція, Японія, Канада, сприяти більш повному використанню торговельного потенціалу.

Література:

1. Полькіна А. С. Аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку металургії / А. С. Полькіна // Управління розвитком. – 2016. – С. 134-137.
2. Кулицький С. Проблеми розвитку українського гірничо-металургійного комплексу на сучасному етапі [Електронний ресурс] / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. – 2015. – № 15. – С. 41-62. – Режим доступу: <http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2015/ukr15.pdf>
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Іванов А. М.

*доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеського національного економічного університету
м. Одеса, Україна*

УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СКЛАДОВИХ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

Важливим кроком в напрямку ефективного інституціонального забезпечення державної туристичної політики України має стати вдосконалення економічних механізмів, серед яких важливе місце займають фінансові та інвестиційні заходи.

Фінансове забезпечення економічного зростання туристичної сфери базується на підтримці державними органами влади заходів, спрямованих на: розвиток державного та приватного секторів економіки, що фінансуються бюджетами різних рівнів, забезпечення розвитку структур і організацій фінансового та майнового типів, які повинні стати вагомим чинником фінансово-ресурсного забезпечення розвитку держави, так і її регіонів, інвестиційні проекти, пов'язані з вкладеннями у розвиток державної економічної бази, що дасть змогу вдосконалити туристичну інфраструктуру, стимулювати покращення маркетингової ситуації туристичних підприємств, підвищити рівень зайнятості та зростання доходів населення за рахунок поповнення доходної частини державного й місцевих бюджетів.

Застосування економічних механізмів впливу державного регулювання на розвиток туристичної сфери повинно супроводжуватися чіткою стратегічною фінансовою політикою щодо туристичних підприємств та інвесторів, інших суб'єктів господарської діяльності, пов'язаних із забезпеченням розвитку туризму на державному, регіональному й місцевому рівнях.

У системі оподаткування туристичної сфери на державному рівні необхідно застосувати диференційований підхід до встановлення ставки ПДВ.

На регіональному та місцевому рівнях для вдосконалення механізму справляння туристичного збору та збільшення від цього процесу податкових платежів до доходної частини місцевих бюджетів пропонуємо закріпити в Податковому кодексі (ст. 268) положення про фіксовану ставку туристичного збору на рівні 1% від вартості всього періоду проживання (ночівлі), за вирахуванням ПДВ.

Основними напрямками державної інвестиційної політики у сфері туризму мають бути:

- підтримка розвитку мережі приватних туристичних підприємств;
- розширення сфери застосування туристичних послуг з урахуванням підвищення їх конкурентоспроможності;
- створення нових об'єктів та удосконалення інфраструктури туристичної сфери;
- формування екологічних та інформаційно-маркетингових служб;
- відновлення, збереження й охорона туристичного та природного потенціалу;
- проведення досліджень рекреаційних ресурсів – лікувальних грязей, мінеральних вод і т.д [1].

Оцінка сучасної системи регулювання державними інвестиціями в сферу туризму Україні вимагає чітких рекомендацій щодо покращення даного процесу:

- держава чітко повинна визначити зміст і характер туристичних інвестиційних програм і проектів, спираючись на норми законодавства;
- державні інституції повинні ґрунтовно й комплексно розглядати питання щодо розроблення інструменту середньострокового стратегічного планування інвестицій;
- держава повинна забезпечити відповідний інституційний потенціал і необхідні людські ресурси для туристичної сфери України.

При залученні фінансових ресурсів міжнародних фінансових інститутів необхідно вдосконалити процес створення бізнес-планів з урахуванням специфіки рекреаційного і туристичного бізнесу. З восьми туристичних

кластерів, які задекларовані в Україні, працюють декілька, оскільки до сьогоднішнього дня нормативно-правові аспекти створення та функціонування туристичних кластерів не прийняті на законодавчому рівні.

Стратегічними джерелом фінансування інвестицій в туристичну сферу України повинні стати позабюджетні засоби, тобто прибуток, який залишається в розпорядженні підприємств і організацій, а також засоби позабюджетних фондів підприємств державного управління.

До потенційних джерел інвестиційної політики у сфері туризму пропонуємо віднести:

- цільове використання коштів, отриманих від приватизації державних туристичних об'єктів;
- стимулювання вітчизняної діяльності інвесторів шляхом надання в оренду землі не менше, ніж на 80 років;
- залучення фінансових ресурсів місцевих бюджетів для будівництва пріоритетних для розвитку регіону об'єктів туристичної інфраструктури;
- залучення різних фондів – благодійних, інвестиційних, інноваційних для створення окремих туристичних програм;
- – залучення іноземних інвестицій з підтримкою держави для створення важливих для України турпідприємств (наприклад, загальнодержавного дитячого оздоровчого табору, санаторію-профілакторію для людей з інвалідністю);
- залучення ресурсів суб'єктів фінансового ринку у вигляді інвестицій в статутні фонди закладів туристичної сфери.
- концентрація власних коштів турпідприємств для впровадження інновацій.

На наш погляд, важливим кроком у здійсненні державної інвестиційної політики в рекреаційно-туристичній сфері є процес стимулювання інвестицій шляхом активізації державою системи пільгового кредитування інвестиційної. Адже державна політика в руслі неінфляційних способів фінансування бюджетного дефіциту, а також перехід до конкурсного інвестування, поки що не дає значних результатів щодо фінансування інвестицій в рекреаційно-туристичну сферу України.

В Україні сьогодні діє економічно необґрунтована система відсоткових ставок на кредит. Це призводить до того, що багато суб'єктів туристичної сфери не можуть розрахуватися з банками в необхідні строки. Тому пропонуємо саме державним органам влади активізувати діяльність в ракурсі пільгового кредитування.

Таким чином, державне фінансове регулювання туристичної сфери передбачає впровадження й удосконалення сучасних механізмів та інструментів кредитування і залучення інвестицій, розвиток систем спеціалізованих фінансово-кредитних структур та бюджетних проектів, проведення комплексної та ефективної податкової політики тощо.

Вагомим чинником для розвитку туристичної сфери має стати ефективна політика та стратегія ціноутворення в досліджуваній сфері. Для цього потрібно розробити ефективну стратегію регулювання цін та тарифів послуги, яка б могла забезпечити не конкурентоспроможність українського туристичного продукту на міжнародних ринках.

Удосконалення економічних механізмів інституціонального забезпечення розвитку туристичної сфери має чітко регулюватися державними інституціями

у взаємодії з органами місцевого самоврядування й мати необхідний комплекс механізмів реалізації.

Література:

1. Іванов А.М. Шляхи удосконалення інституціонального механізму рекреаційно-туристичної політики України / А.М. Іванов // Бізнес-навігатор. – 2018. – Вип. 1-1 (44). – С. 72-76.

Клочко Т. А.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки
Сумського національного аграрного університету
м. Суми, Україна*

ЧИННИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Залежність аграрного виробництва від зовнішніх факторів економічного розвитку як у технічному плані так і у забезпеченні продовольчої безпеки держави висувають зазначену проблему стійкого розвитку сільсько-господарських підприємств на перший план.

Система регулювання агропромислового виробництва перебуває у стадії розвитку. Недосконалість ринкового механізму функціонування підприємств аграрного сектору призвело до перерозподілу і привласнення значної частини чистого доходу промисловістю, торгівлею та іншими посередниками аграрного ринку. Крім того, зниження реальних доходів населення призвело до скорочення попиту на продукцію сільськогосподарських підприємств, зумовило спад виробництва, особливо у галузі тваринництва, загострило проблему низької платоспроможності та економічної стійкості третини підприємств аграрного сектору у цілому по Україні

Розглядаючи питання стійкого розвитку аграрного виробництва як вітчизняні так і закордонні вчені сходяться у тому, що формування стійкого розвитку відбувається під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників. Так, Постанова О.В. та ряд інших науковців, розглядаючи економічну стійкість, до внутрішніх (ендогенних) чинників відносить:

- 1) інтегрованість підприємства у виробничі та ринкові відносини;
- 2) виражена компетентність підприємства;
- 3) інноваційність техніко-технологічного розвитку підприємства;
- 4) рівень екологічної безпечності виробництва;
- 5) оптимальність організаційно-виробничої структури;
- 6) якість і структура виробничих ресурсів;
- 7) соціально-психологічний клімат на підприємстві.
- 8) рівень інвестиційної активності підприємства.

До зовнішніх, або ж екзогенних чинників науковець відносить:

- 1) правове регулювання аграрної сфери;
- 2) кон'юнктура ринку;

- 3) інфраструктура ринку;
- 4) природно-кліматичні умови;
- 5) налагодженість каналів постачання ресурсів;
- 6) державна підтримка сільськогосподарських підприємств;
- 7) невизначеність зовнішнього середовища та економічний ризик [2 с. 115-120].

Отже позиціонується переважна залежність економічної стійкості від дії ендогенних чинників, зокрема: оптимальності організаційно-виробничої структури, технологічної оснащеності виробництва та його концентрації, налагодженості економічних зв'язків з контрагентами тощо. Вказані чинники визначаються поточним станом підприємств, формують потенціал їх розвитку на перспективу. Вплив екзогенних чинників обумовлює потребу у налагодженні адаптаційного механізму підприємств до зміни умов зовнішнього середовища. Ми не можемо погодитися з даною точкою зору, оскільки вважаємо, що саме зовнішні чинники у першу чергу впливають економічну стійкість сільськогосподарських підприємств. При чому зовнішні чинники слід розглядати не на макрорівні, а у масштабах світової економіки.

Концепція економічної стійкості сільськогосподарського підприємства в нашому розумінні представляється як безперервно здійснюваний виробничий процес, постійно та динамічно розвиваюча система, стійкість якої має двояку природу та поєднує самозбереження (саморегулювання) системи та її адаптацію (державно-корпоративне регулювання) до умов змінного економічного середовища [1].

В умовах відкритості національної економіки світові тенденції щодо наростання дефіциту продовольства і зростання цін можуть розглядатися як потужний виклик для українського аграрного виробництва. Ці тенденції можуть діяти як активний стимул поживлення сільгоспвиробництва та експорту сільгосппродукції, джерело додаткових фінансових, у тому числі інвестиційних, ресурсів для розвитку та капіталізації сектору, підґрунтя для розкриття вітчизняного аграрного потенціалу як важливої та поки що недостатнім чином розкритої національної конкурентної переваги.

У цілому погоджуємося з думкою Олійник О.В., що зовнішні чинники доцільно поділити на фактори прямої та непрямой дії. Більш детально вони будуть розглянуті у третьому розділі дисертаційної роботи [3].

Що стосується внутрішніх факторів, які у сукупності забезпечують стійкий розвиток сільськогосподарських підприємств, то систематизуючи раніше проведені дослідження доцільно виділяти:

- операційні фактори (неефективний маркетинг, недиференційований асортимент продукції, неефективний виробничий менеджмент, тощо);
- інвестиційні фактори (неефективний інвестиційний портфель, перевитрати інвестованих коштів, неефективний інвестиційний менеджмент, тощо);
- фінансові фактори (неефективна фінансова стратегія, висока вартість капіталу, велика доля позичкового капіталу, ріст дебіторської заборгованості, неефективний фінансовий менеджмент, тощо).

Один із найголовних як внутрішніх так і зовнішніх чинників, що впливає як на фінансову так і на загальну економічну стійкість – інвестиційна діяльність, оскільки від її ефективності залежать фінансові результати діяльності підприємства у цілому.

Процес управління економічною стійкістю сільськогосподарського підприємства це, перш за все інформаційний процес, де інформація є коштовним ресурсом, в той же час – це продукт діяльності людини, оскільки є результатом обробки первинних даних. Наскільки якісною і корисною для цілей управління стійкістю буде інформація безпосередньо залежить від інформаційних технологій, що при цьому використовуються.

Література:

1. Дем'яненко М. Я. Державна політика фінансової підтримки розвитку аграрного сектору АПК [Текст]: монографія / [М. Я. Дем'яненко, П. Т. Саблук, В. М. Скупий та ін.]; за ред.: М. Я. Дем'яненко; Нац. наук. центр «Ін-т аграр. економіки». – К.: ІАЕ, 2011. – 368 с.
2. Постановова О. В. Фактори підвищення фінансової устойчивості організацій потребительської кооперації / О. В. Постановова, Н. В. Борисова // Вестник Белгородського університету потребительської кооперації. – 2008. – № 2. – С. 115-120.
3. Олійник О. В. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств на ринку зерна [Текст]: монографія / О. В. Олійник, В. Й. Шиян, В. В. Олійник; Харк. нац. аграр. ун-т ім. В. В. Докучаєва. – Х.: [ХНАУ ім. В. В. Докучаєва], 2011. – 227 с.

Крилова І. І.

*докторант кафедри економічної політики та врядування
Національної академії державного управління
при Президенті України
м. Київ, Україна*

ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СФЕРИ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Тема реформування житлово-комунального господарства країни розглядається та обговорюється постійно, підсилюючись або послаблюючись в залежності від політичних та соціально-економічних подій. Під реформуванням, як правило, розуміють формування нових організаційно-правових форм, зміну економічних відносин, поліпшення законодавчої та нормативної бази, технічне переоснащення та модернізацію у житлово-комунальному господарстві тощо.

Загальнодержавна програма реформування і розвитку житлово-комунального господарства, метою якої було визначення засад реалізації державної політики реформування житлово-комунального господарства, здійснення заходів щодо підвищення ефективності та надійності його функціонування, забезпечення сталого розвитку для задоволення потреб населення і господарського комплексу в житлово-комунальних послугах відповідно до встановлених нормативів і національних стандартів, закінчила свою дію в кінці 2014 року [4]. Зазначена Загальнодержавна програма реформування, на жаль, так і не досягла своєї мети, але хоча б визначала основні пріоритети розвитку галузі. А з 2015 року сфера житлово-комунального господарства країни взагалі не має стратегічного плану розвитку та засад реалізації державної політики реформування.

Унормовуючи та реформуючи будь-яку сферу народного господарства країни, в тому числі і житлово-комунального господарства, необхідно чітко розуміти статус цієї сфери та її визначення. Чинні нормативно-правові акти не містять визначень понять «житлово-комунальне господарство», «галузь житлово-комунального господарства» тощо та їх складових, хоча активно посиляються на ці терміни.

Історично статус житлово-комунальної галузі в цілому формувався в період соціалізму і призвів до нинішніх засад існування та управління в галузі. За радянських часів житлово-комунальне господарство формувалось одночасно як галузь державної економіки, і як напрямок діяльності органів місцевого самоврядування. При цьому, процес формування супроводжувався технічним прогресом в області водопостачання, каналізації, газопостачання, електропостачання, автомобілебудування і т. д. Разом з тим радянська влада привнесла свою специфіку, яка полягала в тому, що житлово-комунальне господарство ґрунтувалося на принципах адміністративно-командної (планової) економіки, що мало як свої плюси (більш простий механізм капіталовкладень в комунальні мережі на підставі встановлених нормативів), так і мінуси (відсутність достатніх стимулів до модернізації житлово-комунального господарства). Житлово-комунальне господарство вже тоді перебувало у віданні місцевих Рад.

Розпад СРСР і перехід на ринкову економіку не покращив, а погіршив стан житлово-комунальної галузі, оскільки для бізнесу ця галузь виявилася непривабливою в силу невеликої прибутковості і великого терміну повернення інвестицій, а новий інститут місцевого самоврядування не займався і не міг по серйозному займатися реформуванням.

Не дивлячись на численні наукові дослідження у сфері житлово-комунального господарства, які в основному присвячені реформуванню житлово-комунального господарства, в науковій літературі також складно знайти однозначне визначення понять «галузь житлово-комунального господарства» і «житлово-комунальне господарство».

Згідно із словниками «житлово-комунальне господарство» – галузь, а вірніше, сукупність галузей, що забезпечують життя і роботу населення країни в нормальних умовах, а також постачання підприємств галузей народного господарства необхідними ресурсами води, газу, тепла й електроенергії [1].

Економісти визначають «житлово-комунальне господарство», як галузь соціальної сфери регіональної економіки, яка створює умови щодо діяльності з обслуговування матеріально-побутових потреб населення за місцем проживання. До завдань цієї галузі відносять забезпечення потреб людей у житлі, воді, теплі, енергоресурсами, організація утилізації відходів життєдіяльності, надання транспортних послуг населенню в межах населеного пункту. Рівень розвитку житлово-комунального господарства характеризує якість життя та нормального існування кожної людини [5, с. 361]. Правники під поняттям «житлово-комунальне господарство» розуміють галузь народного господарства, яка включає в себе житловий фонд, комунальні підприємства та створення зовнішнього благоустрою. Зокрема, Хазіков А.Г. зазначав, що «житлово-комунальне господарство забезпечує працівників житлом, задовольняє потреби громадян з комунальних послуг за місцем проживання (газом, теплом, водою, каналізацією, теплоенергією) або надає послуги в межах населеного пункту» [9, с. 4].

Енциклопедія державного управління визначає «житлово-комунальне господарство» (англ. house and municipal economy) як комплекс об'єктів та видів економічної діяльності, які забезпечують житлові та комунально-побутові потреби споживачів (громадян, організацій, 29 підприємств) і створюють необхідні умови для нормальної життєдіяльності населення і функціонування населених пунктів. Це господарство об'єднує понад 30 сегментів економіки України – значну частину соціальної інфраструктури народного господарства України, підприємства та організації, що забезпечують задоволення потреб населення в житлово-комунальних послугах, а також системи управління цією галуззю та економічного забезпечення її діяльності. Житлово-комунальне господарство становить приблизно третину основних фондів і споживає понад чверть енергетичних ресурсів країни. До складу житлово-комунального господарства відносяться: житловий фонд та його експлуатацію; ліфтове господарство; водопостачання; водовідведення; тепло-; газопостачання; озеленення територій; утримання об'єктів благоустрою; ритуальні послуги; утримання кладовищ; зовнішнє освітлення; збирання та вивезення твердих побутових відходів; утримання сміттєзвалищ; утилізацію побутових відходів; забезпечення роботи міськелектротранспорту; технічну інвентаризацію; дорожнє господарство; зливову каналізацію; технічне утримання мостів; інженерний захист територій; утримання парків; утримання пляжів; відловлювання бездомних тварин; утримання водних об'єктів; боротьбу із карантинними об'єктами та бур'янами; боротьбу із шкідливим впливом вод тощо. Галузь житлово-комунального господарства по суті, складається з двох великих підгалузей: житлового господарства та комунального господарства [3, с. 255].

На думку Олійник Н.І., з якою ми погоджуємося, житлово-комунальне господарство – це сукупність об'єктів благоустрою та інженерного захисту населених пунктів, цілісних майнових комплексів водо- і теплопостачання та водовідведення, житлових будинків, що перебувають у комунальній власності, а також суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм та форм власності, які за договором з виконавчими органами місцевих рад або уповноваженими ними органами експлуатують ці об'єкти, або основна діяльність яких спрямована на утримання багатоквартирних будинків та прибудинкової території, задоволення потреб населення та господарського комплексу в послугах централізованого постачання питної води, централізованого опалення та водовідведення, вивезення побутових відходів [7, с. 30-31].

Житлово-комунальне господарство, як галузь сфери послуг, що являє собою багатогалузеве господарство, в якому переплітаються всі соціально-економічні відносини із життєзабезпечення населення і задоволенню потреб виробничих галузей та сфери послуг, – визначає у своїх роботах М.Н. Кондратьєва [6, с. 19-20]. Воно включає в себе взаємозалежні, але в той же час і досить автономні підприємства та організації соціальної і виробничої сфери, чия діяльність прямо або побічно пов'язана з задоволенням потреб населення в житлі і комунальні послуги. Гура Н.О. визначає житлово-комунальне господарство як важливу соціальну галузь, яка забезпечує населення, підприємства та організації необхідними житлово-комунальними послугами... Діяльність підприємств житлово-комунального господарства пов'язана із забезпеченням життєдіяльності міст і обслуговуванням комунальної власності [2, с. 14-15]. Соколовська О. пропонує таку дефініцію терміну «житлово-

комунальне господарство» – це галузь, яка забезпечує першочергові потреби населення, суттєво впливає на створення необхідних умов для ефективності та надійності функціонування господарського комплексу відповідно до встановлених нормативів і національних стандартів [8, с. 176].

Підсумовуючи наведені погляди науковців, можна сказати, що галузь житлово-комунального господарства визначається у декількох варіаціях, які можна узагальнити: або як сукупність галузей, що забезпечують життя і роботу населення країни; або як сукупність об'єктів, суб'єктів, цілісних майнових комплексів, що задовольняють потреби населення та господарського комплексу в послугах централізованого постачання питної води, централізованого опалення та водовідведення, вивезення побутових відходів в рамках населених пунктів; або як важливу соціальну галузь, яка забезпечує населення, підприємства та організації необхідними житлово-комунальними послугами. Всі ці визначення можна застосовувати залежно від контексту та методологічного обґрунтування.

Література:

1. Вікіпедія – вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki>.
2. Гура Н.О. Облік видів економічної діяльності: теорія і практика / Н.О. Гура. – К.: Знання, 2006. – 351 с.
3. Енциклопедія державного управління: у 8 т. / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України, наук.-ред. кол.: Ю. В. Ковбасюк та ін. – К.: НАДУ, 2011. – Т. 4. Галузеве управління / наук.-ред. кол.: М. М. Іжа (співголова), В. Г. Бодров (співголова) та ін. – 2011. – 648 с.
4. Закон України «Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009-2014 роки» від 24.06.2004 р. №1869 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
5. Зінь Е.А. Регіональна економіка. Підручник / Зінь Е.А. – К.: «ВД «Професіонал», 2007. – 528 с.
6. Кондратьева М. Н. Организация и управление жилищно-коммунальным хозяйством. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений – Ульяновск: УлГТУ, 2009 – 160 с [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.sale>.
7. Олійник Н. І. Державне регулювання ринку житла в Україні: дисертація доктора наук з державного управління: 25.00.02 / Олійник Наталія Іванівна. – К., 2011. – 391 с.
8. Соколовська О. Зміст та особливості поняття «житлово-комунальне господарство» / О. Соколовська // Адміністративне право. – 2009. – Вип. 10. – С. 175-178.
9. Хазиков А. Г. Управление жилищно-коммунальным хозяйством: Учеб. пособие. – Москва: ВЮЗИ, 1978 (вып. дан. 1979). – 72 с.

Лукашевська У. Т.
*аспірант кафедри адміністративного
та фінансового менеджменту
Національного університету «Львівська політехніка»*

Білик О. І.
*кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна*

ДЕТЕРМІНАЦІЯ ПОНЯТТЯ «ПУБЛІЧНИЙ МЕХАНІЗМ»

На сьогоднішній день реалізація процесу публічного адміністрування відбувається за допомогою розроблення та втілення відповідних управлінських механізмів, що утворюють умови для актуального та ефективного розв'язання присутніх у цій сфері розбіжностей.

Механізми публічного адміністрування – це спеціальні методи, що забезпечують здійснення регулюючого впливу публічних адміністрацій на соціально-економічні територіальні системи різних рівнів (села, селища, райони у містах, міста, райони, області, Автономна республіка Крим, уся країна) з метою забезпечення гідних умов життєдіяльності людей, що проживають у державі, та громадян України, що тимчасово проживають за її межами.

У системі публічного адміністрування найбільші суперечності пов'язані із тим, що на регіональному та районному рівнях його одночасно та стосовно одних й тих самих об'єктів (соціально-економічних територіальних комплексів) здійснюють органи державної влади та органи місцевого самоврядування, діяльність яких спрямована на реалізацію інтересів різних суб'єктів: держави та конкретних територіальних громад. Внутрішні протиріччя притаманні також системі органів місцевого самоврядування, які виявляють собою форму владної самоорганізації діяльності жителів таких адміністративно-територіальних одиниць як область, район, місто, район у місті, селище, село, але влада їм надана та регламентується державою, її законодавчими актами. Таким чином, у складі механізмів публічного адміністрування за системами владних суб'єктів виділяють державні механізми публічного адміністрування, механізми здійснення публічного адміністрування через органи місцевого самоврядування та механізми взаємодії органів державної влади та місцевого самоврядування.

Забезпечення ефективної взаємодії державних органів влади та системи місцевого самоврядування є досить актуальним завданням покращення системи публічного адміністрування в Україні через те, що на сьогодні виникає багато проблем, які пов'язані із перетинанням їхніх функціональних територій на місцевому рівні управління державою, а також складністю взаємоузгодження інтересів, які вони рекомендують. Потрібна ціла низка механізмів для забезпечення цієї взаємодії, яка має забезпечити співпрацю, наприклад, районних державних адміністрацій та сільських (селищних) рад, обласних державних адміністрацій та міських рад обласних центрів, центральних органів влади та обласних рад тощо. Ці механізми мають бути досить гнучкими, враховувати можливість виникнення великого діапазону проблемних ситуацій, які вони мають врегульовувати, щоб не виникало потреб постійно змінювати їх залежно від ступеня розвитку суперечностей між різними органами державного управління та

місцевого самоврядування. Виходячи з цього, у складі механізмів публічного адміністрування за системами владних суб'єктів виділяють державні механізми публічного адміністрування через органи місцевого самоврядування та механізми взаємодії органів державної влади та місцевого самоврядування (рис. 1).



Рис. 1. Державні механізми публічного адміністрування

Необхідно враховувати сучасні тенденції до децентралізації системи публічного адміністрування та можливі зміни у законодавстві, що регламентує діяльність органів влади на місцевому рівні при побудові державних методів публічного адміністрування, механізмів управління розвитком обласних та районних соціально-економічних комплексів країни через органи місцевого самоврядування та механізмів взаємодії органів державної влади та місцевого самоврядування. Наприклад, на теперішній час до основних завдань місцевих державних адміністрацій віднесено виконання регіональних програм розвитку, підготовка та виконання відповідних бюджетів, хоча для демократичного суспільства має бути очевидним виконання цих завдань органами місцевого самоврядування, які представляють інтереси усіх громад та громадян, що проживають в регіоні.

Отже реальним шляхом для підвищення результативності функціонування системи влади є детальне вивчення механізмів і технологій, що використовуються сьогодні в органах державної влади і місцевого самоврядування, та удосконалення їх з урахуванням стратегічних цілей розвитку країни. На сьогодні в установах державної влади та місцевого самоврядування організація роботи із створення бібліотеки технологій публічного адміністрування знаходиться на дуже низькому рівні. Існуючі регламенти є неконкретними, працівники формують порядок здійснення багатьох процедур на власний розсуд, кожний новий співробітник часто починає цю роботу з нуля у зв'язку з відсутністю документального оформлення попередньо сформованих технологій. Зважаючи на це перед органами державного управління та місцевого самоврядування постають актуальні завдання щодо організації фактичної технологізації процесів публічного адміністрування з метою підвищення ефективності його здійснення та отримання кращих результатів щодо забезпечення інтенсивного розвитку держави та її соціально-економічних територіальних підсистем усіх рівнів. Наявність технологічних документів стосовно здійснення процесів публічного адміністрування сприяє підвищенню рівня розвитку системи публічного адміністру-

вання, впорядкуванню відповідної діяльності, збереженню інституційної пам'яті владних органів.

Література:

1. Мучник А. Г. Коментарий к Конституции Украины. – 2-е изд., исправ. и доп. – Кн. 1. – 400 с.
2. Щекин Г. В. Социальная теория и кадровая политика: Моногр. – К.: МАУП, 2000. – 576 с.
3. Малиновський В. Я. Державне управління: навч. посіб. – Луцьк: Ред. – вид. від. «Вежа» Вол. Держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2000. – 558 с.
4. Селіванов В. М. Право і влада суверенної України: методологічні аспекти. – Монографія. – К.: Видавничий Дім «Ін Юре», 2002. – 724 с.
5. Сушинський О. І. Контроль у сфері публічної влади: теоретико-методологічні та організаційно-правові аспекти: Монографія. – Львів: ЛРІДУ УАДУ, 2002. – 468 с.

Усик В. І.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри макроекономіки та публічного управління
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТНЬОЇ СФЕРИ

В сучасному сьогоднішньому питанні фінансування освіти є актуальним як для розвинутих країн, так і для країн, які розвиваються або виходять зі стану кризи. В багатьох країнах, включаючи Україну, науковці, дослідники, аналітики та всі кого цікавлять питання освіти, намагаються знайти відповідь на питання щодо того, хто має фінансувати освіту та які пропорції фінансування мають надходити з різних джерел. Давно відомими є факт, що «змішана» форма фінансування є більш ефективною, ніж окремо державна чи приватна, адже кожна з них має як свої переваги, так і недоліки. В досить розвинутих країнах світу державне фінансування все в більшій мірі стає лиш частиною (хоч і дуже важливою) інвестицій в освіту, а приватне – відіграє все більшу роль у фінансуванні освіти. Хоча в багатьох країнах існує побоювання, що це балансування може виявитися нестійким і відштовхнути потенційних споживачів освітніх послуг, замість того, щоб їх привабити.

На жаль, сьогодні в Україні ми можемо спостерігати відсутність безпосереднього зв'язку між типом управління освітньою системою та системою її фінансування. Під освітньою системою ми розуміємо не лише сукупність закладів різного ступеня освіти, але й освітні і науково-дослідні установи, академічні центри та суб'єктів інноваційної інфраструктури (технопарки, технополіси та кластери), комерційні наукомісткі підприємства та суб'єкти, що надають послуги для самоосвіти, консалтингові та коучингові організації.

У сучасних дослідженнях [1, с. 127] виокремлюють такі основні джерела фінансування освіти:

- 1) кошти державного та місцевих бюджетів;
- 2) кошти фізичних і юридичних осіб, громадських товариств, об'єднань, фондів;

3) спонсорські і добровільні внески, пожертвування;

4) оплата додаткових освітніх та інших послуг, що надаються закладами освіти.

В країнах ЄС та високо розвинутих країнах світу державні (публічні) витрати на освіту включають прямі витрати на навчальні заклади, а також прямі субсидії навчальним закладам і субсидії, які надаються домогосподарствам на витрати, пов'язані з навчанням. Приватні витрати на освіту – це фінансування за рахунок домогосподарств та інших приватних осіб. Приватні витрати на освіту включають всі прямі витрати на навчальні заклади, за винятком державних субсидій, також за винятком видатків поза навчальними закладами, такими як підручники, придбані сім'ями, приватні заняття для студентів та витрати на проживання студентів. Державні та приватні витрати включають витрати на школи, університети та інші державні та приватні установи, які надають або підтримують освітні послуги.

В таблиці 1 відображена статистика за 2012-2014 роки щодо витрат на освіту (від початкової до включно вищої) в більшості країнах ЄС та деяких розвинутих країн світу.

Таблиця 1

Витрати на освіту у 2012-2014 рр.,% від ВВП

	Публічні	Приватні	Публічні	Приватні	Публічні	Приватні
	2012	2012	2013	2013	2014	2014
Австралія		5,566	3,932	5,590	3,923	5,772
Австрія	4,741	4,894	4,805	4,969	4,691	4,871
Бельгія		5,686	5,613	5,779	5,563	5,756
Чехія	3,687	4,192	3,516	4,023	3,392	3,874
Данія	6,026		6,052	6,285	6,291	6,501
Естонія		4,774	4,995	5,206	4,678	4,985
Фінляндія	5,700	5,789	5,645	5,735	5,636	5,719
Франція		5,234	4,726	5,254	4,752	5,280
Німеччина	3,759	4,350	3,738	4,319	3,733	4,295
Угорщина	3,122	3,841	3,139	3,791	3,366	3,781
Ірландія		5,676	4,944	5,173	4,363	4,817
Італія	3,565	3,921	3,663	4,002	3,553	3,974
Японія	3,264	4,491	3,212	4,431	3,217	4,450
Латвія		4,224	4,042	4,512	4,368	4,717
Литва	4,031	4,528	3,921	4,383	3,789	4,237
Люксембург		3,739	3,381	3,475	3,488	3,588
Нідерланди	4,578	5,443	4,650	5,506	4,515	5,376
Польща		4,751	4,372	4,749	4,280	4,655
Португалія	4,667	5,850	5,085	6,116	4,885	5,819
Словаччина	3,197	3,687	3,380	3,793	3,435	3,860
Словенія	4,450	4,923	4,353	4,827	4,148	4,624
Іспанія		4,356	3,600	4,338	3,543	4,276
Швеція	5,220	5,394	5,229	5,398	5,200	5,372
Великобританія		6,217	5,139	6,655	4,772	6,646
США	4,400	6,460	4,217	6,210	4,172	6,229

Складено на основі [2; 3]

Як бачимо, державне і приватне фінансування в аналізованих країнах є фактично рівномірним по відношенню до ВВП, хоча у більшості випадках приватне перевищує державне.

Окремі дискусії ведуться вже не один рік стосовно фінансування вищої освіти. Витрати на вищу освіту охоплюють приватні витрати на школи, університети та інші приватні установи, які надають або підтримують освітні послуги. Вища освіта в країнах ОЕСР фінансується в основному за рахунок державного бюджету, хоча існує значний і зростаючий рівень приватного фінансування (таблиця 2). На цьому рівні внесок у витрати на освіту особами та іншими приватними організаціями дедалі більше розглядається як ефективний спосіб забезпечити фінансування студентам незалежно від їхнього економічного стану. До приватного фінансування відносять витрати домогосподарств, (студенти та їх сім'ї), приватні підприємства та некомерційні організації, такі як релігійні організації, благодійні організації та об'єднання підприємців та робітників, а також витрати приватних компаній на підготовку учнів та студентів, а також витрати на дослідження та розробки навчальних закладів.

Таблиця 2

Витрати на вищу освіту, % від усіх витрат

	Публічні	Приватні	Публічні	Приватні	Публічні	Приватні
	2012		2013		2014	
Австралія	44,94	55,060	42,49	57,510	38,76	61,240
Австрія	95,14	4,857	94,61	5,395	94,43	5,569
Бельгія	89,54	10,460	89,31	10,688	87,89	12,106
Чехія	79,25	20,746	77,02	22,979	76,19	23,808
Данія			93,96	6,043	94,71	5,291
Естонія	78,22	21,783	81,65	18,354	84,55	15,448
Фінляндія	96,18	3,820	96,08	3,922	96,48	3,516
Франція	79,83	20,166	78,87	21,130	78,64	21,359
Німеччина	85,86	14,144	85,62	14,384	85,80	14,205
Угорщина	54,44	45,565	62,88	37,124	69,68	30,324
Ірландія	83,58	16,420	77,74	22,261	74,28	25,725
Італія	65,96	34,039	67,21	32,791	64,95	35,052
Японія	34,28	65,715	35,25	64,752	34,09	65,905
Латвія	63,62	36,376	67,78	32,219	78,54	21,464
Литва	74,75	25,246	75,35	24,650	76,86	23,136
Люксембург	94,77	5,230	97,94	2,058	95,30	4,701
Нідерланди	70,52	29,482	70,30	29,703	69,90	30,102
Польща	77,57	22,429	80,41	19,593	81,50	18,503
Португалія	54,25	45,746	58,07	41,928	62,35	37,650
Словаччина	73,82	26,184	75,50	24,498	77,12	22,884
Словенія	86,15	13,854	87,14	12,857	85,81	14,193
Іспанія	73,05	26,950	69,30	30,700	68,45	31,548
Швеція	89,25	10,749	89,55	10,451	89,09	10,912
Великобританія	56,92	43,080	57,32	42,683	27,88	72,118
США	37,80	62,198	36,33	63,674	34,74	65,257

Складено на основі [4]

Як видно з таблиці 2 у країнах ЄС та високорозвинутих країнах ОЕСР по різному відбувається розподіл витрат на вищу освіту між публічними та приватними. В таких країнах як Австрія, Фінляндія та Люксембург приватні витрати складають в межах 5% від усіх витрат, тоді як в США, Португалії, Японії та Австралії приватні витрати – це 50 і більше відсотків від загальної маси. Але в середньому в середньому у країнах ЄС показник приватного фінансування складає 20%, тоді як у країнах ОЕСР – 30%.

В Україні за рахунок приватного фінансування вищу освіту в Україні здобувають близько 50% студентів. Оціночний рівень приватного фінансування в Україні становить 0,7% ВВП [4, с. 21].

Звичайно, кожне джерело фінансування освіти має свої переваги і недоліки, але тут більше питання не в обсягах, а в механізмі та прозорості розподілу коштів. Дискусійними лишаються питання чому державне фінансування відбувається лише для бюджетних освітніх закладів, чому в основу фінансування лягають кількісні, а не якісні показники роботи освітніх закладів, чому настільки застарілі підходи до планування потреб економіки і т.д. На нашу думку, варто зосередити фінансування на кращих, робити це максимально прозоро та брати до уваги ті тенденції та потреби економіки та суспільства, які визначають найближчий вектор руху країни. Окрім того, варто більш активно долучати та мотивувати до фінансування освіти благодійні організації, випускників освітніх закладів, які дякуючи отриманій освіті, досягли певного результату, а також корпорації, які є основними споживачами висококваліфікованих спеціалістів.

Література:

1. Авксентьев М. Ю. Характеристика процесу фінансування вищої освіти в Україні / М. Ю. Авксентьев // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2013. – № 4 (73). – С. 126-131.
2. Статистичні дані Організації економічного співробітництва та розвитку щодо публічних витрат на освіту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.oecd.org/eduresource/public-spending-on-education.htm#indicator-chart>.
3. Статистичні дані Організації економічного співробітництва та розвитку[щодо приватних витрат на освіту Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.oecd.org/eduresource/private-spending-on-education.htm#indicator-chart>.
4. Статистичні дані Організації економічного співробітництва та розвитку щодо витрат на вищу освіту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.oecd.org/eduresource/spending-on-tertiary-education.htm#indicator-chart>.
5. Моніторинг інтеграції української системи вищої освіти в Європейський простір вищої освіти та наукового дослідження: моніторинг. дослідж.: аналіт. звіт / Міжнарод. благод. Фонд «Міжнарод. Фонд дослідж. освіт. політики»; за заг. ред. Т. В. Фінікова, О. І. Шарова – К.: Таксон, 2014. – 144 с.

Шелеметьєва Т. В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного туризму
Запорізького національного технічного університету
м. Запоріжжя, Україна*

СКЛАДНИКИ УСПІШНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТУРИЗМУ

Одним із найважливіших аспектів в управлінні, спрямованому на успіх, є те, що управлінські рішення, незважаючи на рівень їх теоретичного обґрунтування та практичних досліджень, є лише думками, ідеями. А ціль управління – це виконання реальної роботи людьми. Успішним вважається таке рішення, яке реалізується практично, втілюється у життя, а отже, є результативним та ефективним.

Відомий американський вчений, спеціаліст з менеджменту Пітер Друкер визначив результативність, як наслідок того, що «створюються правильні речі» (doing the right things), а ефективність – того, що «правильно створюються саме ці речі» (doing things right) [1].

Як перше, так і друге в туризмі дійсно однаково важливі, є складниками успішного управління його розвитком. Наприклад, результативність праці в індустрії туризму залежить від наступних факторів:

- державної підтримки розвитку туризму;
- умов життя і добробуту населення країни;
- забезпечення нормального економічного розвитку фірм-туроператорів, турагентств, готелів і ресторанів;
- відкритості держави міжнародній спільноті;
- управління налагодженою економічною структурою (адміністративним персоналом, керуючими службами, турфірмами, готелями, ресторанами);
- забезпечення роботою сервісних служб у контактній зоні з туристами;
- забезпечення і підтримки необхідної якості надання рекламних, туристичних та готельних послуг, а також безпеки подорожей туристів і екскурсантів (робота управлінського та виробничого персоналу);
- ефективності рекламної діяльності компаній.

Кількісним вираженням ефективності вважають продуктивність. Цей показник включають до звітів, різних типів аналізу діяльності організації. При цьому найважливішим складником продуктивності є якість. Від менеджерів у цьому випадку залежить, які мають бути цілі у сфері продуктивності організації, які методи будуть використані для їх реалізації, які форми стимулювання праці будуть застосовані.

Ефективність управління – це результат функціонування системи і процесу управління у вигляді взаємодії управляємої і управляючої системи. Вона показує в якій мірі управляючий орган реалізує цілі, досягає запланованих результатів. Ефективність управління проявляється в ефективності виробництва і складає її частину.

Ефективність управління включає три аспекти:

- з'ясування того, чи дійсно здобутий результат управління, а не дія інших суспільних компонентів, прояв саморегулятивного механізму самоуправляючих об'єктів;

- пошук джерел результатів управління (професіоналізм і талант управляючих, якість правових документів та ін.), з тим щоб активніше його використовувати в наступних управлінських циклах;

- встановлення взаємозалежності, сполученості між цілями і задачами, представленнями і моделями, закладеними в управлінських рішеннях, і реально здобутими результатами управління [2].

Таким чином, ефективність управління туризмом – це результат функціонування система туризму та процесу управління в туризмі. Система туризму існує у вигляді сукупності взаємозв'язаних підсистем суб'єкта й об'єкта, які взаємодіють між собою та із зовнішнім середовищем. Суб'єкт туризму, тобто турист, який шукає можливості задоволення своїх потреб шляхом отримання специфічних туристичних послуг, та об'єкт туризму, все те, що може стати для суб'єкта туризму (туриста) метою подорожі. Процес управління в туризмі складається з послідовності, реалізації безперервних взаємопов'язаних дій, тобто управлінських функцій, до яких відносяться планування, організація, мотивація та контроль.

Також, до ефективності управління в туризмі відноситься така якість управління, яка забезпечує успішне функціонування та розвиток кожної організаційно-господарської ланки [1].

Головними принципами, тобто правилами успішного управління є:

- узагальнення, яке дозволяє оцінити роботу керівника в цілому і взаємодію компонентів цієї роботи. Оскільки можна визначити загальні риси діяльності організацій у певній сфері господарювання, створюються умови для розробки моделей і діаграм факторів, які впливають на успіх. За допомогою моделювання визначають закономірності складної взаємодії елементів у самій організації та організації із зовнішнім середовищем;

- необхідність ситуаційного підходу, тому що узагальнена концепція, незважаючи на її корисність і правомірність, надто неточна, щоб прийняти її за єдиноправильну. Суттєві відмінності між організаціями, які називаються ситуаційними змінними, поділяють на дві основні категорії: внутрішні та зовнішні. Усі ці зміни різною мірою можна проконтролювати, і саме вони здебільшого є результатом управлінських рішень.

- необхідність інтегрованого підходу, тому що виявлення змінних, які найбільш впливають на успіх, недостатньо. Труднощі полягають у тому, що всі численні ситуаційні змінні та функції управлінського процесу взаємопов'язані. Процес управління є засобом, за допомогою якого враховуються фактори зовнішнього середовища й оцінюється успіх. Окрім того, жодне рішення не може бути прийняте як остаточно правильне, адже у нього завжди знайдуться недоліки.

На ефективність управління впливають різні чинники, серед яких:

- розумові та фізичні можливості людини, її спроможність здійснювати управлінську діяльність;

- засоби виробництва, за допомогою яких людина, колектив, суспільство виробляє все необхідне для життя, тобто підсилює розумові та фізичні здібності людини;

- соціальні умови, які сприяють розкриттю творчих здібностей окремого працівника і колективу в цілому;

- сукупний вплив попередніх чинників, посилених їх інтеграцією [2].

Існують чинники, які безпосередньо не залежать від діяльності органів господарського управління різного рівня, але здійснюють суттєвий вплив на кінцеві результати виробництва. До них відносяться ґрунтово-кліматичні умови, співвідношення цін на ринку, механізм оподаткування, мотивація праці працюючих, а також діюча система управління економікою країни та ін. Найкращих результатів досягають ті формування, апарат управління яких вправно пристосовується до нових умов, найбільш повно використовуючи їх.

Отже, успішне функціонування та розвиток туристичної галузі в Україні можливо лише при тісному співробітництві всіх зацікавлених суб'єктів управління – туристичних організацій, споживачів та держави, проведення державної політики у сфері туризму, на основі визнання його не тільки перспективною економічною галуззю, а також значимою складовою соціальної сфери, що реалізує у своїй діяльності цілий ряд найважливіших соціальних функцій. Указані фактори актуалізують питання про ефективність функціонування системи управління в туристичній галузі.

Література:

1. Кіптенко В. Менеджмент туризму: підручник / В. Кіптенко. – К.: Знання, 2010. – 502 с.
2. Рудьєв В.А. Менеджмент: навч. посіб. / В.А. Рудьєв, С.О. Гуткевич. – К.: Центр учбов. л-ри, 2011. – 312 с.

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бодрий Я. А.

*аспірант кафедри економіки підприємства
Полтавської державної аграрної академії
м. Полтава, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах трансформаційної економіки особливого значення набувають питання підготовки фахівців у галузі управління персоналом підприємств, організацій для національної економіки України. Робота з персоналом найважливіша функція управлінської діяльності менеджера. Пошук і добір персоналу є продовженням кадрової політики, реалізованої підприємством, одним із ключових елементів системи управління персоналом, тісно пов'язаним практично з усіма основними напрямками роботи в цій сфері. На наш погляд, основну увагу у сфері управління персоналом в сучасних умовах підприємству необхідно, в першу чергу, звернути на питання добору висококваліфікованого персоналу.

Важливим напрямом підвищення якості персоналу аграрних підприємств є формування «корпоративного духу» підприємства. Для цього в кожного працівника слід виховати почуття унікальності підприємства, в якому він працює. Це почуття співзвучне з почуттям патріотизму. Воно проявляється в розумінні того, що ніхто інший, крім нас, не може краще виконувати ті функції, які ми виконуємо: забезпечення споживачів тими видами продукції, які ми виробляємо. Це породжує такі глибокі почуття, як важливість праці, гордість за те, що виконуєш виняткову місію. Сучасні знання оновлюються дуже швидко. Тому підприємству слід налагодити ефективний процес навчання усіх працівників.

Підприємство для підвищення власної конкурентоспроможності зобов'язане стимулювати творчий підхід у діяльності кожного працівника й активно впроваджувати новаторські рішення, запропоновані працівниками, з метою підвищення продуктивності праці та здешевлення виробленої продукції. У сучасних умовах значна частина персоналу аграрних підприємств отримує зарплату в «конвертах», що позбавляє їх можливості отримувати соціальний пакет. Такі дії керівників не тільки значно погіршують статус, рівень соціальної захищеності працівників, а й потенційно позбавляють їх засобів існування в разі хвороби чи втрати працездатності. Крім того, ці дії не сприяють процесу зростання продуктивності праці. Тому необхідно реалізовувати заходи з усунення таких негативних явищ. Важливими складниками системи заходів з покращення використання персоналу підприємств є забезпечення функціонування системи оцінки результатів праці та формування і вдосконалення системи мотивації праці [2].

Забезпечення постійного розвитку персоналу можливе за умов функціонування у підприємстві ефективного мотиваційного механізму, формування якого певною мірою визначається роллю управлінського персоналу у процесі прийняття та реалізації управлінських рішень. Адже менеджер будь-якого рівня впливає на

ціннісні орієнтації працівника, формує його мотивацію, причетний до створення мікроклімату у колективі. Нагальною є потреба запровадження у аграрних підприємствах системи мотиваційного моніторингу, що стане підґрунтям формування інформаційної бази для підготовки управлінських рішень, у тому числі й стосовно мотивації персоналу. Мотиваційний моніторинг ми розглядаємо як систему постійного спостереження, контролю рівня мотивації трудової діяльності з метою його оперативної діагностики і оцінки у динаміці, прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо забезпечення ефективності господарської діяльності. Головною метою моніторингу варто вважати дослідження потреб працівників у сфері їхньої професійної діяльності, формування мотиваційного потенціалу та забезпечення його ефективного використання. Доцільно визначити концептуальні підходи до формування ефективного мотиваційного механізму аграрних підприємств та його подальшого розвитку за наявності різних організаційно-правових форм з урахуванням наступних принципів: паритетність у соціально-економічних відносинах стосовно розподілу результатів господарської діяльності; забезпечення участі працівників у прибутках підприємства; створення умов для забезпечення ефективного використання усіма працівниками засобів трудової діяльності; демократизація систем і методів управління підприємством; опрацювання та реалізація соціальних програм підприємства; створення умов для професійного зростання персоналу; формування сприятливого мікроклімату у колективі підприємства; забезпечення захисту прав працівників. Центром реалізації заходів щодо управління розвитком персоналу аграрного підприємства є його кадрова служба як спеціалізований структурний підрозділ апарату управління. Відбувається зростання ролі кадрової служби підприємства, що обумовлено підвищенням ролі людського чинника [1].

Нині основним фактором ефективної діяльності підприємства його життєздатності є якість персоналу і його ставлення до праці, тобто рівень професіоналізму і творчості працівників. Саме персонал відіграє вирішальну роль у стабільному розвитку підприємства. Вагоме значення персонал має і в ситуації нестабільності, кризових явищ. Професіоналізм, інтуїція працівника в умовах хиткого зовнішнього середовища визначають цінність і результативність прийнятих рішень. У той же час освічений персонал, творча особистість володіє, як правило, високим рівнем самооцінки, не допускає дискримінації. Ефективна робота аграрного підприємства здійснюється завдяки наявності висококваліфікованих кадрів, правильному розподілу їх функціональних обов'язків у системі управління, яка значною мірою залежить від впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, а також використання сучасних методів управління персоналом.

Література:

1. Березіна Л. М. Управління розвитком персоналу аграрних підприємств [Електронний ресурс] / Л. М. Березіна, О. В. Березін // «Менеджмент у XXI сторіччі: методологія і практика». – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/1726/1/Konferenz%20PNTU%20.pdf>.
2. Петришин Л. П. Удосконалення процесів формування і використання персоналу сільськогосподарських підприємств як чинника їхньої економічної поведінки [Електронний ресурс] / Людмила Петрівна Петришин // Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/16_2_2017ua/16_2_2017.pdf.

Гнатюк Л. О.
студент
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»
м. Київ, Україна

ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ GOOGLE ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ

Застосування підприємствами автоматизованих систем управління робочими потоками, які можуть бути адаптовані до особливостей, вимог, запитів конкретного підприємства, не відмінняє актуальності використання універсальних інструментів гул для побудови ефективної комунікаційної політики.

Використання безкоштовних сервісів актуально передусім для підприємств, які не мають достатнього обсягу коштів для придбання сучасних комунікаційних програмних засобів, а також використовують безкоштовні сервіси для кращого розуміння сутності автоматизації комунікацій, що дозволить у майбутньому обрати якісний комерційний продукт, що враховуватиме завдання конкретного підприємства.

Поширеним засобом внутрішніх комунікацій є Google Docs (укр. Документи Гул), який належить до безкоштовних мережевих офісних пакетів. Він є комплексним інструментом і включає текстовий, табличний редактори і службу для створення презентацій. Утворений у результаті злиття Writely і Google Spreadsheets. Це веб-орієнтована програма, що працює в рамках веб-браузера без встановлення на комп'ютер користувача. Документи і таблиці, що створюються користувачем, зберігаються на сервері Google, або можуть бути збережені у файл. Це одна з ключових переваг програми, оскільки доступ до введених даних може здійснюватися з будь-якого комп'ютера, під'єданого до інтернету. Захист документу від несанкціонованого доступу забезпечується паролем.

Від імені користувача можна зауважити кілька переваг, на які треба звернути увагу, якщо ви ще не використовуєте або лише плануєте освоїти користування документами від Google. На нашу думку, основна цінність системи обробки текстів – це можливість спільного використання документів. Хоча ви можете бути досвідченим професіоналом в спільному використанні документів з колегами і друзями, спільне використання документів у відкритому доступі також може виявитися дійсно корисним, якщо ви не хочете прикріплювати документ до веб-сайту або надавати іншим особам доступ до нього.

Для незавершених проектів можливість забезпечення спільної роботи Google Docs дозволяє зробити документ видимим тільки для декількох людей і контролювати, як кожен з них взаємодіє з документом. Однак це не так корисно з точки зору забезпечення зворотного зв'язку. Для цього будуть потрібні дозволи «Can edit» (може редагувати) і «Can comment» (може коментувати). Для спільної роботи з іншим користувачами надайте їм повний доступ для редагування документа, але якщо вам необхідний зворотній зв'язок, ви можете надати права лише на внесенням коментарів [1].

Єдиним мінусом, на нашу думку, є те, що ви маєте бути абсолютно впевнені в тих людях, кому даєте дозвіл на доступ до того чи іншого файлу. Тому що відповідальність за це будете нести саме ви.

У сучасних умовах з метою збереження інформації та забезпечення доступу до віддаленої обробки даних застосовуються «хмарні технології». Таким чином, користувачі отримують можливість зберігати великі обсяги інформації, без загрози її втрати внаслідок технічних несправностей особистих або корпоративних фізичних засобів збереження інформації, а також можливість працювати з власними базами даних, що зберігаються на віддаленому сервері.

За результатами огляду джерельної бази, нами виокремлено економічні та технічні переваги. До економічних переваг хмарних технологій належать:

1. Користувач оплачує послугу тільки тоді, коли вона йому необхідна, а найголовніше він платить тільки за те, що використовує.
2. Хмарні технології дозволяють економити на придбанні, підтримці, модернізації програмного забезпечення і устаткування [2].

Технічними перевагами хмарних технологій є:

1. Масштабованість, відмовостійкість і безпека – автоматичне виділення і вивільнення необхідних ресурсів залежно від потреб програми. Технічне обслуговування, оновлення програмного забезпечення виробляє провайдер послуг.

2. Віддалений доступ до даних в хмарі – працювати можна з будь-якої точки на планеті, де є доступ в мережу Інтернет [2].

Науковці відзначають такі недоліки хмарних технологій [2]: користувач не є власником і не має доступу до внутрішньої хмарної інфраструктури, а збереження призначених для користувача даних істотно залежить від компанії провайдера; не усі дані можна довірити провайдеру в Інтернеті не лише для зберігання, але навіть для обробки; існує загроза втрати даних, якщо провайдер онлайн-сервісів не зробив резервну копію даних, а при цьому відбувся крах сервера.

Ще одним актуальним комунікаційним інструментом Google є функція «Google Форма». Вона широко використовується як студентами, так і суб'єктами господарської діяльності для проведення опитувань у ході досліджень. Незважаючи на переваги цього інструменту для автоматизації опитувань, а саме, економічність, оперативність, автоматизоване узагальнення даних, існує і такий істотний недолік, а саме, внаслідок відсутності живого спілкування кореспондента і респондентів, є упущені вигоди, які можуть виражатися у недоотриманні від опитуваних додаткових коментарів, рекомендацій, побажань, а це, у свою чергу, дозволило б поглибити розуміння предмету дослідження.

Загалом «Google Форма» поширена у комунікаційній діяльності підприємств, її застосовують для створення системи звітів, контролю діяльності працівників.

Як показало проведене дослідження, існує необхідність взаємодоповнюючого використання систем управління робочими потоками (комерційних та некомерційних) та інструментів гул для управління робочими процесами. Це не відмінняє необхідності застосування живого спілкування зі споживачами, контрагентами, оскільки дозволить забезпечити ефект синергії та сприятиме постійному удосконаленню системи комунікацій підприємства, відтак, підвищенню рівня задоволенню потреб споживачів, ефективності бізнес середовища.

Література:

1. Более 40 советов от Google Docs: как стать продвинутым [Електронний ресурс] // Medium. – Режим доступу: <https://medium.com>.
2. Тохтасинов Н. Б. Облачные технологии Google в образовании [Електронний ресурс] / Н. Б. Тохтасинов– Режим доступу: https://otherreferats.allbest.ru/programming/00748270_0.html#text

Ємельянов О. Ю.

*доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»*

Петрушка Т. О.

*доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна*

СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

На теперішній час існує стійка тенденція до посилення конкурентної боротьби на ринках збуту більшості видів вітчизняної промислової продукції. За таких умов отримання високих фінансово-економічних результатів господарської діяльності вимагає від промислових підприємств формування та реалізації дієвого механізму забезпечення їх конкурентоспроможності, що, своєю чергою, потребує оцінювання рівня потенціалу конкурентоспроможності цих підприємств.

У науковій літературі, зокрема у [1, с. 41-42; 2, с. 165-170; 3, с. 194-195 та ін.], значна увага приділяється питанням визначення сутності та розробки методів оцінювання конкурентного потенціалу підприємства. Проте, конкурентний потенціал підприємства характеризує переважно його наявні конкурентні можливості, тоді як залишається остаточно невирішеним питання встановлення можливостей підвищення цього потенціалу.

Загалом, для будь-якої характеристики (властивості) підприємства, зокрема і стосовно його конкурентоспроможності, існує як наявний її потенціал, так і потенціал її змін (розвитку). Наявний потенціал певної характеристики підприємства визначається існуючими на теперішній час на підприємстві ресурсами, а також компетенціями менеджерів щодо управління цими ресурсами. Потенціал змін характеризується перш за все здатністю підприємства до розвитку, тобто до таких змін у його ресурсному забезпеченні та у компетенціях менеджерів, які забезпечуватимуть зростання фінансових результатів діяльності підприємства. За таких умов конкурентоспроможність суб'єкта господарювання доцільно розглядати як його наявний конкурентний потенціал. Проте, для виявлення резервів підвищення конкурентоспроможності підприємства слід виділити та дослідити потенціал такого підвищення. Цей потенціал вже буде потенціалом змін на підприємстві, а його оцінювання являтиме собою важливу умову розроблення заходів з управління конкурентоспроможністю суб'єкта господарювання.

Оцінюючи майбутні зміни рівня конкурентоспроможності підприємства, переважно встановлюються можливості підвищення цього рівня. Передбачається, що таке підвищення відбудеться, насамперед, за рахунок певних організаційних та технічних заходів, реалізація яких покращить внутрішнє середовище підприємства. Проте, можливим є і випадок, коли протягом прогнозного періоду навіть внаслідок реалізації певних управлінських рішень рівень конкурентоспроможності підприємства не зміниться або взагалі знизиться. Причиною цього переважно є негативні для підприємства зміни у його зовнішньому середовищі, наприклад, збільшення кількості конкурентів. Тому замість терміну «потенціал підвищення конкурентоспроможності підприємства» доцільно вживати більш широке поняття «потенціал конкурентоспроможності підприємства».

Враховуючи викладене вище, під потенціалом конкурентоспроможності підприємства слід розуміти його здатність забезпечувати певний рівень своєї конкурентоспроможності у майбутньому. При цьому доцільно виділити такі різновиди потенціалу конкурентоспроможності підприємства:

- короткостроковий внутрішній потенціал конкурентоспроможності. Цей потенціал характеризує максимально можливий рівень конкурентоспроможності підприємства, який воно може досягти у короткостроковому періоді за умови, що параметри діяльності конкурентів, зокрема обсяги збуту ними продукції, не зміняться;

- сукупний короткостроковий потенціал конкурентоспроможності. Він характеризує максимально можливий рівень конкурентоспроможності підприємства, який воно може досягти у короткостроковому періоді з урахуванням змін у зовнішньому середовищі, які викликані діями конкурентів;

- сукупний перспективний потенціал конкурентоспроможності. Цей потенціал характеризує максимально можливий рівень конкурентоспроможності підприємства, який воно може досягти протягом певного періоду з урахуванням усіх можливих змін у внутрішньому та зовнішньому середовищах даного підприємства.

Оцінювання короткострокового внутрішнього потенціалу конкурентоспроможності підприємства дає змогу виявити резерви підвищення конкурентоспроможності підприємства завдяки реалізації тих організаційних, технічних та інших заходів, що не потребують тривалого часу на їх виконання. Наприклад, до таких заходів належить покращення якості продукції підприємства, якщо це підприємство може за короткий термін перейти на випуск покращеної продукції. При оцінюванні короткострокового внутрішнього потенціалу конкурентоспроможності підприємства також припускається, що ціни на продукцію та ресурси підприємства, а також інші параметри зовнішнього середовища підприємства є сталими, встановленими на поточному їх рівні. За таких умов короткостроковий внутрішній потенціал конкурентоспроможності буде містити дві основні складові – наявний рівень конкурентоспроможності підприємства та короткостроковий потенціал її підвищення. При цьому кожна з цих складових, своєю чергою, містить складові нижчого рівня. Зокрема, наявний рівень конкурентоспроможності (наявний конкурентний потенціал) підприємства містить реалізовану та нереалізовану його частини, а короткостроковий потенціал підвищення конкурентоспроможності може бути поділений за джерелами його реалізації на такі складові: за рахунок підвищення конкурентоспроможності продукції; за рахунок покращення

збутової діяльності підприємства; за рахунок раціоналізації обсягів ресурсів підприємства.

Необхідно відзначити, що реалізація короткострокового внутрішнього потенціалу конкурентоспроможності підприємства доволі часто призводить до змін зовнішнього середовища підприємства. Зокрема, збільшення обсягів виготовлення підприємством продукції може призвести до зменшення ціни на неї. Окрім того, конкуренти даного підприємства у відповідь на його дії щодо нарощування обсягів збуту продукції можуть відреагувати зміною цін та обсягів збуту своєї продукції. З урахуванням цих міркувань сукупний короткостроковий потенціал конкурентоспроможності підприємства може відрізнятися від його короткострокового внутрішнього потенціалу конкурентоспроможності. Інакше кажучи, сукупний короткостроковий потенціал конкурентоспроможності підприємства повинен містити окрім короткострокового внутрішнього потенціалу конкурентоспроможності також і потенціал зміни конкурентоспроможності підприємства внаслідок змін у його зовнішньому середовищі, які обумовлені діями конкурентів щодо підвищення їх власного короткострокового внутрішнього потенціалу та реагування на реалізацію короткострокового внутрішнього потенціалу конкурентоспроможності даним підприємством.

Якщо ж оцінювати можливий рівень конкурентоспроможності підприємства у перспективі, то при цьому постає необхідність прогнозувати усі основні зміни внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, які відбудуться за відповідний проміжок часу. З урахуванням цього сукупний перспективний потенціал конкурентоспроможності підприємства повинен містити такі складові:

- сукупний короткостроковий потенціал конкурентоспроможності;
- перспективний потенціал підвищення конкурентоспроможності (він містить ті ж самі складові, що і короткостроковий потенціал підвищення конкурентоспроможності, але заходи з його реалізації мають певну тривалість);
- зміна потенціалу конкурентоспроможності внаслідок тих змін внутрішнього середовища підприємства, які не пов'язані із управлінням його конкурентоспроможністю. Прикладом таких змін є зношення основних засобів підприємства;
- зміна потенціалу конкурентоспроможності внаслідок змін у конкурентному середовищі підприємства. Ці зміни у конкурентному середовищі підприємства можуть бути як пов'язаними із реалізацією ним заходів з підвищення його конкурентоспроможності, так і не пов'язаними. Прикладом другого виду змін є збільшення кількості конкурентів;
- зміна потенціалу конкурентоспроможності внаслідок змін інших складових зовнішнього середовища підприємства, окрім його конкурентного середовища.

Отже, потенціал конкурентоспроможності підприємства являє собою складне та багатогранне поняття. При цьому розроблення заходів з реалізації цього потенціалу потребує належного уявлення про його сутність та склад.

Література:

1. Аренков И. А. Конкурентный потенциал предприятия: модель и стратегии развития / И. А. Аренков // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 4. – С. 40-43.

2. Карачина Н. П. Конкурентний потенціал та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства / Н. П. Карачина // Економічний простір. – 2014. – № 86. – С. 164-172.
3. Сімонова В. С. Підходи до визначення поняття «конкурентний потенціал» та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства / В. С. Сімонова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 6. – С. 194-195.

Желізко О. О.

*аспірант кафедри підприємництва
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Сучасному ринковому середовищу характерна відкритість, що насамперед пов'язано з глобалізацією економічних відносин у світі. Така відкритість, попри очевидні вигоди для економічних суб'єктів, має також і значні недоліки пов'язані з наявністю нестабільності, в тому числі, з можливістю перманентного виникнення кризових явищ.

В таких умовах, підприємства мають виробити здатність швидкої адаптації до нових, постійно змінюваних умов. Для цього необхідно, щоб підприємство мало уявлення про всі можливі небезпеки, які можуть виникати в умовах його функціонування на сучасному етапі здійснення господарської та економічної діяльності. До таких небезпек на сучасному етапі зокрема належать: погіршення кон'юнктури ринків (як національного, так і світового), шахрайські дії інших економічних суб'єктів, посилення монополізації ринків, розвиток недобросовісної конкуренції, корумпованість на різних рівнях, нестабільність законодавства, погіршення соціально-економічного становища в державі тощо. Наявність всіх цих та інших небезпек обумовлює необхідність побудови системи економічної безпеки підприємництва.

На сьогодні, питання пов'язані з формуванням системи економічної безпеки підприємництва є особливо актуальними, адже від того, чи зможе економічний суб'єкт вчасно адаптуватись до змін та викликів, що супроводжують розвиток будь-якої сучасної економіки, залежать його перспективи подальшого розвитку та зростання. Все це обумовлює необхідність подальшого дослідження даної проблематики.

В цьому контексті саме державне регулювання інституційних змін стає базовим чинником економічного розвитку та безпеки підприємництва в країні, зокрема, через здатність створювати і розвивати відповідні інститути, які підтримують функціонування національної системи економічної безпеки підприємництва України.

Водночас, в умовах активізації євроінтеграційних процесів в Україні (завдяки підписанню 27 червня 2014 р. Угоди про асоціацію України та ЄС), важливим є формування та розвиток інституцій країни, які б були гармонізованими певною

мірою з інституціями Європейського Союзу, що створює нові умови для зростання політичної, соціальної та економічної безпеки в Україні.

Ці умови є ще більш важливими для нашої країни, дозволяючи не лише приймати більш активну участь в економічній діяльності ЄС (активізувати зовнішньоекономічну та інвестиційну діяльність в країні), але й формувати та розвивати власні інституції за зразком ЄС, наближуючи їх до стандартів, моделей та зразків інституційного середовища ЄС, збільшуючи шанси на включення України до політико-економічної системи ЄС в якості повноправного члена цієї спільноти у майбутньому.

Згідно Д. Норта [1] інститути –правила гри, що включають формальні і неформальні обмеження, а також примус до виконання певних дій. З розвитком інституційної теорії виокремилось кілька напрямів, за якими дана теорія здатна отримати корисні наукові та практичні результати [2]. Особливо важливі для розкриття проблематики даної наукової статті та отримання наукових результатів відповідно до її мети є такий напрям даної теорії, як управління процесами трансформації і розвитку окремих ринків і в цілому економічної системи.

В цьому контексті важливою є позиція дослідників-інституціоналістів стосовно тісного взаємозв'язку та взаємообумовленості динаміки розвитку інститутів і динаміки показників економічного розвитку [3]. Як вважають ці дослідники, ефективні інститути на державному рівні є передумовою високих темпів зростання економіки та покращення добробуту населення даної країни.

Натомість, щодо країн з перехідною економікою (зокрема, України), подібні якісні дослідження досить обмежені, передусім через те, що відносно повноцінні статистичні дані за цими країнами обмежуються лише останніми двома-трьома десятиліттями, і це не дає можливості проводити достатньо репрезентативне дослідження з високим ступенем достовірності отриманих результатів. Дослідження вчених пострадянського простору свідчать [4], що зв'язок динаміки розвитку інститутів та динаміки показників економічного розвитку в країнах з перехідною економікою недостатній, а досліджень зв'язку розвитку інституцій з розвитком системи економічної безпеки підприємництва взагалі не представлено.

Обмеженість у кількості та якості існуючих досліджень спонукає до пошуку напрямів ефективної реалізації впливу державного регулювання інституціональних змін на систему економічної безпеки підприємництва таких країн, як Україна, в якій в останні роки активізувались процеси реформування інституцій, що значною мірою все ще залишались спадком радянської доби.

Глобалізація, як провідна тенденція розвитку світової економіки, може спровокувати проблеми на міжнародному, регіональному та національному рівнях [5], які можна охарактеризувати як загрози економічній безпеці країни, що в значній мірі пов'язана з поняттям конкурентоспроможності економіки. Підвищення конкурентоспроможності має стати основною умовою нормального функціонування і основою розвитку економічної безпеки українського підприємництва в сучасному світі. У той же час деякі аспекти адаптації інституцій країни до нових умов функціонування вимагають формування певних механізмів, які на державному рівні покликані пом'якшити негативні наслідки інститутів глобалізації на економічні аспекти розвитку підприємництва України.

Очевидно, що в умовах глобалізації досягти помітних успіхів в реалізації своїх конкурентних переваг і у вирішенні на цій основі завдань економічного і соціального розвитку суспільства можуть лише країни з ефективною економікою і ефективними інституціями, які реалізують свої функції в межах адекватної державної економічної політики. Аналізуючи з точки зору інституціоналізму проблему формування певних реакцій системи економічної безпеки підприємництва України на зміну інституційних умов в країні в межах комплексу заходів державного регулювання, який слід розглядати значною мірою не як загрозу безпеці, а як способу мінімізації цих загроз завдяки ефективним комплексним діям держави, автор статті вважає за необхідне спроектувати модель поведінки системи економічної безпеки (формування передбачуваних реакцій), яка б показувала взаємозв'язок державного регулювання інституціональних змін та системи економічної безпеки підприємництва.

Література:

1. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений / Д. Норт. – М.: Издательский дом ГУ Высшая школа экономики, 2010 – 256 с.
2. Гриценко А. А. Наука и искусство институционального строительства / А. А. Гриценко // Институціональна архітектура та механізми економічного розвитку: матеріали наукового симпозиуму. – Х.: ХНУ, 2005. – С. 20-31.
3. Assane D. Institutional framework and economic development: international evidence / D. Assane, A. Grammy // Applied Economics. – 2003. – Vol. 35 – P. 1811-1817.
4. Голян В.А. Трансформація інституціонального середовища на пострадянському просторі: деструктивні моменти та пріоритетні напрями / В. А. Голян // Економіка та держава. – 2009. – № 10. – С. 9-12.
5. Мельник Т. М. Розвиток національної регуляторної політики в процесі становлення глобальної торговельної системи: автореф. дис.... д-ра екон. наук: 08.00.02 / Т. М. Мельник. – К., 2009. – 35 с.

Завертаний Д. В.

*аспірант кафедри економіки та управління
Одеського національного університету
імені І. І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ДИНАМІЧНИХ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Сучасний етап розвитку економіки України характеризується поєднанням складних і суперечливих процесів глобалізації бізнесу, обмеженості ресурсів, прискорення технологічних нововведень, внаслідок чого відзначається посилення конкуренції. Ускладнилися проблеми виробництва і розподілу, до них додалися аналіз можливостей технологічних проривів, структурних змін економіки і ринку. Все це призвело до підвищення ролі вирішення стратегічних завдань, що постають перед підприємствами.

Інтеграційні процеси України в європейське і світове економічне співтовариство активізували питання конкурентоспроможності національної продукції, а відповідно, й хлібопекарських підприємств. Саме конкурентоспроможність як економічна категорія син тезує у собі якість продукції та ціну, товарну політику, маркетинг, економічний потенціал хлібопекарського підприємства та рівень його виробництва. Під конкурентоспроможністю підприємства розуміють його здатність успішно функціонувати в умовах конкурентного середовища. Вибір стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємств має бути спрямований на досягнення саме такої мети.

Разом з тим без суттєвого підвищення конкурентоспроможності національних хлібопекарських підприємств неможливе забезпечення високих і, що найбільш важливо, стабільних темпів економічного зростання національної економіки.

Особливе місце у побудові конкурентоспроможної національної економіки займає хлібопекарська галузь, яка формує рівень національної продовольчої безпеки, визначає вартісні показники продукції і її якість. Конкурентоспроможна продукція повинна не тільки відповідати за своїми властивостями товару-конкуренту, а й бути кращою за нього. Високий її рівень відображається у більш високій рентабельності виробництва і збуту, в більшій частці ринку. Тому актуальність проблеми підвищення конкурентоспроможності хлібопекарських підприємств зумовлює необхідність формування комплексної динамічної конкурентної стратегії з урахуванням їх виробничого потенціалу.

Ринкова економіка все більшого значення надає конкуренції у хлібопекарському секторі. Динамічна конкурентна стратегія хлібопекарського підприємства повинна базуватись на властивості виробничих та економічних систем підприємства пристосовуватися до впливу зовнішнього середовища та змін ринкової кон'юнктури, із збереженням та подальшим розвитком існуючих або формуванням нових конкурентних переваг. Таким чином, запорукою успіху конкретної стратегії хлібопекарського підприємства є швидкість та якість реакції щодо змін умов ринкової кон'юнктури, яка характеризується динамічністю.

Запорукою успіху є ефективність використання ресурсного потенціалу та ринкові вміння ведення конкурентної боротьби, які можуть вплинути на формування довгострокової конкурентної переваги хлібопекарського підприємства що й лежить в основі динамічної конкурентної стратегії [1, с. 7].

Як наслідок, саме виокремлення особливостей формування та вибору ефективних конкурентних стратегій хлібопекарських підприємств, на основі їх стратегічного потенціалу, дозволить забезпечити високу економічну ефективність їх діяльності та запровадити стійкі конкурентні позиції на внутрішніх і зовнішніх ринках хлібопекарської продукції у довгостроковій перспективі.

Стратегія конкуренції являє собою основу конкурентної поведінки підприємства на ринку і описує схему забезпечення переваг над конкурентами. Динамічна конкурентна стратегія концентрується на діях і підходах, які пов'язані з управлінням, спрямованим на встановлення і зміцнення довшострокової конкурентоспроможної позиції підприємства на ринку в одній специфічній сфері підприємництва.

Різноманітність підходів до визначення поняття «динамічна конкурентна стратегія організації» дає змогу виділити такі його синоніми: ділова стратегія; бізнес-стратегія; базова стратегія.

Досвід найбільш економічно розвинених і конкурентоспроможних країн світу показує, що одним з головних елементів управління конкурентоспроможністю підприємства є оцінка її рівня.

Єдиного підходу до оцінки конкурентоспроможності підприємства у дослідників не існує, як немає і єдиного алгоритму. Підприємство проходить через чотири фази, реалізуючи продукцію на ринку або в більшій або меншій кількості, яка служить для задоволення виникаючих і зникаючих потреб і можливостей покупців під впливом факторів середовища.

Дотримання принципу врахування сфери конкуренції має важливе значення. Ефективне формування та реалізація конкурентної стратегії можливе лише за умов наявності якісних та результативних рішень, а також якщо етап створення динамічної конкурентної стратегії був виконаний повністю.

Неможливо визначити узагальнюючу стратегію для всіх хлібопекарських підприємств, адже кожне підприємство є унікальним, оскільки залежить від позицій на ринку, його потенціалу, динаміки розвитку, поведінки конкурентів, асортименту продукції, що виробляється, стану економіки, соціального середовища та багатьох інших факторів [2, с. 27].

Основою запропонованого процесу є ґрунтовний аналіз діяльності хлібопекарського підприємства, а саме: потенціалу підприємства в розрізі його складових, стратегічний аналіз. Обов'язковим є врахування факторів зовнішнього середовища, вплив якого на діяльність підприємства є мінливим та нестабільним. Важливе значення має вибір та оцінка індикаторів розвитку підприємства. Їх прогнозування дозволить обґрунтовано підійти до вибору стратегії розвитку підприємства.

На етапі планування реалізації стратегії необхідним є здійснення планування стратегії з використанням стратегічних карт, розробка бізнес-програм діяльності хлібопекарського підприємства та оперативне планування з метою взаємозв'язку стратегії розвитку підприємства та його виробничої діяльності.

Доволі складним етапом реалізації стратегії є управління стратегічними змінами на підприємстві, а саме: впровадження кількісних та якісних змін, подолання опору змін, вибір форми їх реалізації та методу управління ними відповідно до стратегії розвитку.

Використання стратегічного контролю передбачає проведення моніторингу нових проблем, аналіз короткострокових результатів, коригування стратегії розвитку відповідно до змін у бізнес-середовищі, зміни стратегічної карти.

При формуванні динамічної конкурентної стратегії хлібопекарського підприємства слід враховувати фактори доцільності її застосування, а саме:

- довгострокові перспективи галузі;
- можливості відновлення справи, ринку і своїх позицій на ньому;
- можливості використати підприємством отримані в результаті реалізації фінансові кошти у більш перспективному напрямі [3, с. 12].

При цьому потрібно зазначити, що основні дії щодо формування конкурентної стратегії залежать від рівня ефективності управління на підприємстві та самої організації функціонування хлібопекарського підприємства.

Потрібно зазначити, що на сьогодні не існує єдиного підходу до оцінки динамічних конкурентних стратегій хлібопекарських підприємств. Деякі науковці застосовують для діагностики стану підприємства експертні оцінки.

Однак, потрібно зазначити, що розробка опитувальних анкет та ефективних методик їх обробки є досить трудомістким процесом [4, с. 17].

Інші науковці у складі показників, що описують певний внутрішній ресурс, застосовують такі оціночні характеристики, для розрахунку яких необхідна додаткова внутрішня інформація і спеціальні методики їх розрахунку, а також середньогалузеві показники. Деякі погляди містять оцінку потенціалу динамічної конкурентної стратегії підприємства, що базується на об'ємі грошових потоків за видами діяльності [5, с. 169].

Зважаючи на складність отримання специфічної інформації про підприємства хлібопекарської галузі, доцільно використовувати стандартні показники, що можна розрахувати на основі офіційної статистичної звітності.

Таким чином, використовуючи поєднання моделей стратегічного аналізу, ми можемо оцінити стан динамічної конкурентної стратегії підприємств хлібопекарської галузі України.

Література:

1. Бельтюков Є.А., Некрасова Л.А., Конкурентна стратегія підприємства: сутність та формування на основі оцінки рівня конкурентоспроможності. // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. 2014. – № 2 (12). – С. 6-13. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до журн.: <http://www.economics.opu.ua/files/archive/2014/n2.html>
2. Горемыкин В.А. Экономическая стратегия предприятия / В.А. Горемыкин, О.А. Богомолов. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», Рилант, 2001. – С. 51.
3. Конкурентоспособность продукции и предприятия / [Буркинский Б.В., Лазарева Е.В., Агеева И.Н. и др.]; – Одесса: ИПРЭ- ЭИ НАН Украины, 2002. – С. 32.
4. Гончарова С.Ю. Стратегічне управління: Навч. посібник /С.Ю. Гончарова, І.П. Отенко; Харківський національний економічний ун-т. – Х.: ХНЕУ, 2004. – 164 с.
5. Клівець П.Г. Стратегія підприємства: Навч. Посіб. / П.Г. Клівець – К.: Академвидав. 2007. – 320 с.

Іжевський П. Г.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри менеджменту,
адміністрування та готельно-ресторанної справи
Хмельницького національного університету
м. Хмельницький, Україна*

РОЛЬ МЕРЕЖЕВОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ АПК В РОЗВИТКУ БІОЕКОНОМІКИ

Виробництво і використання біоресурсів впливає на забезпечення продовольчої безпеки та збереження природних ресурсів, зменшує залежність від невідтворювальних ресурсів, сприяє створенню нових робочих місць та конкурентної економіки.

Серед чинників розвитку біоекономіки виокремлюються:

- досягнення в галузі біологічних наук;
- посилення ролі горизонтальної та вертикальної інтеграції в ланцюжках постачання сільськогосподарської продукції;

- збільшення обсягів міжгалузевої та внутрішньогалузевої торгівлі продукцією АПК;

- широке поширення інформаційно-комунікативних технологій;

- зростання глобалізаційних викликів.

Визначення меж біоекономіки ускладнюється кількістю взаємозв'язків, якими вона позиціонується як концепція, так і сфера. Відтак, визначення біоекономіки обумовлено технологічними факторами, що впливають на кількість віднесених до неї секторів, в т.ч. агропромислового.

Економічні дослідження свідчать, що технологічні зміни ланцюжка створення цінності значно посилили інтеграційні процеси підприємств в агропромисловому секторі [1, с. 81-95]. Зростання кількості зв'язків між учасниками таких ланцюжків «зверху до низу» у вигляді жорстких контрактних відносин на поставки продукції негативно впливає на діяльність підприємств. Укладені контракти не дають змоги своєчасно відреагувати на зміну зовнішніх факторів, наприклад, таких як ринкові ціни.

Інтеграційні процеси вздовж ланцюжка створення цінності дають змогу змінити ринкову силу агентів та отримати економічний і розподільчий ефект.

Отже, дослідження інтеграційних процесів в розвитку біоекономіки пов'язані з еволюційними процесами підприємств як на національному, так і на світовому рівнях економіки. До того ж, ускладнення міжорганізаційних відносин в межах біоекономічного попиту вимагають нових підходів до управління діловими зв'язками. Так, за умов різноплановості інтересів перегляду має піддаватися контрактна діяльність між переробними та сільськогосподарськими підприємствами, умови, які забезпечать безпеку харчових продуктів та стабільність цін і поставок в ланцюжках створення вартості.

Для розширення можливостей ведення бізнесу підприємствам агропромислового комплексу необхідно розширювати свої можливості, які можна поділити на два ключових етапи – пошук можливостей та реалізація можливостей. В дослідженні згаданих етапів увагу приділимо впливу бізнес-мереж, використавши ключові концепції теорій мереж, спрямовані на полегшення ведення бізнесу.

Пошук можливостей полягає в тому, що суб'єкт бізнесу краще за інших розуміє конкретні можливості та, на відміну від інших, має кращий доступ до інформації про існування такої можливості. В мережах на цій стадії впливають фактори досвіду, пошуку знань та інформації.

Бізнес-мережі підвищують ймовірність використання можливостей за допомогою доступу до мережевої інформації та ресурсів. Емпіричні результати свідчать, що мережа з міцними зв'язками має вищу здатність до виживання порівняно із мережею з слабкими зв'язками [2].

Успіх бізнесу в мережі залежить від одержання інформації та ресурсів від інших учасників, отримання ресурсів, в свою чергу, залежить від взаємодії. Така позиція підтверджується науковими висновками [3], згідно з якими нові підприємства, які отримали значну підтримку за рахунок сильних міжорганізаційних зв'язків, показали вищі темпи зростання порівняно із підприємствами, які менше підтримували сильні міжорганізаційні зв'язки.

Підприємства в процесі створення доданої вартості базуються на бізнес-процесах, кожен з яких потребує доступу до різноманітних ресурсів – капіталу, знань тощо. Незважаючи на те, що підприємство володіє певним переліком ресурсів, в сучасному ринковому середовищі виникає необхідність їх

доповнення мережевими. Таким чином, мережева взаємодія може використовуватися підприємствами АПК для доступу до ресурсів, котрі мають важливе значення для створення доданої вартості. Центральне місце в таких процесах полягає у відповіді на питання: «Як вибудувати взаємодію в мережі для покращення доступу до отримання та використання ресурсів?». Із збільшенням складності та тісноти зв'язків якість функціонування бізнес-мережі матиме важливе значення для її учасників, яким необхідно зосередитися на тих її аспектах, що максимізують додану вартість.

Актори в мережі обмінюються інформацією та отримують ресурси, що дає їм можливість частково змінювати та контролювати їх навколишнє середовище [4].

Також бізнес-мережі можуть стати основою для організації та ведення бізнесу. Малі підприємства за своєю природою схильні до участі в підприємницьких мережах через високу потребу в інформації та ресурсах. Їх наявність для малих підприємств важлива з причини створення своєрідного буфера, яким вони можуть скористатися при несприятливих ринкових умовах, що підвищить їх шанси на виживання та прибуткову роботу, а також сприятиме більш швидкому розвитку та зростанню завдяки можливостям інвестування, переходу в розряд крупних фірм [5]. Для малих підприємств міжорганізаційні відносини носять більш фундаментальний характер порівняно з крупним бізнесом, оскільки за допомогою моделей мережевої взаємодії вони в змозі скорочувати витрати та отримувати додаткові ресурси, знання, капітал та покращити свою конкурентоспроможність та прибутковість.

Зауважимо, що деякі мережеві ресурси найбільш ефективно використовуються за умови розширеного кола учасників із слабкими зв'язками; інші – варто використовувати за умови міцних зв'язків між учасниками. Таким чином, від типу ресурсу(ів), який використовується в мережевій взаємодії, залежить характер взаємозв'язків між учасниками та побудований на їх основі тип мережі (статична, динамічна, перехресна). В такій ситуації для ініціатора мережі важливо визначити, які ресурси залучати в мережу та як оптимізувати на їх основі бізнес-процеси з метою створення доданої вартості та розвитку і контролю мережі.

В процесі функціонування відбувається зміна пріоритетів мережі і в залежності від цього потребує зміни конфігурації, що призводить до включення або виключення акторів [2].

Мережева взаємодія – це широка концепція, яка описує множину взаємовідносин між фірмами (двосторонніми або діадичними); у формі мереж (комбінації деяких систем або підсистем)) і варіюються від неформальних відносин до формальних угод.

Бізнес-мережі допомагають долати фінансові та інші обмеження окремих підприємств, а мінімізація трансакційних та координаційних витрат слугують аргументом на їх користь порівняно з іншими організаційними формами бізнесу.

Відповідно до положень мережевої теорії [4], стратегія фірми залежить від можливостей, заснованих на відносинах в мережі, а не виключно від стратегічних рішень окремо взятого підприємства. Таким чином, стратегії підприємства вибудовуються за допомогою ділових зв'язків у мережі. Натомість, роль підприємства у мережі та наявність міцних ділових зв'язків з іншими її учасниками можуть суттєво впливати на його стратегічні рішення.

Отже, перспективною моделлю розвитку біоекономічного простору повинна стати міжгалузева інтеграція підприємств агропромислового комплексу за допомогою організації систем мережевої взаємодії, які за своєю природою характеризуються гнучкістю та здатністю до адаптації відносно ринкового простору.

Література:

1. Wesseler J. Environmental Impacts / J. Wesseler, Smart R. // Socio-economic Considerations in Biotechnology Regulation / J. Falck-Zepeda, K Ludlow, S Smyth (eds.) – New York: Springer, 2014. – 307 pp.
2. Shane S. A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-opportunity Nexus / S. Shane. – Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2003. – 327 pp.
3. Brüderl J. Survival chances of newly founded business organizations / J. Brüderl, P. Preisendörfer, R. Ziegler // American sociological review. – 1992. – № 57(2). – P. 227-242.
4. Johannisson B. (1988). Business formation – a network approach / B. Johannisson // Scandinavian journal of management. – 1988. – № 4(3). – P. 83-99.
5. Nielsen S. L., Klyver K., Evald M. R., & Bager T. (2012). Entrepreneurship in theory and practice – paradoxes in play / S. L. Nielsen, K. Klyver, M. R. Evald, T. Bager. – Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2017. – 368 pp.

Кудацький В. В.

студент

Навчально-наукового інституту економіки,

оподаткування та митної справи

Університету державної фіскальної служби України

м. Ірпінь, Київська область, Україна

ДОХІДНИЙ ПІДХІД В ОЦІНЮВАННІ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розширення ринків, ріст конкуренції спонукають підприємства до аналізу факторів, які підвищують ефективність їх діяльності. Теорія і практика менеджменту підтверджують, що конкурентоспроможність підприємств значною мірою визначається обсягом, складом та структурою його потенціалу. Грамотне управління потенціалом підприємства сприяє ефективному використанню власного і позиченого капіталу, а також забезпечує врахування ним інтересів певного кола зацікавлених осіб. Для оцінки ефективності впливу різних факторів на результати діяльності підприємств найчастіше застосовують ріст ринкової вартості його потенціалу.

Загальним проблемам оцінки потенціалу підприємства присвятили свої праці такі вітчизняних та зарубіжних науковців як Авдієнко В.Н., Добикіна О.К., Спіфінова А.А., Момот Т., Котлов В.А., Козьменко С.Н. та ін.

Проблеми вартісної оцінки потенціалу підприємства розглядалися у працях таких вітчизняних та зарубіжних науковців як І.А. Ачкасов, Краснокутська Н.С., Т.А. Пушкар, В.Г. Федорова та інші.

У літературі, присвяченій питанням оцінки вартості потенціалу підприємств, визначена значна кількість методів та способів оцінки. Деякі методи мають

багато модифікацій та різновидів, що збільшує складність при їх ідентифікації і використанні. Звідси – необхідність чіткої класифікації методів оцінки вартості майна підприємств.

Під методичними підходами розуміють загальні способи визначення вартості майна, які ґрунтуються на основних принципах оцінки; метод оцінки є способом розрахунку вартості об'єкта оцінки, структура оціночних процедур яка дає змогу реалізувати вибраний методичний підхід [3].

Для проведення оцінки майна застосовуються такі основні методичні підходи [3]:

- витратний;
- дохідний;
- порівняльний.

У рамках цих підходів розрізняють окремі методи оцінки. Причому жоден з підходів чи методів не має принципових переваг перед іншими. Досить часто в практичній роботі з оцінки вартості підприємства оцінювач застосовує кілька методичних підходів, що найповніше відповідають конкретним умовам, об'єктам та меті оцінки, наявності й достовірності інформаційних джерел для її проведення.

Витратний підхід ґрунтується на тезі: «жоден потенційний покупець (або інвестор) не заплатити за об'єкт, що оцінюється, більше, ніж можуть скласти витрати (у поточних цінах) на створення об'єкта, який буде його точною копією або функціональним аналогом, мати ту ж саму корисність» [1].

Порівняльний підхід базується на тезі: «жоден покупець (інвестор) не купить об'єкт, якщо його вартість є більшою за витрати придбання на ринку схожого об'єкта з тією ж корисністю» [1].

Описуюча модель дохідного підходу у загальному вигляді може бути сформульована таким чином: «жоден потенційний покупець (інвестор) не заплатити за об'єкт оцінки суму більшу, ніж поточна вартість майбутніх доходів, від його використання» [2].

Оцінка вартості підприємства використовуючи дохідний підхід ґрунтується на розрахунку теперішньої вартості очікуваних доходів від права власності на володіння корпоративними правами підприємства. В основі підходу стоїть теза про те, що метою вкладання коштів інвестором у купівлю підприємства перш за все є отримання стабільних доходів. В рамках цього підходу виділяють дві основні методики:

- дисконтування грошових потоків;
- розрахунок капіталізованої вартості доходів.

Оцінюючи вартість підприємства цими методами інформація про склад, структуру і вартість активів безпосередньо не має впливу на оцінку, а застосовується лише інформація про можливість активів генерувати дохід.

В межах методу дисконтування грошових потоків цінність об'єкта оцінки прирівнюється до загальної теперішньої вартості майбутніх чистих грошових потоків або дивідендів, котрі можна отримати в результаті права володіння підприємством, зменшеної на рівень зобов'язань підприємства і збільшеної на вартість надлишкового майна.

Провівши аналіз внутрішнього середовище агрохолдингу «КЕРНЕЛ» використовуючи модель «McKinsey «7S»», видно, що між її елементи відсутні протиріччя і що вони міцно корелюються між собою і підтримують один

одного. Це вказує на те, що внутрішні бізнес-процеси вистроєні і налагоджені правильно і те, що наявні ресурси використовуються ефективно.

Фактори зовнішнього впливу сприяють розвитку та процвітання компанії. А саме, збільшення місткості ринку на 4% щорічно. «КЕРНЕЛ» планує збільшити потужності, а це в комплексі з законом, що обмежує вивіз технічних культур дозволить збільшити експорт товарів. В свою чергу з моделі Портера бачимо, що з усіх конкурентних сил на компанію мають вплив лише конкуренти. А це і те, що «КЕРНЕЛ» є лідером галузі демонструє його потужний потенціал.

Згідно з нашими розрахунками DCF, цільова ціна КЕРНЕЛ становить 56,74 дол. США, що на 9,1% більша до поточної фондової біржової ціни 51,70 дол. за акцію, що можна побачити в таблиці 1.

Таблиця 1

Target price, USD

Average target fair value	4,300
Number of shares, mln	82
Value per share	52,45
Target share price	56,74
Current price	51,70
Upside	9,1%

Ми побудували модель DCF протягом 5 років на основі наступних припущень: у FY2018 очікується збільшення прибутку компанії до 4%, що пояснюється зростання олійної галузі. Ми припускаємо, що в 2018 фінансовому році COS складатиме 78% від надходжень, що на 1,5 процентного пункту нижче порівняно з показником у 2017 році. Результатом моделі DCF є таблиця 2 в якій ми бачимо чистий і безперервний грошові потоки за 5 років. Також в таблиці визначена вартість акцій компанії через 12 місяців, котру ми визначили збільшивши теперішню вартість за допомогою розрахованого показника WACC, що склав 8,19%.

Таблиця 2

DCF result, USD mln

FCF	1,187
PV Perpetuity	3,098
FCF total	4,284
Cash	192
Debt	176
Value of equity	4,300
Shares outstanding, mln	82
Value per share	52,45
12-Month Value	56,74

Отже, при виборі підходу та методу оцінки необхідно відштовхуватись від її мети й обмежень в застосуванні, що зумовлюються особливостями

підприємства. До основних умов застосування дохідного підходу відносять: можливість визначити майбутні доходи і сприятлива ймовірність того, що компанія буде розвиватись прогнозовано. Порядок визначення вартості методом DCF складається з вибору моделі грошового потоку, визначення прогнозованого періоду, прогнозування чистого грошового потоку, визначення ставки дисконту і власне визначення вартості. Провівши всі необхідні розрахунки ми знайшли вартість потенціалу підприємства Кернел, що становить 56,74 дол. США за акцію, що на 9,1% більша до поточної біржової ціни в 51,70 дол. за акцію, тобто наявна тенденція до росту. А це вказує на зростання і посилення потенціалу і конкурентоспроможності агрохолдингу на світовій арені.

Література:

1. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. / Бачевський Б. Є., Заблудська І. В., Решетняк О. О. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
2. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства [Текст] / Костенко Т.Д., Підгора Є. О., Рижиков В. С., Панков В. А., Герасимов А.А., Ровенська В.В. – К.: ЦНЛ, 2005. – 400 с.
3. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 р. № 2658-III зі змінами і доповненнями / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>.
4. Про затвердження Національного стандарту № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів». Постанова Кабінету Міністрів України від 29.11.2006 р. №1655 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1655-2006-%D0%BF>.

Курило О. Б.

доцент кафедри фінансів

Національного університету «Львівська політехніка»

Федусевич Р. В.

студент Інституту економіки і менеджменту

Національного університету «Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ВІДНОСНОГО РІВНЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасних умовах господарювання найважливішим чинником успішного функціонування підприємств є належний ступінь їх конкурентоспроможності. Своєю чергою, цей ступінь значною мірою обумовлений рівнем та структурою операційних витрат підприємств. За інших рівних умов ті підприємства певної галузі, у яких відносна величина цих витрат, тобто співвідношення між операційними витратами та доходами, є меншою, характеризуються більш високим ступенем конкурентоспроможності. Це зумовлено тим, що підприємства галузі з більш низьким відносним рівнем витрат мають додатковий запас міцності на випадок зменшення цін на свої товари (послуги) внаслідок нарощування обсягів виготовлення продукції у конкурентів та мають власні можливості такого нарощування, що перевищують відповідні

можливості тих конкуруючих підприємств, у яких відносна величина операційних витрат є більшою.

Враховуючи викладене, будь-яке підприємство галузі повинно прагнути до зниження відносного рівня його операційних витрат та намагатися досягти найнижчого значення цього рівня, що існує в даній галузі, а за можливості – понизити його ще більше.

Аналіз літературних джерел, зокрема робіт [1, с. 188-191; 2, с. 34-89; 3, с. 103-107 та ін.], та власні дослідження дали нам змогу встановити низку основних принципів, на які повинен спиратися процес оцінювання відносного рівня витрат підприємств. До цих принципів слід, насамперед, віднести такі положення:

- оцінювання відносного рівня витрат підприємства повинно базуватися на використанні не одного, а низки показників, які характеризують різні аспекти складного процесу формування собівартості продукції та встановлення ціни на неї;

- такі показники повинні утворювати відповідну систему, тобто між ними повинні бути встановлені взаємозв'язки, а самі вони повинні бути віднесені до відповідних груп цих показників;

- система показників оцінки відносного рівня витрат підприємства повинна забезпечувати можливість встановлення міри впливу окремих чинників на зміну прибутковості діяльності підприємства, зокрема виділення екзогенних (наприклад, зміна попиту на продукцію підприємства) та ендогенних (насамперед, зміна норм витрачання виробничих ресурсів на виготовлення продукції) факторів такого впливу;

- система показників оцінки відносного рівня витрат підприємства повинна забезпечувати аналізування витрат та собівартості продукції підприємства.

Нами пропонується система показників оцінки відносного рівня витрат підприємства на виробництво та реалізацію ним продукції, що містить низку часткових та інтегральних показників такої оцінки, які можуть бути класифіковані шляхом їх поділу на такі групи:

1. За конструкцією аналітичного виразу показника: показники співвідношення між витратами та доходами; показники співвідношення між приростами витрат та доходів; показники співвідношення між видами витрат.

2. За метою, з якою застосовуються показники: показники, за допомогою яких здійснюється узагальнююча оцінка та нормування рівня витрат; показники, за допомогою яких здійснюється оцінювання резервів зниження витрат та аналізування динаміки використання цих резервів; показники, за допомогою яких ідентифікуються тенденції зміни фінансових результатів підприємства; показники, за допомогою яких оцінюється рівень використання окремих видів понесених підприємством витрат та аналізується динаміка цього рівня; показники, за допомогою яких ухвалюються рішення про склад та структуру виробничої програми підприємства.

3. За ступенем узагальненості стосовно досліджуваного асортименту та номенклатури продукції підприємства: показники відносного рівня витрат за окремим видом продукції підприємства; показники відносного рівня витрат за групою видів продукції підприємства; показники відносного рівня витрат за усією сукупністю видів продукції підприємства.

4. За характером витрат: показники відносного рівня фізичних витрат виробничих ресурсів підприємства; показники відносного рівня грошових витрат підприємства на придбання та експлуатацію ним виробничих ресурсів.

5. За спрямованістю витрат підприємства: показники відносного рівня витрат на виробництво продукції; показники відносного рівня витрат на реалізацію продукції; показники сукупних витрат підприємства на здійснення ним операційної діяльності; показники відносного рівня фінансових витрат підприємства; показники відносного рівня інвестиційних витрат підприємства.

6. За часовими проміжками, які розглядаються: статичні показники; динамічні показники (обчислюються за даними відразу декількох часових проміжків).

7. За характером інформації, яку використовують при розрахунку: показники, які базуються на застосуванні інформації лише про внутрішнє середовище підприємства; показники, які базуються на інформації як про внутрішнє, так і про зовнішнє середовище підприємства.

Отже, однією з ознак групування показників відносного рівня витрат підприємства є мета застосування цих показників. Тоді основним показником, що входить до групи показників відносного рівня витрат, за допомогою яких здійснюється узагальнююча оцінка та нормування величини цих витрат, слід вважати узагальнюючий показник відносного рівня операційних витрат підприємства, який є загальнозживаним і обчислюється як відношення операційних витрат підприємства до його сукупних операційних доходів за певний проміжок часу.

Окрім того, у процесі аналізування відносного рівня витрат можна застосовувати також і узагальнюючий показник відносного рівня сукупних витрат підприємства, який обчислюється як відношення загальних витрат підприємства до його загальних доходів за певний проміжок часу.

Стосовно нормування величини витрат, понесених підприємством на виготовлення та реалізацію його продукції, то в якості показника відносного рівня операційних витрат, за допомогою якого можна здійснити таке нормування, нами пропонується використовувати також і такий показник:

$$P_{вн} = \frac{COB}{COB + K \times E_n}, \quad (1)$$

де $P_{вн}$ – відносний нормований рівень операційних витрат підприємства, частка одиниці; COB – величина сукупних операційних витрат підприємства за певний проміжок часу (рік), грн.; K – середня за даний проміжок часу первісна вартість активів підприємства, що беруть участь у виготовленні його продукції, грн.; E_n – норма прибутковості інвестицій у дану галузь економіки (тобто мінімально припустимий з точки зору інвесторів рівень співвідношення між прибутком та вкладеними інвестиціями), частка одиниці.

$$P_{вп} = \frac{P_{вз}}{P_{вн}} = \frac{COB}{ОД} : \frac{COB}{COB + K \times E_n} = \frac{COB + K \times E_n}{ОД}, \quad (2)$$

де $P_{вп}$ – приведений відносний рівень витрат підприємства, що враховує окрім поточних витрат на виготовлення продукції також і капітальні витрати, що приводяться до розмірності поточних витрат за допомогою показника E_n , частка одиниці; $P_{вз}$ – узагальнюючий показник відносного рівня операційних витрат підприємства (відношення операційних витрат підприємства до його сукупних операційних доходів за певний проміжок часу), частка одиниці; $ОД$ – величина сукупних операційних доходів підприємства за певний проміжок часу (рік), грн.

Як впливає з конструкції показника приведенного відносного рівня витрат підприємства, у випадку, якщо його величина є меншою одиниці, це свідчить про те, що дане підприємство отримує прибуток, який перевищує нормальну його величину. Отже, в цьому випадку підприємство функціонує з високим рівнем ефективності. І, навпаки, якщо величина показника приведенного відносного рівня витрат підприємства є меншою за одиницю, це свідчить про недостатню ефективність роботи даного підприємства.

Література:

1. Голубовський Л. Аналіз сучасних методів управління витратами / Л. Голубовський // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1(26). – С. 187-192.
2. Партин Г. О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій: [монографія] / Г. О. Партин. – К.: УБС НБУ, 2008. – 219 с.
3. Ємельянов О. Ю. Діагностування достатності обсягів збутової діяльності промислових підприємств / О. Ю. Ємельянов, А. Л. Висоцький, Т. О. Петрушка // Науковий вісник НЛТУ України, 2016. – Вип. № 26.6. – С. 102-108.

Лисюк Т. В.

*кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри туризму та готельного господарства
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки
м. Луцьк, Україна*

Прокопчук Н. В.

практичний психолог Четвертнянської ЗОШ І-ІІІ ст., Україна

Дмитрук О. О.

*студент спеціальності «Туризм»
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки
м. Луцьк, Україна*

ПСИХОЛОГІЧНА ГОТОВНІСТЬ МЕНЕДЖЕРА З ТУРИЗМУ ДО ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В умовах масштабної модернізації всіх сторін функціонування суспільства, і особливо туристичної сфери, пріоритетом стає інноваційний розвиток.

В останні роки спостерігається активізація інноваційної діяльності у туристичній індустрії.

На сучасному етапі інноваційного розвитку туристичні підприємства функціонують в умовах гострої конкуренції. За таких умов підприємствам недостатньо бути стабільними, для стійкості необхідний безперервний розвиток, що є головним фактором в конкурентній боротьбі на ринку.

Одним з найважливіших факторів успіху туристичних підприємств є підвищення ефективності використання людського потенціалу.

Інноваційний розвиток завжди супроводжується адекватним кадровим забезпеченням усіх етапів життєвого циклу інновації від появи ідеї до практичного впровадження і використання.

Будь-який інноваційний розвиток – це не тільки основний інноваційний процес, а й розвиток системи факторів і умов, необхідних для його здійснення, тобто інноваційного потенціалу [3].

Працівники кадрових служб, менеджери для формування інноваційного потенціалу туристичного підприємства повинні володіти певним творчим потенціалом і використовувати його в своїй роботі, крім того, вони всіляко повинні розвивати і підтримувати цей потенціал у працівників усього підприємства.

Інноваційний потенціал персоналу підприємства – це здатність кадрів до позитивно-критичного сприйняття нової інформації, до накопичення загальних і фахових знань, висування нових конкурентоспроможних ідей, знаходження рішень нестандартних ситуацій, нових методів вирішення традиційних завдань, використання знань для передбачення, практичної матеріалізації нововведень і ін.

Змістовно-статичні характеристики психологічної готовності фахівців до інноваційної діяльності розкриває структура, яка представляє собою взаємозв'язок мотиваційного (позитивне ставлення менеджера з туризму до професійної інноваційної діяльності, усвідомлення професійної та особистісної значущості набутих умінь, знань і навичок, прагнення до досягнення успіху в професії), когнітивного (уявлення і знання про творчий характер професійної діяльності фахівців туристичної сфери, усвідомлення необхідності проведення інноваційних реорганізацій в туристичній сфері, особливостей організації туристичної діяльності і використання нових методів та інструментарію), операційного (вміння приймати рішення для використання застосування інновацій, прогнозувати шляхи впровадження нововведень), емоційно-вольової (впевненість менеджерів з туризму, зосередженість на проблемі, рішучість досягнення мети за допомогою самоорганізації, освоїти і використовувати систему знань для вирішення завдань в інноваційній професійній діяльності, мобільність, ініціативність) і комунікативного (готовність менеджерів з туризму вирішувати інноваційні завдання, використання фахівцями інформаційно-комунікаційних технологій (глобальних мереж) для вирішення інноваційних професійних завдань) компонентів, які у взаємозв'язку детермінують сутність, зміст і технологію інноваційної діяльності фахівців у туристичній сфері.

Спираючись на позиції компетентнісного підходу, на поняття і структуру професійної кваліфікації [1], готовність до виконання будь-яких аспектів професійної діяльності пов'язане, по-перше, з володінням відповідними цієї діяльності компетенціями і, з іншого боку, розглядається як певний аспект кваліфікації, пов'язаний з професійними завданнями.

Виділяють наступні складові готовності до інноваційної діяльності:

- когнітивну, оскільки діяльність базується на знаннях про її предмет;
- психологічну, так як здійснення діяльності неможливо без відповідної спрямованості особистості, її ціннісних орієнтацій на предмет діяльності;
- інтелектуальну, що дозволяє проектувати майбутню діяльність, здійснювати рефлексію і управляти її здійсненням;
- конативну, оскільки готовність менеджерів з туризму передбачає перехід до власне самої діяльності.

Психологічна складова лежить в основі когнітивних і конативних процесів, визначаючи їх успішність і змістовність.

При цьому когнітивні процеси відбуваються в єдності з розвитком інтелектуальної сфери. Крім того, конативні процеси визначаються наявністю теоретичних знань про інноваційну діяльність.

Основними компетенціями, що характеризують психологічну та інтелектуальну складові менеджера з туризму є [2]:

- аналітичні здібності, гнучкість мислення, а також здатність до концептуалізації;

- організаторські здібності, ініціативність, схильність до творчості, інтерес до нововведень, а також здатність управляти, контролювати, працювати з фінансами;

- вміння знаходити нестандартні рішення розв'язувати проблеми.

Готовність менеджера з туризму організувати і здійснити будь-який аспект інноваційної діяльності від початкового до завершального періоду характеризує високий рівень його професійної складової.

Готовність до інноваційної діяльності зростає у процесі підвищення кваліфікації менеджерів туризму у відповідному в напрямку.

До основних показників менеджера з туризму відносять [1]:

- системне засвоєння сучасних економічних знань;

- рівень професіоналізму (вміння планувати майбутню діяльність, контролювати якість роботи, економічно аналізувати інноваційні процеси);

- розвиток особистісних якостей (підприємливість, організованість, діловитість і ін.);

- ступінь соціально – психологічної готовності (наявність внутрішньої переконаності, ціннісних орієнтацій, готовність до постійного професійного росту).

У сучасній психології «психологічна готовність» розглядається як передумова будь-якої цілеспрямованої діяльності, її регуляції, стійкості та ефективності. У межах функціонального підходу при визначенні змісту та структури психологічна готовність трактується як певний стан психічних функцій, що забезпечує високий рівень досягнень при виконанні того чи іншого виду діяльності (О. О. Ухтомський, Н. Д. Левітов, А. Ц. Пуні, Ф. Ю. Генев, В. С. Нерсесян, В. М. Пушкін, Є. П. Ільїн).

У контексті особистісного підходу психологічну готовність розглядають як результат підготовки (підготовленості) до певної діяльності, як стійке, багатостороннє, ієрархічне утворення особистості, що містить компоненти (мотиваційний, когнітивний, операційний тощо), адекватні вимогам, змісту та умовам діяльності, які у сукупності дозволяють суб'єкту успішно здійснювати діяльність (К. М. Дурай-Новакова, М. І. Дьяченко, Л. А. Кандиборич, Л. М. Карамушка, В. О. Моляко, В. А. Сластьонін, А. А. Смирнов) [3].

Організація інноваційної діяльності здійснюється згідно наступних принципів:

- готовність до змін;

- готовність до ризику;

- наявність сприятливого середовища для виникнення ідей і ресурсної бази для їх здійснення;

- психологічний клімат колективу туристичного підприємства;

- ступінь сприйняття зовнішнього середовища і швидкість реакції її зміни;

- стан зовнішніх і внутрішніх комунікацій.

Розвиток інноваційної діяльності туристичних підприємств залежить від загального інноваційного клімату, на який впливають: політична стабільність і передбачуваність економіки; макроекономічна діяльність держави; корпоративний імідж туристичного підприємства; якість і стабільність податкової системи; розвиненість інфраструктури туристичного ринку; компетентність та готовність персоналу.

Література:

1. Артюшина М. В. Психолого-педагогічні засади підготовки студентів економічних спеціальностей до інноваційної діяльності: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора пед. наук: спец. 13.00.04 «Теорія і методика професійної освіти» / М. В. Артюшина. – К.: НПУ, 2011. – 43 с.
2. Карамушка Л. М. Психологія підготовки майбутніх менеджерів до управління змінами в організації: монографія / Л. М. Карамушка, М. В. Москальов. – К.- Львів: Сподом, 2011. – 216 с.
3. Чудакова В. П. Формування конкурентоздатної особистості, готової до інноваційної діяльності, в швидкозмінних умовах засобами рефлексивно-інноваційного тренінгу / В. П. Чудакова // Навчання і виховання обдарованої особистості: теорія і практика: Зб. наук. праць. Випуск 10 // І. С. Волощук (гол. ред.) та ін. – К.: Інститут обдарованої дитини, 2013. – С. 300-310.

Пивоварова І. М.

*аспірант кафедри стратегії підприємств,
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

ЗНАЧЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ ЗНАННЄВОГО РЕСУРСУ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ

Із розвитком та у пошуках нових конкурентних переваг підприємства залучають нові ресурси, які мають забезпечити випуск продукції та задовольнити попит на ринку та створити умови для отримання підприємством додаткового прибутку. Традиційні фактори виробництва не забезпечують завдань щодо створення конкурентних переваг і позицію визначального ресурсу починають займати знання.

Дослідженням категорії знання та управління знаннями у свої працях займалися К. Вііга, П. Сенге, І. Нонакі та Х. Такеучі, Т. Девенпорт, М. Полані, Б. Мільнер. В.Р. Буковіц, Р.Л. Уільямс вважають управління знаннями процесом, за допомогою якого організація накопичує багатство, спираючись на свої інтелектуальні чи засновані на знаннях організаційні активи [1]. Так, Т.Стюарт визначав, що управління знаннями – це систематичний процес ідентифікації, використання і передачі інформації, знань, які працівники можуть створювати, удосконалювати і застосовувати [2].

Знанням притаманні особливості, якими не володіють інші фактори виробництва, і саме завдяки яким знання забезпечують створення тих потреб, які здатні задовольнити вимоги.

Перша властивість знань, це їх невичерпність, а саме кількість та якість є незмінною незалежно від кількості разів використання. Наступна властивість знань, це їх безмежність, вони постійно знаходяться у динаміці – накопичуються, оновлюються, розширюються. Знання за своєю суттю є нематеріальним, неосяжним та невимірювальним ресурсом.

Такі особливості знань вимагають спеціального підходу при управлінні знаннями та використанням підприємством для отримання додаткової вигоди. Система управління знаннями є актуальною для всіх підприємств, а особливо для тих, діяльність яких заснована на знаннях, а значить і залежна від них. Одним із видів господарсько-економічної діяльності є надання професійних послуг. Це вид послуг базується на створенні та передачі замовнику інформаційних даних, які містять в собі спеціальні професійні знання. Це означає, що дані для таких підприємств інформація про стан та якість знань на основі яких створюється послуга має особливо важливе значення. Крім того, має бути визначено місце знаходження знань та доступ для їх використання.

Наявність вище наведених особливостей вимагає і особливого підходу при здійсненні управління, мета якого – це використання із максимальною вигодою та результативністю наявного ресурсу. На даний час спостерігається така проблема, що підприємства розглядають управління знаннями у межах управління персоналом як носія та творця знань. Вважається, що лише через управління людиною у складі персоналу можливо здійснювати керування знанневим ресурсом компанії.

Так, компанії створюють різні сприятливі умови для персоналу з метою мотивації його, розраховуючи у відповідь отримати результат роботи. Очікуваний результат має бути високої якості. Серед заходів, що використовує підприємство, найчастіше застосовуються такі як участь у розподілі прибутку, отриманні додаткових благ та привілеї, різноманітні корпоративні заходи та персоналі вигоди. Дані заходи призначені для мотивації особи до праці із високим результатом, які мають включати використання ресурсів особистості, в яких зацікавлено підприємство, а також проводити розвиток таких ресурсів. Говорячи про підприємства, що надають професійні послуги, мотиваційні заходи спрямовані на заохочення персоналу використовувати їх знання та здійснювати їх оновлення.

Ще одним напрямом здійснення управління знаннями на підприємстві є постійне навчання персоналу. Для цього використовують найбільш популярні методи це курси з підвищення кваліфікації, лекції та обмін досвідом (зовнішній та внутрішній формат). Всі ці заходи спрямовані на збільшення інформаційного потоку та створення можливості для поповнення знань конкретної особи. Така управлінська поведінка містить проблемні місця, вирішення яких має значно підвищити результативність.

Отже, для проектування можливих майбутніх результатів, які підприємство отримає від конкретного співробітника, залучивши його знання як основний ресурс, необхідно мати інформацію про поточний рівень знань. У користуванні підприємств наявна інформація лише станом на момент прийняття співробітника, надалі підприємство не контролює зміни у знаннях. Відбувається лише оцінка на основі результатів від виконання роботи (наданої послуги). Процес розвитку передано під контроль співробітнику. У свою чергу це створює загрозу для підприємства, по-перше неконтрольованість у змінах ресурсу впливає на продукт, що створюється підприємством, по-друге, ресурс

може повністю вийти з-під контролю підприємства, як наслідок втрата ресурсу та неотримання очікуваного результату, в тому числі і прибутку.

По-друге, для ефективного розвитку ресурсу необхідна інформація про його поточний стан. Оскільки відсутність даних про те яким є ресурс складно визначити як необхідно проводити його розвиток, удосконалення. Необхідне розуміння від отримання якої нової інформації відбудеться розширення знань та розвиток ресурсу, що у свою чергу якісно змінить ресурс, а яка інформація хоч за своєю суттю і є цікавою, але для конкретного ресурсу підприємства не містить цінності, яка б конвертувалась у розвиток ресурсу та отримання додаткової вигоди.

Таким чином можемо говорити, що управління знаннями має біти самостійним вектором при здійсненні управлінської діяльності та розглядатися окремо від управління персоналом, а також про важливість інформації про поточний стан ресурсу. По-перше, це дозволить оцінити рівень кінцевого продукту на основі такого ресурсу, а по-друге, це дасть можливість ефективно розвивати, удосконалювати та покращувати ресурс, замість нагромадження інформації, обслуговування та утримання якої лише ускладнює діяльність підприємства.

Література:

1. Буковиц У. Управление знаниями: руководство к действию / У. Буковиц, Р. Уильямс. – М.: Инфра-М. – 2002. – 504 с.
2. Stewart T.A. Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations. Currency / T.A. Stewart. – 1998. – 320 p.
3. М. Полани. Личностное знание / М. Полани. – М.: Книга по Требованию, 2013. – 342 с.
4. Ямпольский В.З. Системы управления знаниями (методы и технологии) / А.Ф. Тузовский, С.В. Чириков, В.З. Ямпольский. – Томск: Изд-во НТЛ, 2005. – 260 с.
5. Воронкова А. Построение модели управления знаниями предприятия / А. Воронкова, Р. Вечерковская // Актуальні Проблеми Економіки. – 2005. – № 1. – С. 147-154.

Радіонова Н. Й.

доцент кафедри обліку і аудиту

Київського національного університету технологій і дизайну

м. Київ, Україна

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ШВЕЙНОЇ ГАЛУЗІ

У вітчизняній економіці є сектори та галузі, потенційно конкурентоспроможні як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Реалізації конкурентних переваг цих секторів (наявність не завантажених технологічно ефективних потужностей, кваліфікованих кадрів, науково-технічних напрацювань тощо) перешкоджають недосконалість і нерозвиненість ринкових механізмів та інститутів, що склалися, стартові умови в цих секторах, несприятливі для експансії виробництва, модернізації виробничої бази та підвищення ефективності [1].

Серед основних чинників, що стримують розвиток підприємств швейної галузі, можна назвати не тільки застарілу матеріально-технічну базу та значну кількість конкурентоспроможної імпоротної продукції, а й низький рівень якості управління на підприємствах, пов'язаний із недостатнім розвитком поточного й стратегічного управління витратами, що особливо актуально в умовах низької платоспроможності населення [3]. Як можна побачити за даними табл. 1.1, рівень реалізації продукції текстильного виробництва, виробництва одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів за останні п'ять років не перевищує 1% від реалізації всієї промислової продукції.

Таблиця 1.1

Обсяг реалізованої промислової продукції переробної промисловості та швейної і текстильної промисловості у 2012–2016 роках

	2012		2013		2014		2015		2016	
	млн.грн	у% до підсумку	млн.грн	у% до підсумку	млн.грн	у% до підсумку	млн.грн	у% до підсумку	млн.грн	у% до підсумку
Промисловість¹	1367925,5	100,0	1322408,4	100,0	1428839,1	100,0	1776603,7	100,0	2158030,0	100,0
Переробна промисловість	871146,6	63,5	817734,3	61,8	903735,3	63,3	1139213,2	64,1	1312729,0	60,8
текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	9763,6	0,7	9606,0	0,7	11510,0	0,8	17384,4	1,0	20344,4	0,9

¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя, за 2014-2016 рр. – також без частини зони проведення анти-терористичної операції.

² Дані сформовані за функціональним підходом (спосіб узагальнення даних, за яким показники діяльності підприємств формується за однорідними видами економічної діяльності).

Розроблено авторами за [2]

У цих умовах до першочергових завдань структурної політики підприємств з виробництва одягу належать:

1) створення конкурентного ринку як головного регулятора економічного розвитку. Світова практика та історичний досвід України наочно засвідчують, що максимальна економічна ефективність, яка забезпечує стає економічне зростання та підтримку добробуту нації, досягається лише там, де ринкова конкуренція гарантує реалізацію приватних інтересів в інтересах суспільства. Тому одним із головних принципів структурної політики є формування конкурентного середовища через створення рівних умов для всіх суб'єктів господарювання;

2) державна підтримка підприємств з виробництва одягу як однієї з пріоритетних галузей. Завданням держави в середньостроковій перспективі при незмінності стратегічних пріоритетів буде формування передумов для ефективного розвитку підприємств швейної промисловості;

3) відкритість економіки. Національна економіка сьогодні не може бути ефективною, залишаючись поза межами глобального світового ринку. Тому структурна політика повинна забезпечувати інтеграцію в систему світогосподарських зв'язків окремих ринків, галузей і секторів національної економіки. Відповідно будь-які заходи протекціонізму повинні носити тимчасовий і економічний, а не заборонний характер;

4) лібералізація економічної діяльності на мікрорівні. Головною проблемою вітчизняної економіки залишаються численні обмеження і перешкоди для розвитку бізнесу на мікрорівні. Разом із тим, реальна лібералізація діяльності всіх суб'єктів ринку та зниження втручання контролюючих органів у функціонування підприємств швейної промисловості повинні супроводжуватися цілеспрямованими та наполегливими діями держави з формування стратегічних напрямів розвитку вітчизняної економіки [4].

Вирішення основних соціально-економічних завдань, таких як досягнення стійких темпів економічного зростання за позитивних зрушень у структурі економіки та забезпечення зростання реальних доходів населення, робить її економічно раціональною та реалізує стратегію структурного маневру, побудованого на сценарії «активного позиціонування на ринках». Ця стратегія базується на поступовій зміні сформованої структури економіки завдяки наявним перевагам конкурентоспроможних галузей, до яких відноситься переробна промисловість і виробництво одягу, при послідовному поширенні імпульсів зростання в суміжних галузях промисловості.

Обмеженість платоспроможного попиту на внутрішньому ринку є однією із головних перешкод для ефективного існування підприємств швейної промисловості. Структурна політика буде спрямована на випереджальний розвиток тих галузей і підгалузей, продукція й послуги яких користуються попитом на вітчизняному та світовому ринках. У межах такого підходу можна виокремити традиційні експортні галузі, а також нові експортні галузі, що розвиваються; перспективною, в цьому сенсі, є галузь швейної промисловості. На сьогоднішній день ідеться не про просте забезпечення потреб населення в одязі, взутті тощо. Ідеться про створення модної продукції, яка була би конкурентоспроможною до товарів світових брендів. Вітчизняні підприємства, які займаються виробництвом одягу в сучасних умовах уже розглядаються як суб'єкти господарювання індустрії моди.

У галузях матеріального виробництва, до яких належать підприємства з виробництва одягу, одним із найважливіших завдань є поглиблення ступеня переробки в процесі переходу від сировини і напівфабрикатів – до все складніших готових виробів. Це в сукупності з розвитком експортних галузей у сфері послуг має привести до підвищення частки доданої вартості.

Додаткові замовлення та фінансові інвестиції з боку експортерів створюють передумови для зростання внутрішнього попиту, в першу чергу на продукцію вітчизняних швейних підприємств. Зростання попиту і, відповідно, ступеня завантаження потужностей дозволить поліпшити економічне становище швейних підприємств і підвищить їхню інвестиційну привабливість для вітчизняних та зарубіжних інвесторів.

Розвиток підприємств з виробництва одягу і підвищення конкурентоспроможності їх продукції дасть змогу, з одного боку, забезпечити масову заміну зношених засобів виробництва, а з іншого – поступово нарощувати експорт їх продукції, відновлюючи позиції України у цьому сегменті світового ринку.

Найважливішим завданням при цьому є диверсифікація експорту з поступовим збільшенням частки продукції швейної промисловості з відносно високою доданою вартістю на конкретних вузьких сегментах ринку, де є виражені конкурентні переваги.

Розширення виробництва та експорту конкурентоспроможної продукції можливе за умови збереження місця України на ринку продукції швейної промисловості з подальшою диверсифікацією її виробництва, що використовує науково-технічні моделі та потенціал галузей. Заходи щодо збереження й закріплення переваг цих виробництв тісно пов'язані з підвищенням ефективності управління підприємствами в цілому і спрямовані в основному на зниження його витрат, виведення з бізнесу неефективних підприємств, концентрацію виробництва і розробок у відносно обмеженій кількості великих інтегрованих підприємств.

Темпи зростання виробництва на підприємствах швейної промисловості та у сфері послуг через зростання попиту перевищуватимуть загальні темпи економічного зростання, завдяки чому вдасться помітно підвищити частку виробництв з високою доданою вартістю у виробництві ВВП. Політика забезпечення структурних зрушень повинна бути доповнена заходами із подолання основних проблем у конкретних, найбільш значущих підгалузях швейної промисловості.

Основні зусилля необхідно спрямувати на зростання конкурентоспроможності продукції, що випускається, підвищення ефективності виробництва та вдосконалення її структури на базі реалізації стратегій розвитку підприємств швейної промисловості.

Література:

1. Денисенко М.П. Тенденції впливу зовнішнього середовища на діяльність швейних підприємств / М.П. Денисенко, І.В. Бродюк // Ефективність діяльності підприємств в умовах глобалізаційних процесів: монографія / за ред. О.В. Ольшанської, А.О. Мельник, Т.М. Янковець. – К.: КНУТД, 2016. – С. 97-121.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] / офіц. сайт. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
3. Радіонова Н. Й. Управління затратами підприємства в кризових умовах господарювання / Н. Й. Радіонова // Фінансове забезпечення розвитку суб'єктів підприємництва реального сектору економіки: колективна монографія / за заг. ред. В.П. Ільчука. – Чернігів: ЧНТУ, 2017. – С. 99-108.
4. Яровенко Т.С. Шляхи та методи оптимізації витрат підприємства у ринкових умовах / Т.С. Яровенко, А.О. Довга, В.Е. Остряніна // Вісник Дніпропетровського університету. Сер.: Економіка. – 2013. – Т. 21. – Вип. 7 (2). – С. 181-188.

Скупейко В. В.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Львівського університету бізнесу та права
м. Львів, Україна*

РОЛЬ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ КОНЦЕПЦІЇ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Важливе значення в контексті стратегічної орієнтації на розвиток сільськогосподарських підприємств має еколого-економічна концепція розвитку і функціонування організаційно-правових структур із її фокусуванням над збільшенням виробництва і підвищенням якості та конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки при дотриманні санітарно-гігієнічних та екологічних умов безпеки продукції для задоволення потреб споживачів на продовольчих ринках при оптимальних витратах на її виробництво та ефективний розвиток підприємства в цілому.

Наведені аргументи обумовлюють потребу в активізації державної підтримки органічного виробництва і у цій частині також є підстави звернутися до досвіду економічно розвинених держав, де влада субсидує частину цінової надбавки органічної продукції, надає бюджетно-фінансову підтримку при створенні мереж збуту органічної продукції та налагодженні міжгалузевої співпраці за напрямками:

- 1) виробництво органічної сільськогосподарської продукції;
- 2) роздрібна і оптова торгівля, громадське харчування, переробка тощо [1, с. 163].

У дослідженні [2, с. 195-200] значна увага приділяється вивченню світового досвіду забезпечення екологічної конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників.

Особливе прикладне значення мають висновки відносно важливості здійснення таких заходів у цьому напрямі:

- розвиток виробництва на засадах узгодження функціональних та екологічних умов;
- узгодження екологічних параметрів виробництва з постачанням сировини, матеріалів, обладнання і технологій, а також транспортних підприємств та об'єктів торгово-збутових мереж;
- забезпечення екологічної конкурентоспроможності продукції та технологій її виробництва, системи організації праці;
- організація внутрішніх бізнес-процесів із урахуванням життєвого циклу екологічно чистої продукції;
- врахування і узгодження альтернативних варіантів організації та розвитку органічного виробництва й екологічного асортименту товарів;
- зорієнтованість на цілі стратегічного розвитку виробництва екологічної сільськогосподарської продукції, врахування зовнішніх і внутрішніх екологічних чинників.

Видається доречним врахування таких підходів підприємствами сільського господарства, для яких виробництво і збут органічної та екологічно чистої

продукції є одним з головних чинників забезпечення її конкурентних переваг та формування, таким чином, конкурентоспроможності суб'єкта господарювання.

Більше того, вони можуть доповнюватися політикою впливу на громадську думку, покращення купівельної спроможності населення, розвитку ринку екологічно чистої сільськогосподарської продукції та удосконалення його інфраструктури. Тут доречними можуть стати й співробітництво з переробними підприємствами, торговельно-логістичними каналами, а також маркетинговими службами, інформаційно-аналітичними агентствами, експортерами сільськогосподарської продукції.

Література:

1. Томашевська О. А. Органічне виробництво в світі: реалії та перспективи / О. А. Томашевська // Інноваційна економіка. – Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2013. – № 6 (44). – С 161-164.
2. Аверіхіна Т. В. Принципові положення формування системи забезпечення екологічної конкурентоспроможності товарів та товаровиробників / Т. В. Аверіхіна // Економіка: реалії часу. – 2015. – № 2 (18). – С 195-200.

Сулейманов Чингиз Рушан Оглы

*аспірант кафедри економіки природопольовання
Одеського державного екологічного університета
г. Одеса, Україна*

ОБЗОР ИНСТРУМЕНТОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ СОЛНЕЧНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

В широком спектре возможных экономических мер поддержки солнечной энергетики заключается в ведении стимулов для технологических улучшений и снижения цены. По уровню приносимой прибыли, инвестирование в солнечную энергетику в виде стимулирования в строительство солнечных панелей различных мощностей с последующей продажей электричества государству значительно выгоднее, чем традиционные способы вложения. К тому же – уровень рисков такого бизнеса значительно ниже чем в других отраслях из-за низкой конкуренции.

Государственная поддержка развитию возобновляемой энергетике заключается не в увеличении расходов бюджетных средств, а в создании благоприятных условий производителям и потребителям оборудования, использующих возобновляемые источники энергии. Главное, свободный доступ на рынок электроэнергии, льготное присоединение к электрической сети и регулирование энергетических тарифов и налогов на выбросы и загрязнение окружающей среды [1]

При подготовке законов, актов и правил присоединения частных малых энергетических установок к энергосистеме необходимо шире использовать опыт Европейских стран и США.

В этих странах:

- существуют государственные программы создания пилотных демонстрационных установок;

- поощряется совместные предприятия и сотрудничество между электрическими компаниями и фирмами, производящими энергетические установки;
- существуют налоговые скидки и субсидии на процентную ставку при покупке в кредит и в лизинг;
- осуществляется постоянная поддержка, региональных и международных проектов, разработка стандартов по инженерным вопросам, безопасности, сертификации и гарантиям;
- организовано обучение и стажировка специалистов всех уровней в рамках образования по возобновляемой энергетике;
- привлекается частный капитал через субсидии, специальные цены на электроэнергию, умеренные ставки амортизационных отчислений, создание специальных фондов на развитие чистой энергетики;
- законодательно стимулируется предприятия промышленности в расширении производства энергетического оборудования, использовании новых технологий и создании новых рабочих мест;
- стимулируется развитие рынка солнечного электричества. Например, при строительстве здания в стоимость здания должна быть включена стоимость солнечных энергоустановок.

Активно обсуждается вопрос о включении социальных затрат в стоимость электроэнергии как в топливной, так и в возобновляемой энергетике. Законодательные инициативы Европейского Союза по развитию рынка ВИЭ в Европе, направленные на либерализацию рынка электроэнергии (Energy Market Liberalisation Directive 96/92) и введение новой тарифной политики на электроэнергию (Feed – in Tariffs (FIT), 2000 г.), сводятся к следующим мерам:

1. Вводятся ежегодные квоты местным энергетическим компаниям на производство электроэнергии от возобновляемых источников энергии в размере 2-15% от общего объема продаж электроэнергии. Если энергокомпания по каким-то причинам не производит и не продает электроэнергию от ВИЭ, она должна покупать зеленые сертификаты.

Каждая энергокомпания обязана покупать электроэнергию у владельцев генераторов, использующих ВИЭ по фиксированной цене в течение 20 лет, например в Германии по цене 0,57 Евро/кВтч в течение 20 лет при мощности менее 30кВт. в Испании 0,4 Евро/кВтч при мощности менее 5 кВт. В Австрии 0,6 Евро/кВтч при мощности менее 20кВт в Люксембурге 0,5 Евро/кВтч во Франции – 0,295 Евро/кВтч при мощности до 450 кВт.

Не требуется никакого разрешения частному владельцу для покупки, установки и включения в энергосистему электрического генератора, использующего возобновляемые источники энергии.

Каждому потребителю электроэнергии и владельцу электрического генератора, использующего ВИЭ предоставляется право свободного выбора энергокомпании, которой он продаст или у которой он покупает электроэнергию.

Владельцу электрического генератора, использующего ВИЭ, при покупке и установке дается грант в размере 5 Евро/Wp, но не более 40-75% от стоимости генератора.

Поощряется дешевыми кредитными ставками и налоговыми льготами участие третьей стороны в финансировании затрат на покупку оборудования, использующего ВИЭ, его монтаж и эксплуатацию.

Общий размер грантов и тарифов рассчитывается таким образом, что владельцу компенсируются все расходы по покупке и обслуживанию электрического генератора, использующего ВИЭ и гарантируется в течение 20 лет прибыль в размере 200-300% от банковского процента по вкладу в объеме израсходованных средств.

Средства для стимулирования развития рынка ВИЭ берутся из специального фонда, управляемого государством, за счет отчислений от тарифов на электроэнергию и продажи зеленых сертификатов [2].

Тариф на электроэнергию для населения складывается из следующих компонентов.

	В процентах	Евроцентов/кВт*ч
1. – Производство и распределение электрической энергии (остается в энергокомпании)	59,6	10,25
2. – Экологический налог	11,6	2,0
3. – Отчисления на ВИЭ	2,5	0,43
4. – Лицензия	10,4	1,8
5. – Отчисления в фонд концентрационных установок	1,5	0,26
6. – НДС	13,8	2,37
Всего:	100	17,2

Використані матеріали [3]

Исходя из выше перечисленного можно сделать вывод что, государственная роль заключается в гарантировании правил игры на финансовом рынке энергоресурсов и страховании рисков. Государство оживляет неработающий частный капитал, создавая новые рабочие места, улучшая климат и экологию городов за счет снижения выбросов CO². Замещение грязных электростанций экологически чистыми, сохраняет ископаемое топливо для следующих поколений повышая энергетическую безопасность страны за счет бес топливного производства энергии. Таким образом государство может улучшить материальное благополучие и физическое здоровье своих граждан.

Литература:

1. Ежеквартальный информационный бюллетень «Возобновляемая энергия» август 2005 стр. 3.
2. Презентация Академика РАСХН Стребков Д.С. «О совершенствовании законодательства по развитию возобновляемой энергетики» стр. 3-5.
3. Зарубежный и российский опыт по стимулированию ВИЭ, местных видов топлив и вторичных энергоресурсов. <https://solex-un.ru/energo/reviews/opyt-ispolzovaniya-vie/obzor-2-opyt-po-stimulirovaniyu-vie>.

СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Альохіна І. С.

студентка

Чорноморського національного університету

імені Петра Могили

м. Миколаїв, Україна

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ У МИКОЛАЇВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Вагомим фактором розміщення та розвитку продуктивних сил області є його природно-ресурсний потенціал. Він визначається сукупністю природних ресурсів у конкретних географічних природних умовах.

Більшу частину Миколаївської області охоплює Причорноморська низовина, і тільки частинка на півночі знаходиться у Придніпровській височині. Область охоплюють дві фізико-географічні зони: степова (більшість території) лісостепова (Кривоозерський і західна частина Першотравневого району). Миколаївщина межує на заході з Одеською областю, на півночі – з Кіровоградською, на сході – з Херсонською та Дніпропетровською областями. Південь Миколаївської області омивається Чорним морем. Площа Миколаївщини 24,6 тисяч км² (4,1% території України), протяжність із півночі на південь 194, із заходу на схід – 204 кілометрів. На території області є острів Березань і Кінбурнська коса. Узбережжя чорного моря та лиманів на півдні має потенціал для розвитку туризму.

Клімат Миколаївської області є помірно-континентальним. Зима м'яка малосніжна. Літо спекотне та посушливе. Літня середньорічна температура – 21,1 °С, зимова – мінус 2 °С. Річна кількість опадів коливається від 330 мм на півдні області до 450 мм – на півночі. Ґрунти: на півночі – чорноземи звичайні; на півдні – чорноземи південні, каштанові та темно-каштанові.

У сільському господарстві Миколаївщини рослинництво переважає над тваринництвом. В Миколаївській області вирощують соняшник, цукрові буряки, овочево-баштанні культури та зернові культури, такі як ячмінь, кукурудза, озима пшениця. Південна кліматична зона є одним із найкращих в Україні для розвитку рослинництва, посідає друге місце в Україні після Південно-Кримської кліматичної зони, оскільки там оптимальні, не надто холодні температурні умови для рослин, а також через те, що у степовій природній зоні найбільше чорноземів серед України. Отже, Миколаївська область має великий потенціал для розвитку рослинництва.

Миколаївська область налічує 184 родовища корисних копалин, більшість із них нерудні. Миколаївщина має значні запаси будівельних матеріалів: камінь будівельний, граніт, цементна сировина, глиняно-черепична сировина, пісок будівельний, особливо багато запасів вапняків та каоліну, які мають промислове значення. На північному заході розробляється родовище нікелю, на півночі є родовища уранових руд. Граніт видобувається у 18 великих родовищах. Разом із гранітами зустрічаються гнейси, кварцити та польовий шпат.

Область має 110 річок. Основною річкою є Південний Буг, її довжина в межах Миколаївщини 257 км. Друга за довжиною річка Інгул довжиною в 179 км. До великих річок відноситься також Інгулець (96 км) – права притока Дніпра. Внаслідок затоплення морем гирлових ділянок річок на півдні Миколаївщини сформувалося 9 лиманів, найбільшими з яких є: Дніпровсько-Бузький 63 км, Тилігульський 60 км, Бузький 42 км, Березанський 26 км. Значний розвиток морського та річкового транспорту зумовили наявність водних артерій та приморське розташування.

У Миколаївській області можна розвинути транспортний вузол. Розташування Миколаївщини на вході до внутрішніх водних шляхів, наявність судноплавних водних артерій, потужної розгалуженої транспортної системи зі всіма видами транспорту (залізничний, морський, річковий, автомобільний, авіаційний та трубопровідний) надають переваги для нарощування вантажоперевезень.

Довжина автомобільних шляхів перевищує 4,8 тисяч км. Довжина залізничних колій становить 28,9 км² на 1 тис. км².

Таблиця 1

Міжнародні транспортні коридори Миколаївської області

Назва коридору	Маршрут по Україні	
	Залізничний транспорт	Автомобільний транспорт
Євро-Азійський (Іллічівськ – поромна переправа через Чорне море – Грузія – Айзербайджан – поромна переправа – Туркменія)	Одеса – Миколаїв – Херсон – Іллічівськ – поромна переправа через Чорне море – Грузія	Одеса – Миколаїв – Херсон – Джанкой – Керч
Причорноморські країни	Рені – Ізмаїл – Одеса – Іллічевськ – Миколаїв – Херсон – Колосівка – Помошна – Знам'янка – Дніпропетровск – Ясинувата – Квашине	Рені – Ізмаїл – Одеса – Миколаїв – Херсон – Мелітополь – Бердянськ – Маріуполь – Новоазовськ

Отже, Миколаївська область має потенціал для розвитку інфраструктури.

Завдяки розгалуженій транспортній системі можна розвивати не лише суднобудування але й інші галузі виробництва вироби яких можна експортувати.

Отже, Миколаївська область має потенціал для розвитку сільського господарства, особливо рослинництва, туризму, суднобудування, інших галузей виробництва, спрямованих на експорт.

Література:

1. Миколаївська обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Миколаїв, 2014. – Режим доступу: <http://www.mk.gov.ua/ua/myko/touri/> Туристичний та курортно-рекреаційний комплекс.
2. Регіональна торгово-промислова палата Миколаївської області [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Миколаїв, 2014. – Режим доступу: <http://www.rtp.com.ua/uk/nikolaev/5/agrarno-promyslovyu-kompleks-mykolayivskoyi-oblasti.html> Аграрно-промисловий комплекс Миколаївської області.

3. Регіональна торгово-промислова палата Миколаївської області [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. – Електронні дані.– Миколаїв, 2014. – Режим доступу: <http://www.rtp.com.ua/uk/nikolaev/5/40.html> Географічний та природо-ресурсний потенціал Миколаївської області.
4. Nova Geografia Нова географія для вас [Електронний ресурс]: [Веб-сайт]. – Електронні дані.– Київ, 2014. – Режим доступу: <http://www.novageografia.com/vogels-359-1.html> Загальна характеристика природо-ресурсного потенціалу Миколаївської області.

Козіна К. Г.

*аспірант кафедри економіки підприємств
міського господарства
Харківського національного університету
міського господарства імені О. М. Бекетова
м. Харків, Україна*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ

Період децентралізація в національній економіці характеризується значними змінами у формуванні парадигми дослідження регіональних соціально-економічних процесів. Функціонування регіональних комплексів у таких умовах розглядається з точки зору регіону, його інтересів та пріоритетів розвитку, забезпечення потреб територіальних громад, враховуючи можливості реалізації заходів із підвищення ефективності на регіональному рівні. Перенесення акцентів соціально-економічного розвитку у регіони потребує ефективного забезпечення міжрегіональних зв'язків, важливою частиною яких є розвинена транспортна інфраструктура.

Розвиток транспорту протягом останніх років наглядно демонструє значне зростання ролі автомобільного транспорту у забезпеченні міжрегіональних інтегральних зв'язків. За даними Державної служби статистики, у 2011-2016 рр. автомобільний транспорт мав найбільшу питому вагу у перевезенні вантажів серед усіх видів транспорту, при чому питома вага за даний період значно зростала: із 66% у 2011 році до 71% у 2016 році. Незважаючи на значний спад у перевезенні вантажів у 2014-2015 рр., у 2016 році простежується зростання індексів перевезення вантажів автомобільним транспортом.

Питання розвитку регіональних автотранспортних комплексів та розвитку автомобільного транспорту у регіональному розрізі присвячені праці провідних українських вчених Н. Кудрицької, Г. Жовтяк, Т. Пушкар, І. Садловської [1-3]. Значне коло питання дослідження функціонування автомобільного транспорту в регіонах досліджують формування оптимальних транспортних зв'язків [4], упровадження провідного досвіду регулювання транспортних послуг у країнах ЄС [5], регіональні особливості розвитку автомобільного транспорту [3]. Але ряд питань, що присвячені формуванню та розвитку саме ринків автотранспортних послуг у регіонах як основи забезпечення міжрегіональних зв'язків залишається невизначеними.

Особливістю сучасного етапу формування регіональних ринків автотранспортних послуг є значна розгалуженість його учасників. Сучасний

регіональний ринок включає не тільки споживачів, автоперевізників та ряд органів державної і регіональної влади, що здійснюють контроль та регулювання автоперевезень. Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності», який набрав чинності 2 березня 2015 р. значно спростив умови надання автотранспортних послуг із вантажних перевезень, зазначивши, що обов'язкового ліцензування зазнають лише перевезення небезпечних вантажів.

Регіональний ринок автотранспортних послуг включає значну кількість видів перевізників, які надають автотранспортні послуги. Поряд із класичними автоперевізниками – автотранспортними підприємствами – значні обсяги автотранспортних перевезень припадає на фізичних осіб – підприємців. Також, в сучасних умовах надання автотранспортних послуг здійснюють логістичні компанії і підприємства, для яких автоперевезення вантажів і пасажирів не є основним видом діяльності. Особливістю функціонування ринків автотранспортних послуг виступає наявність активно діючих посередників. Така розгалуженість виробників автотранспортних послуг значно ускладнює формування дієвих механізмів регулювання функціонування ринків автотранспортних послуг, а також потребує розробки чіткого регулювання конкурентних умов у даному сегменті транспортного комплексу регіонів.

Важливим моментом створення ефективних регіональних ринків автотранспортних послуг є чітке їх визначення. На нашу думку, регіональний ринок автотранспортних послуг – це сегмент ринку транспортних послуг регіону, який забезпечує потребу регіону у автотранспортних послугах у перевезенні вантажів і пасажирів на умовах конкуренції, а також виступає одним із елементів забезпечення ефективних інтегральних і міжрегіональних зв'язків.

Отже, становлення ефективних регіональних ринків автотранспортних послуг, які забезпечать не тільки потреби регіону, але і стануть основою міжрегіональних зв'язків, потребує визначення ролі регіональних органів влади та місцевого самоврядування у їх становленні, чіткого окреслення суб'єктів даних ринків, їх обов'язків і повноважень, формування дієвих механізмів регулювання і контролю, які повинні сприяти створенню конкурентного середовища на даних ринках і забезпечувати становлення соціально відповідального автоперевізника.

Література:

1. Кудрицька Н. В. Теоретико-методологічні аспекти дослідження транспортно-дорожнього комплексу регіону України [Електронний ресурс] / Н. В. Кудрицька // – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vdnuzht/2009_29/910kudr.Pdf, вільний. – (дата звернення 03.08.16.). – Назва з екрану.
2. Пушкар Т. А. Актуальні тенденції та перспективи розвитку автомобільного транспорту східних регіонів України / Т. А. Пушкар, Г. А. Жовтяк // Економіка та держава. – 2013. – № 8. – С. 56-59.
3. Садловська І. Пріоритети реформування та модернізації транспортної інфраструктури і дорожнього комплексу в Україні [Електронний ресурс] / І. Садловська // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія: Економіка і управління. – Київ, 2014. – Вип. 30. – С. 21-31. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2014_30_4. – 03.02.16., вільний. – (дата звернення 03.05.18.). – Назва з екрану.
4. Бондаренко В. М. Функціонування транспортного комплексу регіону та формування його оптимальних транспортно-економічних зв'язків [Електронний ресурс] / В. М. Бондаренко //

Державне управління: удосконалення та розвиток. – №. 6, 2016. – Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=915>, вільний. – (дата звернення: 18.04.2018). – Назва з екрана.

5. Балін В. А. Державне регулювання ринку транспортних послуг у Польщі / В. А. Балін // Регіональне та муніципальне управління. – 2014. – № 5-6 (7-8). – С. 86-96.

Костишин О. О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління земельними ресурсами
Львівського національного аграрного університету
м. Львів, Україна*

ПРОГНОЗ ВАРТОСТІ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Сьогодні формування ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні є одним з найбільш дискусійних питань в аграрній політиці. Протягом останніх років відбуваються дискусії щодо цього питання. Суспільство визнало неминучість формування ринку земель сільськогосподарського призначення. Раціональне використання землі дозволяє отримати конкурентні переваги у розвитку як аграрної сфери, так і національної економіки в цілому на світовому ринку. Необхідність запровадження повноцінного ринку земель зумовлена реаліями сьогодення. Воно певною мірою підготовлене попередніми етапами здійснення земельної реформи. Легальний та регульований рух власності на землі сільськогосподарського призначення створить кращі можливості для аграрних товаровиробників для раціоналізації їх землекористування та кредитування. Земельний ринок посилить зацікавленість землевласників у примноженні продуктивної сили землі, що й було визначено кінцевою метою проведення земельної реформи.

Але для проведення актуальної нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та на виконання статей 5, 15 та 16 ЗКУ потрібно спочатку провести роботи з бонітування ґрунтів та економічної оцінки земель, що вимагає по-перше великих коштів, по-друге часу. Так, для проведення робіт з нормативної грошової оцінки земель, бонітування ґрунтів та економічної оцінки земель, потрібно прийняти рішення про їх проведення, визначити виконавців робіт, укласти відповідні договори, провести почергово, роботи за трьома видами оцінки (бонітування ґрунтів, потім економічної оцінки земель і лише на їх основі – нормативної грошової оцінки земель). При цьому, матеріали бонітування ґрунтів можуть бути застосовані для проведення економічної оцінки земель лише після отримання позитивного висновку державної експертизи та їх затвердженні. Так само, матеріали економічної оцінки земель підлягають державній експертизі та після їх затвердження можуть застосовуватись для проведення нормативної грошової оцінки земель.

Наведені розрахунки дозволяють визначити, що у перший рік після зняття мораторію ринкова ціна земля збільшиться на 4,9% за умови обмеження доступу для нерезидентів, а без обмеження – на 28%. Вже у 2025 році ринкова вартість сільськогосподарської землі, навіть з обмеженим доступом для

іноземців, збільшиться у 2 рази, а попит з боку іноземців сприятиме зростанню ціну у 4 рази в порівнянні з сьогодишньою нормативною вартістю.

Разом із зростанням ринкової вартості землі буде збільшуватися ціна оренди земельних ділянок. У 2017 році вона становила менше 100 дол., однак за сценарієм «без іноземців», вже на другий рік після зняття мораторію на продаж землі вартість ця сума буде перевищена. У 2025 році орендна плата зросте у 2,5 рази за умови обмеженого доступу для іноземців та у 5 разів – з доступом [1].

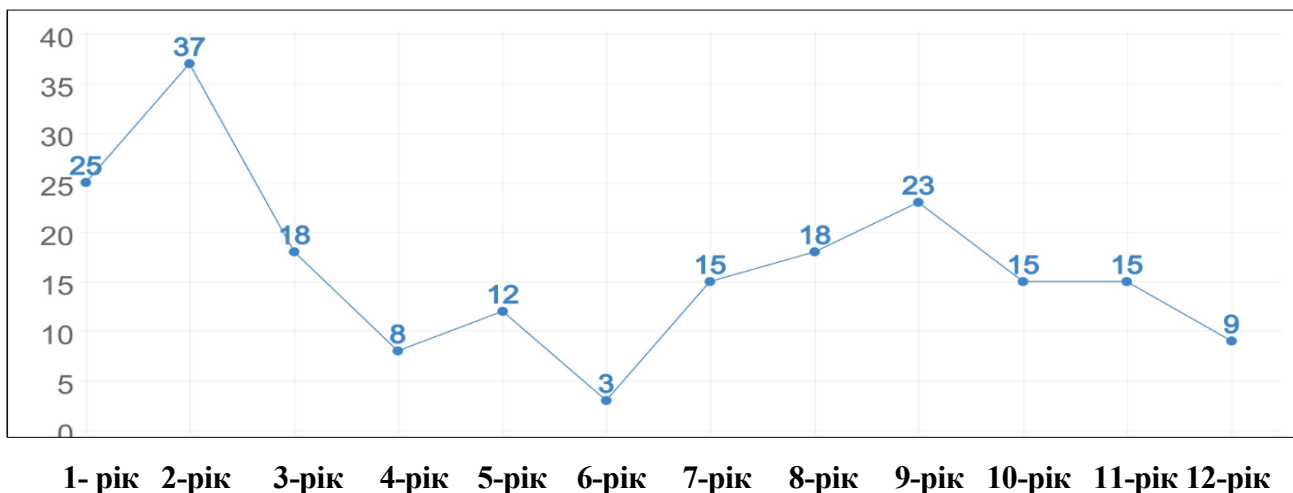


Рис. 1. Зростання цін (середнє у%) на землі сільськогосподарського призначення після зняття мораторію

На початку квітня 2017 р. Кабінет Міністрів затвердив план пріоритетних дій до 2020 року. Серед них земельна реформа. Однак тривають суперечки, яку модель ринку вибрати Україні. Після створення ринку, пайовики будуть здавати землю в оренду за ринковою ціною. Зможуть продати угіддя або взяти кредит під заставу, щоб купити техніку і найняти людей для обробки земель. Якщо ми говоримо про землю як актив, то її вартість виросте до 5 тисяч доларів за наступні 10 років. Для агропідприємств ринок стане прозорішим і надійнішим. Бізнес буде зацікавлений у збереженні і продуктивності земель [2].

Стратегія розвитку аграрної сфери та села, передбачає ставку на сімейні та фермерські господарства. Прогнозні розрахунки передбачають можливість створення до 2,5 мільйонів сімейних та фермерських господарств, що забезпечить підвищення сільськогосподарського виробництва, збільшення продуктивності праці, зниження цін на продукти харчування, вирішить проблему зайнятості на селі та розвине інфраструктуру сел. Для реалізації такого плану необхідно:

- створити сприятливі податкові умови для їх існування (повернення скасованих податкових пільг, втілити нову модель оподаткування та оцінки сільськогосподарських земель тощо);
- створити Державний селянський банк, який буде надавати селянам кредити під 2-3% річних та надалі матиме змогу викупати для держави паї;
- запровадити страхування врожаю;

- вивести вітчизняний агросектор зі стану сировинного додатку світового ринку та створити потужну систему переробки та виробництва харчової продукції;

- завершити коректне розпаювання земель;

- наповнити релевантною інформацією про земельні паї Державний земельний кадастр, що захистить право власності на землю та право на її використання;

- відтворити мережу споживчих кооперативів, що відкриє для української продукції внутрішній (цивілізований) ринок споживання.

Найбільш прийнятною моделлю майбутнього земельного – цивілізованого – ринку землі вбачається і пропонується модель, яку практикують Ізраїль та Канада. В Ізраїлі понад 80% сільськогосподарської землі належать державі та паї здаються в довгострокову оренду фермерам. В Канаді понад 91% землі перебуває в державній власності і тут землю також здають в оренду фермерам. Тобто, орендувати землю будуть ті, хто її обробляє.

Таким чином, сьогодні ми можемо використовувати інструменти західної економічної науки і подолати проблеми сьогодення.

Вибір ефективної моделі впровадження ринку землі в Україні може дати такі позитивні наслідки: перехід землі від неефективних виробників до ефективних; формування конкурентного середовища на ринку землі; перетворення землі на капітал, який може використовуватись для створення додаткового капіталу землевласників; підвищення інвестиційної привабливості українських земель; оптимізація структури сільськогосподарського землекористування; підвищення рівня кредитування агропромислового комплексу; зниження рівня «тіньового» ринку та корупції; перерозподіл земельної ренти на користь власників землі (орендодавців) та зростання розміру орендної плати і відповідне зниження вартості (цінності) права оренди таких земель; збільшення доходів землевласників; створення нових робочих місць в сільській місцевості; збільшення доходної частини державного та місцевих бюджетів, що дозволить збільшити фінансування сільської інфраструктури тощо [3].

Від запровадження в Україні ринку землі очікують позитивних змін у розвитку аграрного сектору, однак успіх цього етапу реформи залежатиме від обраного варіанту запровадження і функціонування ринку земель сільськогосподарського призначення, від сформованості всіх його елементів на даному етапі. Це підтверджує нинішній стан аграрного сектору, спричинений допущеними помилками й прорахунками при проведенні земельної реформи

Література:

1. Режим доступу: http://www.ji-magazine.lviv.ua/2017/Cina_moratoriyu_na_zenlyu.htm.
2. Режим доступу: <http://www.afo.com.ua/uk/news/2/1168>.
3. Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/10/218.pdf>.
4. Зубець М. Актуальні проблеми економіки України / М. Зубець, Б. Па- насюк. – К.: Аграрна наука, 2004. – 84 с.
5. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: підручник / В. Г. Андрійчук. – 2-ге вид, доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
6. Зінчук Т. Аграрна політика країн ЦСЄ у контексті інтеграції до ЄС: реалії та перспективи для України / Т. Зінчук // Економіка України. – 2006. – № 34. – С. 74-11.
7. Шебаніна О. В. Орендні земельні відносини: сучасний стан та основні напрями удосконалення / О. В. Шебаніна // Економіка АПК. – 2008. – № 7. – С. 7-13.

Сорошкіна К. С.
студентка економічного факультету
Донецького національного університету
імені Василя Стуса
Науковий керівний Богдан Н. І.
старший викладач
Донецького національного університету
імені Василя Стуса
м. Вінниця, Україна

БУДІВЕЛЬНИЙ КОМПЛЕКС УКРАЇНИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО РОЗВИТКУ

Перехід від командно-адміністративної економіки до ринкової вплинув на розвиток будівельної галузі в нашій країні. Трансформаційні процеси та їх специфіка у значній мірі окреслили сучасний стан будівельного комплексу у структурі української економіки. Не можна не погодитись з тим, що, за умов переходу до ринкової моделі економіки, будівельний комплекс є одним з найважливіших комплексів народного господарства, від якого залежить ефективність функціонування всієї системи господарювання в країні.

Будівельний комплекс складається з таких основних блоків: виробництво будівельних матеріалів, власне будівництво, будівельне машинобудування, проектно-конструкторські й дослідні роботи в галузі будівництва. Частка будівельного комплексу в господарстві досить значна. В Україні ВВП тільки будівництва становить 8%. Комплекс охоплює майже 10% усіх зайнятих у господарстві, з них 6% – у будівництві [3, с. 26].

Будівельний комплекс тісно пов'язаний з усіма галузями господарства. За його участю створюється більшість основних виробничих і невиробничих фондів. Разом з тим комплекс є споживачем продукції багатьох галузей. У будівництві використовується 10% продукції машинобудування, 20% прокату чорних металів, 40% лісоматеріалів. Воно споживає вироби хімічної промисловості (лаки, фарби, пластмаси). Для виробництва будівельних матеріалів потрібна велика кількість палива й води. Будівельні матеріали, конструкції є важливою складовою частиною вантажообігу транспорту. Транспортні витрати в собівартості будівництва становлять біля 25%.

Будівництво – головна ланка комплексу. Тут створюються основні фонди господарства. Від інших галузей будівництво відрізняється своєю продукцією (будівлі), яка є нерухомою, великогабаритною [1].

За призначенням будівництво поділяють на промислове (заводи, фабрики), гідротехнічне (ГЕС, водосховища, канали), енергетичне (електростанції, електромережі), транспортне (автомобільні, залізничні шляхи, аеропорти, трубопроводи), сільське (спорудження ферм, елеваторів).

Україна багата на природну будівельну сировину: вогнетривкі глини, каоліни, кварцити, будівельний камінь тощо. Галузь виробляє матеріали, деталі й конструкції для всіх видів будівництва. Основна її продукція – стінові (цегла, бетонні й гіпсобетонні панелі, шлакоблоки), в'язучі (цемент, вапно, будівельний гіпс), покрівельні (черепиця, шифер, голь, руберойд), оздоблювальні, облицювальні, ізоляційні матеріали, будівельне скло, збірний залізобетон і бетон, покрівельні кераміка і фаянс, санітарно-технічні вироби тощо [2].

Сучасне будівництво використовує багато будівельних матеріалів, які виробляє хімічна промисловість – пластмаси, смоли, клейкі речовини, лінолеум, полістирилові й кумаринові плити та ін. Для їх виробництва використовують шлаки металургійних заводів та електростанцій, з яких виробляють цемент, шлакоблоки, ситал, шлаковату, легкі наповнювачі для бетонних та залізобетонних виробів. У будівництві застосовують де талі з литого каменю, мінеральну вату, яку виробляють з розплавленого базальту, та нові види продукції деревообробної промисловості – деревно-стружкові плити, клеєну фанеру тощо [3, с. 29].

Найбільші центри промисловості будівельних матеріалів – Київ, Харків, Одеса, Дніпропетровськ, Кривий Ріг, Запоріжжя.

Комплексотворні функції промисловості будівельних матеріалів незначні через слабкий зв'язок її з іншими галузями виробництва щодо сировини і збуту готової продукції. У господарському комплексі економічного району вона виконує роль обслуговуючої галузі, тому сконцентрована здебільшого у великих містах. Так, у Києві є майже 40 заводів будівельних матеріалів.

Промисловість будівельних матеріалів відзначається складністю галузевої структури. Найважливішими підгалузями є виробництво стінових, рулонних покрівельних і гідроізоляційних матеріалів, азбесто цементних труб і шиферу, видобуток і переробка нерудних будівельних матеріалів, цементна промисловість, виробництво будівельної кераміки. На них припадає понад 80% усієї продукції і майже 90% зайнятих у будівельній промисловості.

Таким чином, будівельна промисловість України характеризується дуже низьким рівнем механізації та автоматизації технологічних процесів, невеликим асортиментом продукції, її низькою якістю. Тому підприємства галузі потребують модернізації й реконструкції, розширення випуску нових будівельних матеріалів, збірних будівельних елементів та великих конструкцій, що характеризуються міцністю, легкістю, теплоізоляційними властивостями тощо [3, с. 30].

Необхідно нарощувати обсяги виробництва будівельних матеріалів, раціонально розміщувати підприємства, щоб ефективніше забезпечувати потреби будівництва. Вирішення вимагають і проблеми комплексного використання відходів інших галузей промисловості, що можуть слугувати будівельною сировиною, а також відходів підприємств індустрії будівельних матеріалів.

Щодо самого виробництва, то темпи його росту в останні роки сильно знизилися. Обсяги виконаних робіт за останні сім років були різними. З 2010 до 2012 року показники зростали, у 2013-2015 рр. – залишалися стабільними і з 2016 року знову вирости (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяг виконаних будівельних робіт за видами будівельної продукції*

	Будівництво всього	Будівлі	У тому числі		Інженерні споруди
			житлові	нежитлові	
2010	42918,1	19659,1	6876,5	12782,6	23259,0
2011	61671,7	26745,4	8137,1	18608,3	34926,3
2012	62937,2	28104,8	8523,0	19258,1,8	34832,4
2013	58586,2	27257,3	9953,1	18304,2	30328,9
2014	51108,7	24856,5	11292,4	13564,1	26252,2
2015	57515,0	28907,5	13908,8	14998,7	28607,5
2016	73726,9	38106,4	18012,8	20093,6	35620,5
2017	105682,8	52809,6	23730,0	29079,6	52873,2

* Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя, за 2014-2017 роки також без частини зони проведення антитерористичної операції.

Сотні новобудов віднесені до так званих об'єктів «незавершеного будівництва». Це призводить до значних втрат вкладених коштів, а також соціальної напруженості, оскільки тисячі сімей в Україні потребують власного житла, не вистачає шкіл, лікарень, шосейних доріг тощо (табл. 2) [4].

Таблиця 2

Прийняття в експлуатацію об'єктів соціальної сфери за 2016 рік*

	Прийнято в експлуатацію	У% до попереднього року
Житлові будівлі, тис. м ² загальної площі	9366,8	84,8
Загальноосвітні навчальні заклади, учнівських місць	2885	229,7
Дошкільні навчальні заклади, місць	4568	132,2
Лікарні, ліжок	495	112,0
Амбулаторно-поліклінічні заклади, відвідувань за зміну	4004	136,0

* Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя, за 2014-2017 роки також без частини зони проведення антитерористичної операції.

Найнижчі показники відповідно до попереднього року зі зданих об'єктів – житлові будинки – 84,8% до попереднього року, найвищі ж, по загальноосвітніх навчальних закладах – 229,7%.

Зростання благополуччя населення збільшує бажання на персональне житло, тому подальше будівництво в містах хмарочосів сумнівне. Вже зараз у більш розвинених країнах спостерігається сконцентрована забудівля великих міст.

Будівельний комплекс повинен справляти значний вплив на визначення темпів і масштабів виробництва та розміщення виробництв.

Література:

1. Асаул А.Н. Феномен строительного комплекса в современных экономических условиях [Електронний ресурс] / А.Н. Асаул. – Режим доступу: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=118447>.
2. Каменецкий М.И. Строительный комплекс: состояние, проблемы, основные тенденции долгосрочного развития [Електронний ресурс] / М.И. Каменецкий, Л.В. Донцова. – Режим доступу: www.ecfor.ru/pdf.
3. Панько О. Перспективи та проблеми інвестиційної політики підприємств будівельного комплексу України в умовах ринкової економіки / О. Панько // Імперія будівництва, нерухомості та архітектури: всеукраїнський журнал. №2 (42). – 2015. С. 26 – 31.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – <http://www.ukrstat.gov.ua/>

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Бойко Є. О.

*кандидат економічних наук, докторант,
Інститут економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України
м. Київ, Україна*

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В АГРОБІЗНЕСІ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕТОД РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ

Сучасний ринок показує, що отримання великого врожаю не завжди обумовлює прибутковість і рентабельність сільськогосподарського підприємства. Висока врожайність призводить до зменшення закупівельних цін на багато культур. Економічна нестабільність на світовому ринку, подорожчання засобів виробництва вказують на те, що необхідно шукати шляхи оптимізації собівартості. У цей період велика роль відводиться збору, обробці точної і необхідної інформації. Отримані дані дозволяють проводити планування робіт, прогнозування витрат і прибутку, домагатися оптимального співвідношення цих величин з потенційним ефектом. Тому впровадження ресурсозберігаючих технологій дозволить сільському господарству вийти на більш високий рівень виробництва.

Створення продуманого механізму ресурсозбереження забезпечує високу ефективність ресурсоспоживання на усіх етапах виробництва. Ресурсозабезпеченість дозволяє досягти підприємству сталого рівня економічного розвитку, зменшити антропогенне навантаження, суттєво покращити стан навколишнього середовища. На сьогодні постає необхідність застосування передових інноваційних технологій, але через брак коштів з кожним роком все більше загострюється проблема раціонального використання ресурсів у виробництві, що знижує рівень конкурентоспроможності підприємств.

Розвиток сільського господарства в сучасних умовах неможливо без впровадження і використання принципів точного та екологічного землеробства. Ці високоефективні і ресурсозберігаючі технології дозволяють вирішити ряд важливих завдань, які стоять перед сучасним агровиробництвом. З одного боку, зводиться до мінімуму шкода, яка завдається навколишньому середовищу під час освоєння і використання сільськогосподарських угідь. З іншого боку, забезпечується економічна доцільність і вигода сільського господарства, як галузі.

Впровадження інформаційних технологій у сільське господарство – підтримка з різних аграрних питань у будь-який час у будь-якому місці, будь-якими засобами та в будь-якій прикладній аграрній сфері. У такий спосіб аграрні інформаційні ресурси для АПК зможуть підтримати єдиний ланцюг: інформація – консультація – прийняття рішень – навчання. Для забезпечення ефективного функціонування такого ланцюга та розв'язання комплексу взаємозалежних практично важливих задач, що реалізуються на основі побудови інтегрованого інформаційного середовища та створення інтегрованих автоматизованих систем управління виробництвом, що являє собою

інформаційне середовище на базі даних і знань, елементів інформаційно-довідкових систем, експертних систем, геоінформаційних систем та систем прийняття рішень, яке працює в мережі персональних та кишенькових комп'ютерів, мобільних телефонів та Інтернет-середовищі; друковані видання та брошури; інтерактивні додатки на електронних носіях [2].

Поєднання двох галузей – агропромислового комплексу (АПК) і розробки програмного забезпечення (ПЗ) – відкривають перед Україною величезні можливості.

В рослинництві ІТ технології дозволять у режимі реального часу збирати, обробляти дані і на їх основі приймати рішення. В результаті це дозволить підвищити ефективність виробництва і зменшити витрати. Застосування високих технологій призведе до зниження застосування добрив і витрати палива. Це, в свою чергу, поліпшить екологічну ситуацію і якість врожаю.

Реалізувати на практиці принципи екологічного землеробства дозволяють GPS системи точного землеробства, такі як GPS прилад для вимірювання площі полів (GeoМетр), GPS курсовказівник (ГеоТрек), GPS трекер, який контролює роботу кожної одиниці сільськогосподарської техніки. Завдяки комплексу контролюючих приладів досягається контроль робіт і максимальна економія витратних матеріалів (насіння, засобів захисту рослин, мінеральних добрив, ГСМ), інтенсифікація використання техніки і якість виконання всіх операцій [4].

На сьогодні обсяг глобального ринку агротехнологій складає \$400 млрд. Сукупні витрати на дослідження в сільському господарстві тільки в 13 країнах Західної Європи становлять близько \$ 4 млрд на рік. У США на дослідження в агросекторі в рік витрачається \$ 7 млрд. І це тільки долідження. В Україні подібні технології доступні тільки великим агрохолдингам [3].

Зокрема, геоінформаційні системи та інформаційні технології успішно використовують у своїй діяльності представники Департаменту глобального аналізу Міністерства сільського господарства США для отримання інформації про земельні ресурси та стан посівів. Технології «точного землеробства» почали впроваджуватися близько 20 років назад у США задля вирівнювання ґрунтової однорідності. Кожна точка давала однаковий врожай. Оптимальна щільність сітки залежить від історії поля.

На відміну від традиційних технологій, використання інформаційних технологій в агровиробництві забезпечує економію виробничих витрат у середньому в п'ять разів, у тому числі витрати на добрива – на 30-40%, паливно-мастильні матеріали – на 60-70%, придбання сільськогосподарської техніки – на 80-90% [1].

Середні і малі фермерські господарства не можуть собі дозволити впровадження інформаційних технологій, хоча й розуміють прямий вплив на ефективність аграрного бізнесу. З одного боку, це пов'язано з відсутністю доступного фінансування, з іншого – тому що у нас немає точного, повного і прозорого земельного кадастру. Він необхідний для того, щоб визначити чіткі межі полів, оцифрувати всі сільськогосподарські земельні ділянки і т.д. Електронний кадастр – основа для розвитку високоточного, технологічного сільського господарства. Це корисний і важливий інструмент як для держави, так і для фермерів. Якщо нам вдасться створити його, то через кілька років цей агротехнологічний міф перетвориться в реальність.

Задля подолання кризового стану інноваційно-технологічної активності аграрної галузі необхідно:

- створити інституційно-правову базу впровадження альтернативних методів ведення сільського господарства;
- зміцнити державну підтримку фундаментальних науково-технічних досліджень;
- сприяти розвитку аграрної науки та інтелектуального потенціалу АПК;
- покращити рівень підготовки і кваліфікації працівників аграрної галузі;
- стимулювати державної фінансової підтримки сільськогосподарських підприємств, зайнятих інноваційною діяльністю;
- заохочувати інвестування заходів щодо впровадження науково-технічних досягнень у виробництво і реалізацію відповідних програм інноваційної діяльності у сільському господарстві;
- розробляти та впроваджувати дієві механізми стимулювання нововведень в аграрній сфері;
- сформуванати організаційно-економічний механізм технологічної безпеки аграрної галузі.

Для забезпечення стабільного розвитку сільського господарства, зміцнення економічної та технологічної безпеки галузі необхідне впровадження новітніх прогресивних технологій. Використання інновацій та техніко-технологічних розробок в аграрній галузі дасть змогу підвищити результативність її діяльності. За рахунок інтенсивних технологій ведення вітчизняного сільськогосподарського виробництва можна досягти збільшення виробництва валової продукції, покращити її якість, скоротити витрати ресурсів, що, в свою чергу, сприятиме підвищенню ефективності та прибутковості агровиробництва.

Література:

1. Воляк Л.Р. Ресурсозбереження як передумова підвищення конкурентоспроможності підприємства / Л.Р. Воляк // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 2[19]. – С. 115-119.
2. Коптелов, А. Информационные технологии в сельском хозяйстве [Текст] / А. Коптелов, О. Оситнянко // Агробизнес: информатика – оборудование – технологии. – 2010. – № 12. – С. 60-64.
3. Сучасні технології в агробізнесі // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://gpsgeometer.com.ua/a223548-suchasn-tehnologyi-agrobznes.html>.
4. Українські ІТ технології для АПК можуть вільно конкурувати зі світовими розробками // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/20589>.

Воляник В. М.

студент

*Університету державної фіскальної служби України
м. Ірпінь, Київська область, Україна*

ВПЛИВ ЕФЕКТИВНОГО ЛІСОКОРИСТУВАННЯ НА ЕКОЛОГІЮ ТА ПОТЕНЦІАЛ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Лісове господарство є важливою галузю національної економіки України, яка є основним джерелом постачання цінної деревини, технічної сировини для будівельної, промислової, фармацевтичної галузей, харчових продуктів природного походження тощо. Лісові ресурси є важливим регулятором стабільності екологічної

рівноваги навколишнього середовища, а також головним джерелом біологічно активного кисню в атмосфері та основним поглиначем вуглекислого газу і пилу. Тому вирішення проблем функціонування лісового комплексу нашої держави є надзвичайно актуальним для сучасної економіки.

Дослідженню питань, пов'язаних з раціональним лісокористуванням приділяється багато уваги в науковій літературі. Зокрема, значний внесок у цьому напрямку зробили І.Я. Антоненко, В.М. Горбик, Я.Я. Дяченко, Я.В. Коваль, Ю. Медведєв, С.О. Мельник, Є.В. Мішенін, О.М. Шубалий та інші. Однак, подальшої розробки потребує проблема раціоналізації лісокористування з врахуванням лісоресурсного потенціалу окремих регіонів.

Лісові ресурси відіграють надзвичайно важливу роль в економічному житті нашої держави, а лісистість України має значні регіональні відмінності. Сьогодні ліси перебувають у різних формах власності, зокрема, в Держлісгоспі Мінагрополітики, Міноборони тощо. Це негативно впливає на збереження і збільшення лісонасаджень, доведення їх до умовно-нормативних вимог.

Для збалансованого розвитку територій і раціонального використання, та відтворення природних ресурсів необхідна охорона навколишнього природного середовища, підтримання екологічної рівноваги. З цією метою була прийнята Державна цільова програма «Ліси України» на 2010–2015 роки, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 16 вересня 2009 р. № 977. Програма визначає основні напрямки збалансованого розвитку лісового господарства, спрямованих на посилення екологічних, соціальних та економічних функцій лісів.

Аналіз наукової літератури дозволив виділити ряд проблем, пов'язаних із лісокористуванням та з'ясувати основні шляхи їх вирішення.

Зокрема, значної шкоди лісовим насадженням завдають пожежі, які за останні роки все частішають у зв'язку з глобальним потеплінням клімату планети та неправильним поведінням населення, пов'язаного з використанням лісу як зон проведення дозвілля і відпочинку.

Значних збитків насадженням і лісопродукції також завдають шкідливі комахи (кліщі, комарі, саранча), гризуни (миші, щурі, інші землерийні гризуни) та копитні тварини, популяції яких неконтрольовані. До зниження біологічної стійкості лісових насаджень та всихання призводить також збільшення патогенних процесів під впливом забрудників інфекційних хвороб (грибків, бактерій, вірусів, тощо) та негативних чинників навколишнього середовища (засухи, заморозки, затоплення, зсуви, змиви тощо).

Антропогенні чинники (зокрема хімічне та промислове забруднення) також негативно впливають на розвиток лісових насаджень і завдають збитків функціям лісу і лісопродукції, особливо в зонах великих металургійних комбінатів, хімічної промисловості, видобування корисних копалин. Значної шкоди лісам і лісовому господарству України завдано радіоактивним забрудненням внаслідок аварії на Чорнобильській АЕС. Негативний вплив на стан лісових ресурсів мають надмірні вирубки лісів (особливо у Карпатському районі), пов'язаних із веденням відповідного господарства. Це призвело до порушення збалансованості між лісосировинними запасами, обсягами лісоспоживання і екологічними вимогами [3, с. 80-87].

Ця проблема має вирішуватись як на державному, регіональному, так і міжгалузевому рівнях, однак під егідою Державної агенції лісових ресурсів, оскільки на сьогодні це єдина організаційно-управлінська структура з питань відтворення й використання лісоресурсного потенціалу країни.

Цільовими установками подальшого розвитку лісоресурсної сфери України є розробка стратегічних пріоритетів екологічно збалансованого лісокористування в умовах глобальних викликів, побудова інноваційної моделі розвитку лісогосподарського виробництва, спрямованого на поліпшення забезпечення деревообробних підприємств країни та населення регіонів країни в лісових ресурсах, обґрунтування стратегічних напрямів та конкретних заходів щодо запобігання можливим негативним природно-техногенним наслідкам, а також концептуальних напрямів державного впливу на процеси модернізації лісоресурсної сфери й розвитку екологічно збалансованого лісокористування, спрямованого на виробництво конкурентоспроможної лісопродукції. Це дасть можливість забезпечити розвиток лісоресурсної сфери в умовах економічної нестабільності та погіршення стану навколишнього середовища [2, с. 9].

Ключовими завданнями Державної агенції лісових ресурсів має стати забезпечення населення та галузей економіки в достатній кількості та належній якості лісовими ресурсами, при збереженні самовідтворювальної здатності лісових екосистем, де серед пріоритетних завдань розвитку лісоресурсної сфери слід виділити: □

- підвищення ефективності управління лісами, виробничими структурами з ведення лісового господарства, лісозаготівельного виробництва, первинної (неглибокої) переробки деревини та експортно-імпоротної діяльності; □

- проведення реструктуризації економічної та фінансової системи підприємств лісового господарства з підкресленням акценту щодо діяльності їх переведення на самозабезпечення;

- забезпечення високої ефективності відтворення, охорони та використання лісових ресурсів з акцентом переходу їх на засади сталого розвитку; □

- поліпшення взаємовідносин лісових підприємств різних форм власності й підпорядкування з галузевими структурами країни та налагодження міжнародного співробітництва у лісоресурсній сфері [1, с. 83-89].

Тому необхідно окреслити напрями подальшого формування потенціалу лісового господарства України, врахувавши при цьому успіхи та невдачі світової спільноти на шляху втілення у життя ідей сталого розвитку. Країні необхідно державне регулювання ведення лісового господарства за допомогою системи економічних інструментів. Одним із них є планування. Національні програми розвитку лісового господарства повинні формувати потенціал розвитку і забезпечувати захист лісів країни. Складати плани відтворення лісових ресурсів, які охоплюють лісовласників різних форм власності. Також запровадити екологічну сертифікацію лісів, лісових товарів та лісового менеджменту, передбачити заходи щодо попередження самовільних рубок, пожеж, сніголомів, вітровалів тощо.

Таким чином пом'якшення негативних наслідків сучасної кризової ситуації, що склалася в лісоресурсній сфері, можливе на основі вдосконалення організаційно-економічного механізму, здатного забезпечити функціонування підприємств галузі в умовах невизначеності, як наслідок вивчення досвіду інших країн, та збільшення таким чином потенціалу українського лісу.

Література:

1. Голуб О. А. Напрями підвищення ефективності управління лісокористуванням, Економіка природокористування і охорони довкілля: [зб. наук. пр.] «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України». – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2013.

2. Динька П. К. Реформування лісового господарства України в контексті становлення громадянського суспільства. Науковий вісник НЛТУ України. Серія економічна. – 2017. – Вип. 27(7).
3. Крисюк Б.В. Класифікація галузевих ризиків у лісовому господарстві України / Б.В. Крисюк, В.І. Крисюк // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 1.

Уніят Л. М.

*кандидат економічних наук,
докторант кафедри обліку та економіко-
правового забезпечення агропромислового бізнесу
Тернопільського національного економічного університету
м. Тернопіль, Україна*

МОТИВАЦІЇ ПРИСКОРЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ СОНЯЧНОЇ ЕНЕРГІЇ – ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ АПК

Ринкове середовище обумовлює підприємців виробляти високоякісну і конкурентоспроможну агропромислову продукцію, запроваджувати енерго- та ресурсощадні технології, раціонально використовувати наявні ресурси, зберігати в належному стані навколишнє природне середовище. Домогтися цього можна в значній мірі за рахунок запровадження інноваційних методів з використання відновлюваних джерел енергії (ВДЕ), зокрема сонячної енергії, що дасть змогу знизити рівень собівартості та підвищити конкурентоспроможне агропромислове виробництво продукції.

Дослідження показали, що у практичній діяльності підприємств України за останні роки виявлено чітку тенденцію до зростання повної собівартості 1 ц реалізованої сільськогосподарської продукції, яка використовується для виготовлення продуктів харчування у підприємствах переробної промисловості. Так, повна собівартість 1 ц реалізованої продукції упродовж 2000-2016 рр. збільшилась: рослинництва у 7,2-5,2 разу; тваринництва у 6,5-7,3 разу. Таке стрімке підвищення повної собівартості сільськогосподарської продукції обумовило відповідне зростання цін на кінцеву продукцію для споживачів. Все це призвело до значного подорожчання продуктів харчування, зменшення купівельної спроможності нашого населення, погіршення рівня його життя та соціальної напруги в суспільстві України.

Сучасні ринкові вимоги та практика діяльності агропромислових підприємств обумовлюють нагальну потребу запровадження інноваційних, ресурсощадних технологій виробництва аграрної продукції, її переробки та реалізації конкурентоспроможних продуктів харчування на внутрішніх й зовнішньому ринках. Прискорити вирішення цієї надзвичайно важливої проблеми АПК можна в значній мірі шляхом активізації використання (ВДЕ), зокрема сонячної енергії.

Варто зазначити, що прискорення використання сонячної енергії, як на рівні підприємства, регіону, так і країни загалом обумовлено багатьма мотиваційними аспектами розвитку економіки агропромислового бізнесу, зокрема:

економічний; екологічний; соціальний; природно-кліматичний; державний; досвід передових країн світу та ін.

Економічний аспект мотивації інноваційного розвитку складових агропромислового бізнесу має полягати у поліпшенні виробничих, економічних і фінансових результатів на міні-, мезо- і макрорівнях України.

Діяльність підприємств має спрямовуватись на використання інноваційно-інвестиційних, ресурсощадних технологій виробництв і переробки сільсько-господарської продукції; виготовлення високоякісних та конкурентоспроможних продуктів; встановлення справедливих економічних взаємовідносин між виробниками й переробними підприємствами задля забезпечення виробничих потужностей останніх.

Слід зауважити, що в тих регіонах, де є сприятливі кліматично-виробничі умови (природні, трудові ресурси тощо) доцільно створювати нові робочі місця по виготовленню готової продукції харчування. Особливим попитом користуються продукти харчування (консервовані супи, каші, сушені фрукти, сушені овочі тощо) для нашої армії та на експорт.

Екологічний аспект мотивації інноваційного розвитку агропромислового бізнесу має спрямовуватись на приведення технології агропромислового виробництва у відповідність з екологічними вимогами, виділення спеціального цілеспрямованого природоохоронного менеджменту в системі виробничо-господарської діяльності кожного підприємства.

На даний час, як твердить член-кореспондент НАН України Ю.Ю. Туниця [1, с. 104], потрібно поки що йти двома магістральними шляхами –вирішення проблеми охорони навколишнього середовища та сталого розвитку.

В сучасних умовах аграрні та промислові підприємства (свинокомплекси, птахофабрики, м'ясокомбінати, молокозаводи, цукрові заводи та ін.) часто-густо у своїй діяльності допускають порушення вимог екології і довкілля, а саме: здійснюють викиди своїх відходів у річки, чагарники, лісосмуги. В Україні поки що не має цивілізованої переробки сміття, що призводить до забруднення значних територій, водних ресурсів, розповсюдження хвороб тощо. Це підтверджується негативним досвідом промислово-гірничих комбінатів, Львівським досвідом з переробки відходів та ін.

В Україні, внаслідок погіршення екологічного стану втрати ВВП становлять 10-15% щороку. Через погіршення якості природного середовища ускладнюються проблеми соціально-економічного розвитку. Подолати ці негативні явища можна шляхом формування еколого-безпечної та економічно-доцільної системи господарювання, спрямованої на зменшення негативного впливу суб'єктів господарювання на природне життєве середовище [2, с. 106].

Соціальний аспект мотивації до прискорення використання сонячної енергії в АПК полягає у розвитку ресурсозбереження, становленні та зміні стилю життя в напрямі розвитку нового еколого-економічного мислення, ощадливого використання природних ресурсів, поліпшення навколишнього середовища, пошуку нових ВДЕ.

Варто зазначити, що подолання наявних у світовій практиці негативних тенденцій з використання природних ресурсів, створення належного життєвого середовища можливе лише за умови докорінної зміни пріоритетів еколого-економічного розвитку країн, які розвиваються, переходу до інноваційної стратегії зростання на основі ресурсозберігаючих технологій.

Державний (політичний) аспект мотивації полягає у прискоренні інновацій в усіх сферах національної економіки, зокрема використання сонячної енергії у складових АПК має спрямовуватися на забезпечення збалансованої взаємодії наукового, технічного і природно-виробничого потенціалів.

Державна стратегія щодо забезпечення інноваційного розвитку АПК має спрямовуватись на виконання першочергових завдань:

- розроблення рекомендацій національного і регіонального рівнів, спрямованих на підвищення якісних характеристик вітчизняного науково-технологічного потенціалу в АПК, створення умов для освоєння інноваційних, ресурсощадних технологій, всебічного розвитку та підготовки відповідних кадрів для умов інноваційного середовища;

- мотивацію суб'єктів агропромислового бізнесу до прискорення інноваційної діяльності, використання інвестицій на збільшення виробництва інноваційної та конкурентоспроможної продукції;

- сприяння збільшенню попиту суб'єктів АПК на інноваційні продукти, ресурсощадні технології, висококваліфікованих кадрів тощо;

- прискорення використання ВДЕ у подальшому розвитку агропромислової економіки, що дасть змогу зменшити навантаження на природне середовище, поліпшити стан довкілля, зменшити загрозу енергетичної безпеки та подолати залежність від імпорту традиційних ресурсів (вугілля, газу тощо).

Зазначимо, що Україна репрезентувала на кліматичній конференції ООН у Бонні (ФРН 2017 р.) план переходу на відновлювану енергетику до 2050 р. Згідно з ним, остаточне споживання енергії в країні до 2050 р. має зменшитися на 27%, при цьому 91% енергії отримуватиметься з ВДЕ.

Світовий досвід – вагомий аспект мотивації прискореного використання ВДЕ, що дає змогу країнам домагатися високих результатів ефективності, ресурсозбереження, конкурентоспроможності у галузях АПК.

Опрацювання літератури [3] показує, що у передових країнах світу в державних програмах розвитку економіки важливе місце відводиться стимулюванню інноваційної діяльності, заохоченню дрібних і середніх дослідницьких фірм та незалежних винахідників, надається державна допомога в організації і проведенні науково-дослідних робіт, розробці інноваційних проектів.

Повчальний досвід підтримки і сприяння інноваційної діяльності слугує у передових країнах світу. Так, у США програми зі стимулювання інноваційної діяльності реалізуються насамперед через ефективну кредитну політику фінансування науки і техніки. Державна допомога на розвиток науки і техніки ґрунтується на належно відпрацьованій системі договорів [3, с. 227].

Франція, Велика Британія, Німеччина, Японія та інші країни проводять субсидювання з держбюджету цільових державних інноваційних програм в галузях економіки, належним чином здійснюють підтримку і сприяння розробленню інноваційних проектів із використання ВДЕ.

Таким чином, зменшити собівартість продукції та підвищити економіко-соціальну й екологічну ефективність у АПК можна шляхом активізації використання відновлюваних джерел енергії, зокрема сонячної. Прискорення використання сонячної енергії у агропромисловому бізнесі обумовлено такими мотиваціями розвитку економіки: економічний, екологічний, соціальний, державний (політичний), світовий досвід, які мають спрямовуватися на поліпшення умов життя населення.

Література:

1. Туниця Ю.Ю. Економіка і ринок: подолання суперечностей: монографія / Ю.Ю. Туниця. – К.: Знання, 2006. – 314 с.
2. Бридун Є.В. Моделювання страхового механізму компенсації еколого-економічних збитків: монографія / Є.В. Бридун. – Харків: Форт, 2004. – 256 с.
3. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. Л.І. Федулової. – К.: Основа, 2005. – 552 с.

СЕКЦІЯ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Перегудова Т. В.

*старший науковий співробітник відділу
соціально-економічних проблем праці
Інституту економіки та прогнозування
Національної академії наук України
м. Київ, Україна*

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВА ІНКЛЮЗІЯ ОДИНОКИХ БАТЬКІВ: ПИТАННЯ ДЛЯ УДОСКОНАЛЕННЯ

Згідно зі ст. 14 Закону України «Про зайнятість населення» однією з категорій населення, яка потребує на додаткові заходи щодо соціально-трудової інклюзії є одинокі батьки [1]. Це пояснюється складністю поєднання батьківського піклування та роботи, що формує умови нерівного доступу до зайнятості та подальшої пастки бідності. Подальша соціалізація ринку праці України потребує активізації соціально-трудової інклюзії, яка відображає процес збільшення участі громадян працездатного віку в суспільно-корисній діяльності шляхом формування системи стимулювання реінтеграції на ринок праці та створення умов реалізації трудового потенціалу.

Для мінімізації ризиків соціально-трудового відторгнення одиноких батьків чинним законодавством передбачаються квоти на створення робочих місць для різних категорій громадян, що мають додаткові гарантії у сприянні працевлаштуванню у розмірі 5 відсотків середньооблікової чисельності штатних працівників за попередній календарний рік [1, п. 2, ст. 14].

Вцілому, для української соціальної моделі є характерним надання соціальних пільг в сфері зайнятості одиноких батьків. Так, забезпечення їх соціально-трудової інклюзії регулюється певними пільгами зайнятості, що закріплено в Кодексі законів про працю (КЗпП), зокрема надається додаткова оплачувана відпустка таким працівникам тривалістю 10 календарних днів без урахування святкових і неробочих днів. За наявності декількох підстав для надання цієї відпустки її загальна тривалість не може перевищувати 17 календарних днів (ст. 10, 19 Закону України «Про відпустки», ст. 182 КЗпП). Одночасно, п. 11 ст. 10 Закону України «Про відпустки» дозволяється йти в відпустку в зручний для особи час. Посилено гарантії при прийнятті на роботу і заборону звільнення (ст. 184 КЗпП) [2; 3].

Норми, закріплені в КЗпП України стосовно праці жінок, одиноких батьків, в деякій мірі, сприяють гнучким формам зайнятості, що дає певні можливості поєднувати батьківські та трудові обов'язки. На гнучку зайнятість спрямовані норми ст. 56 КЗпП, згідно з якою «...може встановлюватись як при прийнятті на роботу, так і згодом неповний робочий день або неповний робочий тиждень... Оплата праці в цих випадках провадиться пропорційно відпрацьованому часу або залежно від виробітку. Робота на умовах неповного робочого часу не тягне за собою будь-яких обмежень обсягу трудових прав

працівників». Особливості обмежень відправлення у відрядження та надурочних робіт регулюються статтею 177 КЗпП.

В той же час, слід пам'ятати той факт, що такі норми щодо зайнятості одиноких батьків формують передумови небажання роботодавців обтяжувати себе такої категорією працівників, що потребує розробки заходів субсидування та стимулювання створення додаткових робочих місць та працевлаштування даної категорії населення.

Підтримка зайнятості одиноких батьків – це не єдиний напрям соціально-трудової інклюзії. Серед пільг, на які можуть претендувати одинокі батьки, слід розглянути податкову соціальну пільгу, яка регулюється ст. 169 податкового кодексу України, згідно з якою передбачено перерахунок податку для соціально вразливих категорій громадян [4]. Однак, суттєвим недоліком при розрахунку соціальної пільги є використання заниженого розміру прожиткового мінімуму. В умовах створення штучного розриву між розмірами прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати претендувати на неї зможуть хіба що деякі працівники, які працюють на умовах неповного робочого часу та мають 2-х та більше дітей, тобто дохід яких є неймовірно низьким.

В європейських країнах діє практика збільшення кредиту за податком на трудовий дохід для осіб з низькими доходами, які відповідають певним вимогам або надається спеціальне звільнення від сплати податку на доходи фізичних осіб.

Одним із напрямів соціально трудової інклюзії, який недостатньо розвинутий в Україні, є соціальна підтримка в межах системи соціального захисту населення, що представляє комплекс заходів реінтеграційного характеру, який сприяє поверненню соціально-вразливих категорій осіб на ринок праці та їх подальшій соціалізації, зміни соціальної позиції в суспільному просторі через такий канал соціальної мобільності як соціально-трудова сфера. Як показує накопичений зарубіжний досвід, реалізація трудового потенціалу означених осіб можлива не тільки шляхом розвитку активної політики зайнятості, а й за рахунок соціальної підтримки означених осіб. Завдяки ефективній діяльності інститутів ринку праці та соціального захисту відбувається зміна джерела доходу, що змінює соціальну позицію людини від соціального утримання до соціально-трудового залучення. Тобто, необхідним є розвиток системи стимулювання соціально-трудової інклюзії шляхом активізації бенефіціарів до суспільно-корисної діяльності. Для посилення стимулюючої функції слід враховувати здобутки зарубіжного досвіду з питань соціальної підтримки в системі соціального захисту, ознайомлення з яким доводить вбудову в систему соціального захисту методів, спрямованих на трудову інклюзію, що посилює мотивацію означених осіб до повернення на ринок праці та збільшення рівня доходів шляхом зайнятості, а не соціального утримання.

За результатами узагальнення прогресивного досвіду в системі соціальної підтримки, проведену такими авторами, як Крис де Нойбург, Джули Кастонгей, Китти Ролен, заходи стимулювання до соціально-трудової інклюзії можна звести до наступних: фінансові, збільшення адміністративного та морального тиску, згладжування перешкод для виходу на ринок праці, розвиток особистої відповідальності зниження рівня ризику соціального відторгнення [5, с. 39-43].

Фінансові стимули формуються за рахунок встановлення більш високого рівня заробітку, який не підлягає обліку, збільшення кредиту по податку на трудовий дохід, премії за повернення до трудової діяльності, стимулювання

самостійної зайнятості, збільшення допомоги за доглядом за дитиною при виході на ринок праці, що робиться для формування умов виходу з «пастки бідності», повної зайнятості та кар'єрного зростання.

Адміністративний тиск відбувається в таких формах, як: стимулювання отримувачів допомоги братися за будь яку пропонуємо роботу, посилення вимог і заходів, удосконалення особистого обслуговування.

Для передбачення інституціональної пастки строгості дискреційних повноважень при недосконалому умов реалізації трудового потенціалу потребує на удосконалення політики зайнятості населення та програми створення робочих місць. Корисним є також дослідження мотивації одиноких батьків до залучення до суспільно-корисної діяльності з визначенням мотивів і стимулів в залежності від кількості дітей, віку, освіти, терміну трудової ексклюзії, трудового стажу. Результати таких досліджень допоможуть з'ясувати основні перешкоди виходу на ринок та удосконалити інституціональне середовище щодо їх соціально-трудова інклюзії.

Розвиток політики в напрямі соціально-трудова інклюзії на основі активної політики зайнятості та соціальної підтримки сприятиме реалізації трудового потенціалу одиноких батьків, збільшенню їх трудових доходів, виходу з пастки бідності та зміни соціального статусу. Вивчення прогресивних зарубіжних практик соціальної підтримки в системі соціального захисту сприяє формуванню пропозицій для активізації соціально-трудова інклюзії одиноких батьків в Україні. Впровадження рекомендацій сприятиме подальшій соціалізації ринку праці, зниженню рівня бідності та зменшенню нерівності доходів.

Література:

1. Закон України «Про зайнятість населення» [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>.
2. Кодекс законів про працю України [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
3. Закон України «Про відпустки» [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/504/96-%D0%B2%D1%80>.
4. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
5. Крис де Нойбург, Джули Кастонгей, Китти Ролен. Системы социальной защиты населения и адресная социальная помощь: уроки европейского опыта [Электронный ресурс] Режим доступа: http://siteresources.worldbank.org/SAFETYNETSANDTRANSFERS/Resources/281945-1123255153992/1525234-1123255179743/deNeubourg_SSN_EULessons_Ru.pdf.

Рікель О. М.
викладач вищої категорії, викладач-методист
Коломийського політехнічного коледжу
Національного університету «Львівська політехніка»

Дроник Т. Я.
викладач вищої категорії,
Коломийського політехнічного коледжу
Національного університету «Львівська політехніка»
м. Коломия, Івано-Франківська область, Україна

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ

У сучасних умовах жорсткої конкуренції на ринку високотехнологічної продукції актуальне питання розвитку трудового потенціалу. Необхідно знайти такі комплексні важелі управлінського впливу на стан трудового потенціалу, які здатні забезпечити умови його ефективного формування та використання не тільки як найпродуктивнішого, а й як найціннішого ресурсу суспільства. Розвитку цього напряму наукових досліджень присвячені праці відомих українських вчених М. І. Долішнього, С. М. Злупка, С.І. Пирожкова, В.В. Онікієнка, Д.П. Богині, О.А. Грішнєвої, В.Н. Врублевського, І.І. Лукінова та інших. Невирішеними залишаються питання дослідження змісту відтворювального циклу трудового потенціалу в ринкових умовах, методики комплексної оцінки стану та чинників розвитку трудового потенціалу.

Термін трудовий потенціал увійшов в обіг у середині ХХ століття, оскільки необхідно було трансформувати традиційні погляди на роль і місце людини у процесі виробництва. Сучасна дефініція: трудовий потенціал – це сукупність характеристик людини, які формуються в результаті матеріальних і духовних вкладень: здоров'я, інтелект, творчі здібності, освіта, професіоналізм, моральність, активність, організованість та ін. На розвиток трудового потенціалу суспільства впливають наступні фактори:

- професійні (рівень освіти, кваліфікація);
- фізіологічні (вік, стан здоров'я, особисті і моральні якості людини);
- територіальні (природно-кліматичні, рівень безробіття, диференціація доходів, мобільність населення);
- технічні та технологічні (складність праці, технологічна оснащеність робочого місця, рівень використання науково-технічних досягнень
- структурно-організаційні (умови праці, режим праці, рівень використання робочих силі розвитку виробничих відносин);
- соціально-психологічні (правовий захист, моральний клімат у колективі, моральне та матеріальне стимулювання);
- соціально-економічні (обсяг виробництва, ВВП на душу населення, демографічна ситуація, прожитковий мінімум, рівень розвитку освіти).

Уповільнення процесів розвитку трудового потенціалу в Карпатському регіоні (Івано-Франківська, Львівська, Чернівецька та Закарпатська області) спостерігається внаслідок дії комплексу проблем. За оцінками експертів, найгостріші причини руйнування трудового потенціалу виявляються в економічній, соціальній і правовій сферах—недотримання законодавчо встанов-

лених соціально-трудоуих прав і гарантій (80,4%), низький рівень та якість життя (73,5% експертів), погіршення якості, доступності освіти для різних верств населення (61,1%), знецінення національної робочої сили (55,8%).

Щодо екстенсивно відтворення трудового потенціалу Карпатського регіону слід зазначити, що чисельність населення за останні 10 років зменшилася на 7395 осіб, при цьому з 2012 по 2015 р. присутнє позитивне сальдо приросту населення, а з 2016 р. по даний час негативне сальдо приросту населення. Процес зменшення чисельності населення засвідчує таблиця 1. Проте зазначимо, що у 2017 р. тільки в м. Київ приріст населення склав 5 осіб, а у всіх інших регіонах присутнє негативне сальдо приросту населення. Позитивним є те, що очікувана тривалість життя у 2016 р. при народженні в Карпатському регіоні є найбільшим показником в Україні, зокрема у Івано-Франківській обл. – 73,72, Закарпатській – 70,92, Львівській – 73,55 та Чернівецькій – 73,34, по Україні – 71,68. Проте це на 10 років менше, ніж у Західній Європі.

Таблиця 1

Чисельність населення Карпатського регіону (осіб)

Регіон	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Івано-Франківська обл.	1380100	1381800	1382100	1382600	1381986	1379900	1377496
Закарпатська обл.	1250700	1254400	1256900	1259600	1258961	1258800	1258155
Львівська обл.	2540900	2540700	2538400	2537800	2533237	2534000	2529608
Чернівецька обл.	905300	907200	908500	910000	909571	908100	906701
Карпатський регіон	6077000	6084100	6085900	6090000	6083755	6080800	6071960

Джерело: дані Державної служби статистики України [1]

За даними соціологічного моніторингу «Українське суспільство» більшість українців визначають низький добробут свій і своєї сім'ї. 42% опитаних сімей вистачає доходу лише на продукти харчування, 5,9% – голодують, 1,7% – жебракують. В Україні характерними є негативні економічні процеси, що виявляються у знеціненні національної робочої сили (табл. 2)

Таблиця 2

Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників у 2017 р.

Регіон	Заробітна плата
Україна	7104 грн
Закарпатська обл.	6355 грн
Івано-Франківська обл.	6074 грн
Львівська обл.	6391 грн
Чернівецька обл.	5621 грн.

Дані Державної служби статистики України [1]

Найбільш незадоволені своїм статусом безробітні, що цілком зрозуміло, адже неможливість реалізації трудового потенціалу загострює зневіру у власні сили.

З 2009 р. рівень зареєстрованих безробітних в Карпатському регіоні зменшився на 2000 осіб і складає 36900 за методологією МОП (рис. 1.)

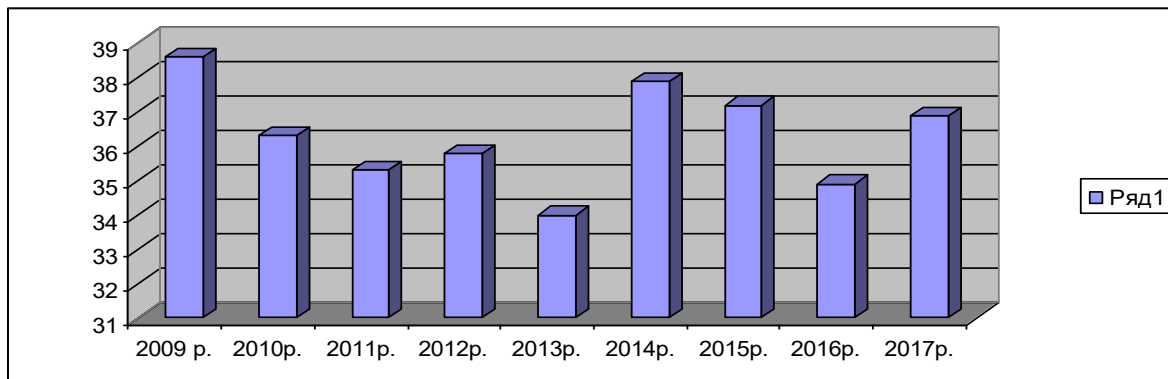


Рис. 1. Рівень зареєстрованого безробіття в Карпатському регіоні
Дані Державної служби статистики України [1]

Згідно зі статистикою МОП в Україні у 2017 році лідерами трудової міграції були області Карпатського регіону, причому дуже високий рівень закордонних мігрантів у Закарпатській та Чернівецькій областях, високий рівень – у Львівській, Івано-Франківській.

Основними причинами еміграції в 2017 р. українці назвали:

- пропозиція прибуткової роботи (28%),
- збройний конфлікт (27%).

Крім цього, на рішення про виїзд з країни впливають економічні проблеми в державі (19%), сімейні обставини (18%), відсутність умов для самореалізації (9%), політична нестабільність (7%). Третина українців (29%) заявили, що ніякі обставини не змусять назавжди покинути країну [2].

Головним чинником формування і розвитку трудового потенціалу є освіта. Наша країна ще має достатньо високий освітньо-професійний потенціал. За рівнем грамотності дорослого населення в Карпатському регіоні старше 15 років (99,7%), середньої освіти (98,4%), та за коефіцієнтом охоплення вищою освітою населення старше шкільного віку (85,0%). Україна знаходиться в одному ряду з розвинутими європейськими країнами, США, Японією. А за деякими показниками освіченості навіть перевищує їх.

Умови для розвитку трудового потенціалу закладаються під впливом соціальних інститутів та суспільних відносин. Експертне опитування виявило, що у Карпатському регіоні значний вплив на розвиток трудового потенціалу має сімейне виховання. У сім'ї формуються такі цінності, як широта світогляду, працелюбність, моральність, слідування традиціям, культура і дух народу, до якого належить людина, національна свідомість, патріотизм, здоровий спосіб життя, вирішуються такі важливі питання, як професійна орієнтація людини, перспективи оволодіння конкретною спеціальністю.

Для вирішення специфічних проблем, що притаманні міграційним процесам, на державному рівні необхідно: розробити та впровадити національну та регіональні моделі міграційної політики та визначити державні пріоритети в цій сфері; створити сприятливі умови та стимули для повернення працюючих мігрантів до України; привести чинне законодавство України з питань міграційної політики у відповідність до міжнародних норм; удосконалити

систему обліку міграційних процесів за допомогою постійного моніторингу, соціальних досліджень, розширити та вдосконалити форми державної статистичної звітності.

Сфера вищої освіти, науки, культури – це ті види економічної діяльності, які закладають фундамент інтелектуальної складової трудового потенціалу. Саме з цим сферами пов'язується реалізація етапів виробництва та передачі, розповсюдження та використання знань, ефективне управління якими примножує трудовий потенціал особи, підприємства, регіону, країни. Розвиток цих сфер є важливим у плані створення умов для підвищення продуктивності праці, конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, покращення добробуту людини.

Література:

1. Державний комітет статистики України [Електронний документ]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Кожен четвертий українець готовий емігрувати із країни [Електронний документ]. – Режим доступу: <http://malakava.com.ua/>.

Хвалинська В. В.

*головний економіст відділу
демографічного моделювання та прогнозування
Інституту демографії та соціальних досліджень
імені М. В. Птухи
Національної академії наук України
м. Київ, Україна*

ЗАСТОСУВАННЯ АНСАМБЛЮ АЛГОРИТМІВ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ У ДЕМОГРАФІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Останнім часом при аналізі і прогнозуванні демографічних процесів і явищ все більше застосовуються методи кластерного аналізу. Популярність цих методів як інструментарію у дослідженні обумовлена широким спектром можливостей при моделюванні і структуризації масових процесів і явищ, що характеризуються великою кількістю ознак.

На даний момент розроблена велика кількість методів і алгоритмів кластерного аналізу [1, с. 48-52]. В класичних алгоритмах розв'язання задач кластер-аналізу результати групування можуть суттєво змінюватися в залежності від вибору системи ознак, мір близькості, вибору початкових умов, порядку об'єктів, параметрів роботи алгоритму тощо. Необгрунтований вибір методу може призвести до того, що отримане розбиття буде відмінним від природної, притаманної досліджуваному даним структури. Останнім часом для підвищення стійкості і якості результатів кластеризації активно застосовується ансамблевий підхід, який полягає у побудові множини кластеризацій на основі різноманітних алгоритмів або одного алгоритму з різними параметрами і підсумковій кластеризації на їх основі.

У загальному вигляді один із підходів побудови ансамблю алгоритмів можна представити так [2, с. 14-16]:

- будується набір групувань (розв'язків кластеризації);
- для кожного групування вводиться бінарна матриця подібності, яка визначає приналежність об'єктів до одного кластера;
- формується узгоджена матриця подібності, яка визначає як часто пара об'єктів потрапляє до одного і того ж кластера у наборі групувань;
- для знаходження підсумкового варіанту групування, застосовуються алгоритми кластерного аналізу, які аналізують таблиці попарних відстаней між об'єктами – узгоджену матрицю подібності.

Ідея побудови ансамблевих розв'язків, заснованих на комбінації простих алгоритмів, активно використовується у різних прикладних областях – медицині, гідрохімії, при аналізі гіперспектральних зображень [3–5] та ін.

Метою цього дослідження є розробка і застосування ансамблю алгоритмів для підвищення стійкості результатів кластеризації регіонів України за демографічними показниками.

У дослідженні використовувалась сукупність, що складається з 25 регіонів України: Автономна республіка Крим та 24 області. Групування регіонів у кластери відбувалось за такими показниками: сумарний коефіцієнт народжуваності, середня очікувана тривалість життя чоловіків і жінок при народженні, середній вік населення, питома вага осіб віком 60 років і старше та дітей віком до 16 років, демографічне навантаження на населення у віці 16–59 років, щільність наявного населення, площа територій. Дослідження проводилось за даними 2013 року.

В даному ансамблі алгоритмів кластеризації використано ієрархічні агломеративні методи, принцип роботи яких полягає у тому, що початковим є розбиття на n одноелементних кластерів, які послідовно об'єднуються в один клас – спочатку у групи об'єднуються найбільш близькі об'єкти, а потім все більш віддалені.

На першому етапі здійснено кластеризацію наступними стандартними ієрархічними методами: міжгрупового зв'язку, внутрішньогрупового зв'язку, «далекого сусіда», центроїдним та методом Варда; за результатами кластеризації побудовано матриці подібності для кожного групування та складено узгоджену матрицю подібності. На другому етапі для формування найкращого розбиття по узгодженій матриці обрано метод Варда.

В результаті застосування запропонованого підходу отримано остаточне розбиття, яке складається із п'яти кластерів (рис. 1).

Отримані результати мають логічне пояснення і можуть бути змістовно інтерпретовані. Кожний кластер визначається специфічним поєднанням показників, тобто відображає певну демографічну ситуацію і за своїм демографічним змістом відрізняється від інших.

Виділено групи територій зі спільними рисами, типовими для даної групи. Варто зазначити, що більшість із них об'єднує області, які спільні за географічним положенням.

Таким чином, використовуючи ансамбль з різним набором алгоритмів, можна створити схему кластеризації найбільш прийнятну для вирішення різних конкретних задач.

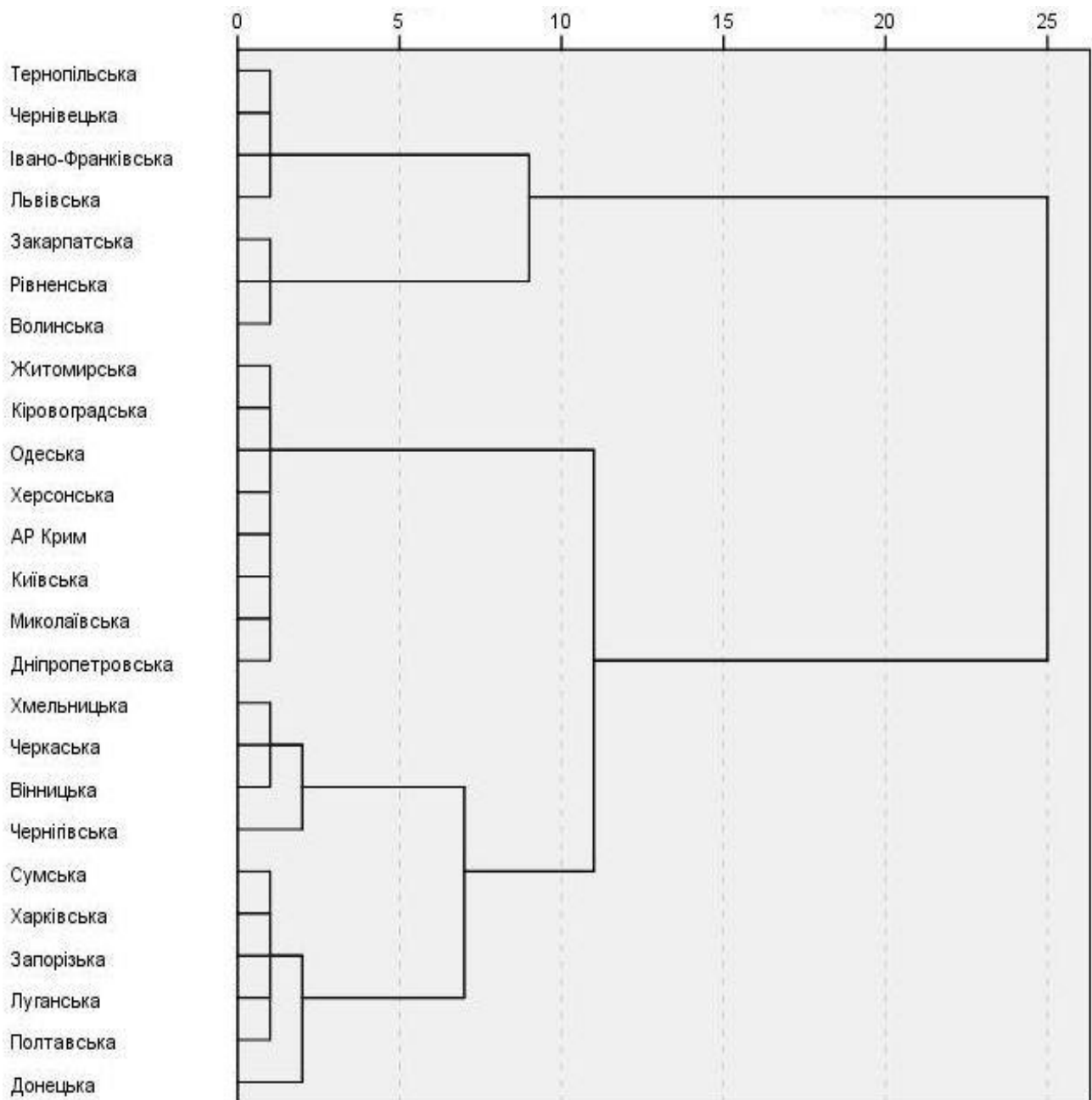


Рис. 1. Дендрограма методу Варда для підсумкового розв'язку

Результати свідчать, що даний підхід може використовуватись в різноманітних дослідженнях: соціальній стратифікації, визначенні пріоритетних напрямків розвитку регіонів, прогнозуванні соціально-економічних явищ, у практичній діяльності підприємств тощо.

Література:

1. Мандель И.Д. Кластерный анализ. – М.: Финансы и статистика. – 1988. – 176 с.
2. Бериков В.С. Современные тенденции в кластерном анализе / В.С. Бериков, Г.С. Лбов // Всероссийский конкурсный отбор обзорно-аналитических статей по приоритетному направлению «Информационно-телекоммуникационные системы». – 2008. – 26 с.
3. Сидорова М.Г. Застосування ансамблів алгоритмів для підвищення стійкості результатів кластеризації // Актуальні проблеми автоматизації та інформаційних технологій. – 2013. – Т. 17. – С. 22-29.

4. Байбуз О.Г. Інформаційна технологія нечіткої кластеризації багатовимірних часових рядів на прикладі гідрохімічного моніторингу річки Самара / О.Г. Байбуз, М.Г. Сидорова // Науковий вісник Національного гірничого університету. – 2014. – № 5. – С. 114-122.
5. В.Б. Бериков. Классификация данных с применением коллектива алгоритмов кластерного анализа // Знання–Онтології–Теорії (ЗОНТ–2015). – 2015. – Т.1. – С. 29-38.

Юрчик І. Б.

*кандидат економічних наук
старший викладач кафедри філософії та економічної теорії
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Вінниця, Україна*

СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ЯК ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ ДОБРОБУТУ НАСЕЛЕННЯ

Головним завданням на шляху соціально-економічного прогресу в державі має стати забезпечення передумов реалізації прав і свобод громадян, утвердження середнього класу й подолання бідності населення. Для забезпечення соціальних гарантій держава має сприяти розвитку соціальної сфери й проводити виважену соціальну політику. Так як соціальна сфера є підсистемою національної економічної системи, яка охоплює явища, процеси, види діяльності й об'єкти, що стосуються забезпечення життєдіяльності суспільства, людини, задоволення її потреб, інтересів, то однією з передумов соціальної безпеки є формування та реалізація активної та сильної соціальної політики держави.

Соціальна політика – це діяльність держави у сфері соціального забезпечення та соціального розвитку, система заходів, спрямованих на підвищення якості і рівня життя населення [1]. Основною метою соціальної політики є створення умов для її функціонування згідно із стратегією економічного розвитку та фінансової стабілізації. Кінцевим результатом цього процесу має бути забезпечення достатнього життєвого рівня населення, поліпшення демографічних показників, розвиток трудових ресурсів, пенсійна реформа та відновлення освітнього та наукового потенціалу. Акцент переноситься на посилення соціального захисту, реформування системи соціального забезпечення – страхування, пенсійних виплат, розвитку адресної допомоги тощо.

Соціальне забезпечення як складова соціальної політики є одним з провідних напрямків роботи Міністерства соціальної політики і є основною функцією соціальних працівників, що зайняті в управліннях соціального захисту населення. Адже, соціальне забезпечення – це передбачена чинним законодавством система соціально-економічних державних заходів, що направлені на допомогу громадянам у старості, сім'ям, в яких є діти, та окремим категоріям громадян, що втратили годувальника, у випадку тимчасової непрацездатності, втрати робочого місця та ін.

При реалізації соціальної політики соціальний захист ставить перед собою такі цілі:

- забезпечення рівня життя громадян України не нижче прожиткового мінімуму, встановленого державою для кожної категорії відповідно до потреб;
- регулювання соціально-економічних відносин для попередження соціальної напруженості в суспільстві, яка може бути зумовлена соціальною нерівністю (за етнічною, економічною, релігійною ознаками).

Соціальна політика держави втілюється у суспільних програмах і соціальній практиці та охоплює: регулювання соціальних відносин у суспільстві, забезпечення ефективної зайнятості, розподіл і перерозподіл доходів, формування стимулів до високоефективної праці; забезпечення розвитку соціальної інфраструктури, захист навколишнього середовища.

В основі соціальної політики мають лежати принципи:

- раціональності (досягнення оптимального співвідношення мети соціальної політики й засобів її реалізації);
- соціальної справедливості (створення однакових можливостей для всіх членів суспільства);
- соціальної безпеки (передбачення певних життєвих ризиків) [2].

Об'єктами соціальної політики є: ринок праці та зайнятості, система соціального забезпечення й захисту населення; елементи соціальної інфраструктури, громадяни як споживачі. Суб'єктами соціальної політики є: держава, яка відповідає за створення й здійснення цієї політики, органи законодавчої та виконавчої влади.

Для оцінювання соціальної політики використовують ряд показників:

- соціально-демографічні (кількість населення, його склад за віком, статтю, соціальним станом, особливості відтворення й міграції населення);
- узагальнені показники добробуту населення (валовий національний продукт на душу населення, обсяг фондів невиробничого призначення, сукупні ресурси для споживання);
- показники, що характеризують умови і оплату праці (темпи скорочення ручної праці, підвищення кваліфікації робітників, оплата праці);
- показники розвитку сфери послуг;
- показники зростання доходів і споживання населення (динаміка й структура реальних доходів населення, обсяг продажу товарів на душу населення; споживання продуктів харчування й непродовольчих товарів);
- показники, які оцінюють результативність соціальної політики (рівень та якість життя населення) [3].

Рівень та якість життя є інтегрованими показниками соціально-економічного розвитку країни.

Розпочинаючи роботу в квітні 2016 року та усвідомлюючи складність соціально-економічної ситуації в країні, головним пріоритетом для себе Уряд визначив підвищення якості та рівня життя українських громадян.

При цьому Уряд України поставив перед собою одне з нагальних завдань: не пасивне пристосування соціальної політики до обмежених фінансово-матеріальних ресурсів країни, а визначення основних пріоритетів та активне впровадження реформ, які дають змогу втілювати в життя принципи соціальної справедливості й забезпечити постійне підвищення добробуту населення.

Так, першим пріоритетом була визначена комплексна реформа системи оплати праці, запровадження європейських стандартів у сфері соціально-трудова відносин. Другим пріоритетом – реформа системи пенсійного забезпечення. Третім – забезпечення адресності в наданні державної соціальної

допомоги. Четвертим важливим напрямом було визначено децентралізацію системи соціальних послуг та їх розвиток на рівні територіальних громад.

Отож, необхідність проведення змін у соціальній сфері обумовлено завданнями і цілями загальних економічних реформ, та реформами державного управління, головною з яких є децентралізація.

Література:

1. Яременко О. О. Соціальна політика: теоретико-методологічні основи дослідження процесів формування та ефективності реалізації: Монографія. Статті. Виступи. Інтерв'ю / О. О. Яременко. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України; УІСД ім. О. Яременка, 2006. – 480 с.
2. Колот А. Міфи соціальної політики, або з чого слід розпочати формування нової моделі / Анатолій Колот // Дзеркало тижня. – 2010. – 23-29 січ. – № 2 (781).
3. Давидюк О. О. Соціальна політика в умовах поглиблення соціальної нерівності в Україні / О. О. Давидюк; Центр перспект. соц. дослід [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cpsr.org.ua/index.php?option>.

СЕКЦІЯ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Гуржий Т. О.

*здобувач кафедри фінансів та обліку
Дніпровський державний технічний університет
м. Кам'янске, Дніпропетровська область, Україна*

ВПЛИВ НЕРІВНОСТІ НА СУСПІЛЬНИЙ ДОБРОБУТ

В Україні у 2016 році схвалена Стратегія подолання бідності. У якій зазначено, що розв'язання проблем подолання бідності та зменшення нерівності, підвищення рівня життя та забезпечення доступу до базових послуг для всіх верств населення є першочерговими завданнями світової спільноти.

Міжнародна група аналітиків під керівництвом французького економіста Тома Пікетті оприлюднила доповідь, яка стала шоком для світової громадськості. Аналітики групи вважають, що «вибухове» зростання нерівності поряд з глобальним потеплінням є однією з головних загроз людству. Особливо сильно рівень нерівності (як доходів, так і статків) виріс за останні 30 років, і це стосується практично всіх країн світу. Так, верхні 10% суспільства присвоюють собі 37% національного багатства в Європі і 41% – у Китаї, 46% – у Росії. У Бразилії та на Близькому Сході цей показник становить 55% і 61% відповідно. Але особливо очевидним є зростання майнової нерівності в США, де 1% суспільства має близько 40% національного багатства, тоді як у 1980 році цей показник не перевищував 22% [1].

Тобто, проблема нерівності у суспільстві є актуальною не тільки для України. Нерівність та бідність – це не тільки вітчизняні феномени сучасності які пов'язані між собою.

На протязі останніх трьох років рівень бідності в Україні залишається стабільно високим. Бідними за доходами перебуває 51,1 відсотка населення.

Одним з основних факторів загострення проблем бідності стало погіршення стану ринку праці. Рівень безробіття за дев'ять місяців 2015 р., склав 9 відсотків. Серед безробітних кожен п'ятий перебуває у стані незайнятості більш як 12 місяців. Найвищий рівень безробіття є традиційно характерним для наймолодших вікових груп: 15-24 роки – 21,8 відсотка, 25-29 років – 10,8 відсотка. Залишається високим рівень бідності серед працюючих осіб. За дев'ять місяців 2015 р. він становив 18,8 відсотка. Низька заробітна плата не дає змоги батькам повноцінно утримувати дітей (у сім'ях з дітьми, в яких обоє батьків працюють, рівень бідності становить 17,9 відсотка) [2].

В той же час, квінтільний коефіцієнт диференціації загальних доходів населення визначено на рівні 1,9 разів. Тобто такий, що відповідає суспільству майже без нерівності. Зрозуміло, що офіційно розраховані показники є заниженими, оскільки заможні родини уникають оприлюднення власних доходів (витрат). До того ж, частина доходів залишається «в тіні».

Диференціація життєвого рівня населення [3]

Показники	2014	2015	2016
Чисельність населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими законодавчо встановленого прожиткового мінімуму:			
млн. осіб	3,2	2,5	1,5
у відсотках до загальної чисельності населення	8,6	6,4	3,8
Чисельність населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими фактичного прожиткового мінімуму:			
млн. осіб	6,3	20,2	19,8
у відсотках до загальної чисельності населення	16,7	51,9	51,1
Квінтильний коефіцієнт диференціації загальних доходів населення, разів	1,9	1,9	1,9
Квінтильний коефіцієнт фондів (по загальних доходах), разів	3,1	3,2	3,0

Незалежно від впливу на бідність, нерівність у суспільстві негативно впливає на суспільний добробут. Відповідно до теорії відносної депривації, окремі люди і домогосподарства оцінюють свій добробут не тільки за абсолютним рівнем споживання або доходу, а й порівнюючи себе з іншими.

Крім того, нерівність є морально неприйнятною, оскільки власні зусилля людини не сприяють достатньо високому заробітку, а пов'язані з суб'єктивними факторами (родинні зв'язки, корупція тощо).

Суспільство у якому між учасниками існують суттєві розбіжності не може бути повноцінним. Бо нерівність підриває демократію, оскільки заможні мають непропорційно значний політичний вплив і діють тільки у своїх інтересах. У свою чергу, високий рівень економічної нерівності населення, невеликий прошарок середнього класу, який є гарантом соціальної стабільності і прогресу, не сприяють соціальній згоді та побудові громадянського суспільства в Україні.

Водночас відбувається посилення соціальної напруженості у країні, одним із каталізаторів якої певною мірою виступає демонстраційний ефект стилю життя заможних щодо самооцінки своєї життєвої ситуації бідними верствами населення, їхньої соціальної поведінки.

Особливої актуальності питанням диференціації доходів, економічної нерівності населення надає те, що головним пріоритетом соціально-економічного розвитку країни повинно стати підвищення рівня життя населення.

Література:

1. Вибухове зростання нерівності у світі є однією з головних загроз людству [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ua.112.ua/mnenie/vybukhove-zrostannia-nerivnosti-u-sviti-ie-odniieiu-z-holovnykh-zahroz-liudstvu-428083.html>.
2. Стратегія подолання бідності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-zatverdzhennya-planu-zahodiv-na-2018-rik-z-realizaciyi-strategiyi-podolannya-bidnosti>.
3. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Гурська Ю. О.
*студентка напрямку підготовки «Фінанси і кредит»
Львівського національного університету
імені Івана Франка*

Кміть В. М.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету
імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ МОНЕТАРНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ОПОСЕРЕДКОВАНОЇ ДІЇ ЦЕНТРАЛЬНИМ БАНКОМ

В процесі своєї діяльності та здійснення регуляторної функції центральні банки здійснюють вплив як на грошово-кредитний сектор, так і на реальний сектор економіки в цілому. Для реалізації своєї політики монетарні регулятори повинні застосовувати певні прийоми, методи та способи цього впливу, тобто інструменти грошово-кредитного регулювання.

Під інструментами монетарної політики розуміють такі регулятивні заходи (прийоми, методи), які перебувають у повному розпорядженні центрального банку, безпосередньо ним контролюються і використання яких впливає на цільові орієнтири грошово-кредитної політики [1].

На їх вибір і застосування впливають багато чинників, а саме: вектор провадження економічної політики, ступінь відкритості економіки, її залежність від іноземного фінансування, рівень розвитку грошового та кредитного ринків, національні традиції тощо.

Інструменти опосередкованої дії – це регулятивні заходи впливу центрального банку на грошовий ринок шляхом формування на ринку відповідних умов, які визначають подальшу поведінку суб'єктів ринку [1].

До цієї групи важелів належать: операції на відкритому ринку, процентна політика, операції рефінансування, регулювання норми обов'язкових резервів комерційних банків курсу національної валюти.

В свою чергу, інструменти опосередкованого впливу поділяються на нормативні та коригувальні (рис. 1).

Нормативні інструменти є обов'язковими для виконання комерційними банками, тому їх іноді приймають за інструменти прямої дії. Дія коригувальних інструментів грошово-кредитної політики передбачає зміну обсягу банківських резервів та ціни грошей [1].

Розглянемо монетарні інструменти опосередкованої дії детальніше.

Операції на відкритому ринку – це інструмент грошово-кредитного регулювання, суть якого полягає у купівлі-продажу центральним банком цінних паперів на відкритому ринку з метою впливу на обсяг грошової пропозиції в країні. М. Савлук та А. Мороз зазначають, що «операції на відкритому ринку – це найбільш застосовуваний інструмент грошово-кредитної політики в країнах з високорозвинутими ринковими економіками» [2, с. 535].

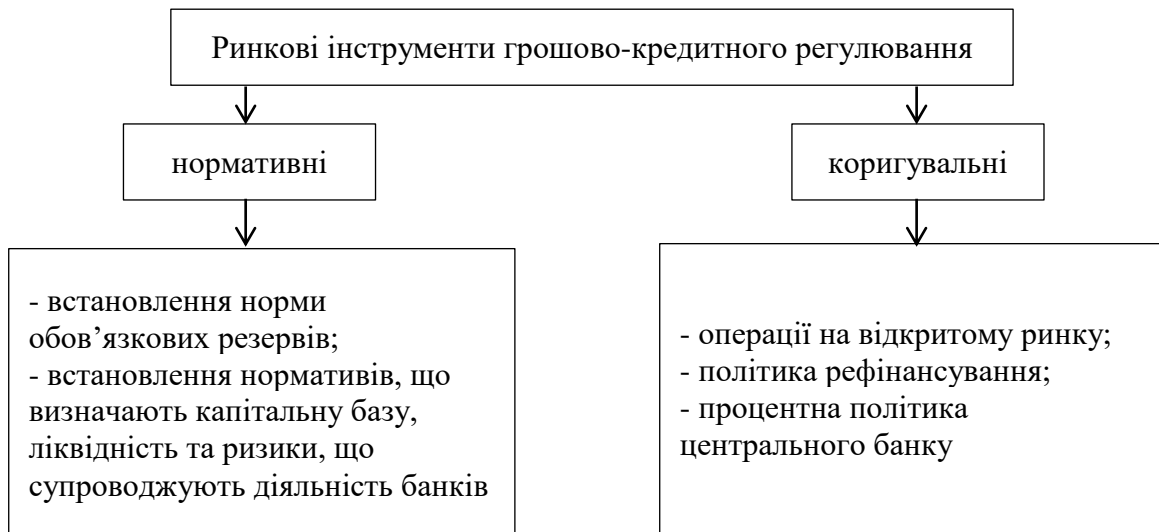


Рис. 1. Розмежування ринкових інструментів монетарного регулювання

Суть цього інструмента полягає в тому, що купівля центральним банком цінних паперів спричиняє додаткові надходження відповідної суми грошей в оборот і цим збільшує обсяг банківських резервів. Такі маніпуляції спричиняють збільшення загальної пропозиції грошей. Купівлю цінних паперів на відкритому ринку регулятор проводить під час політики дешевих грошей. Це поживає ринкову кон'юнктуру та стимулює зростання виробництва. Продаж цінних паперів центральним банком стимулює до протилежного ефекту.

Операції на відкритому ринку впливають також на динаміку процентних ставок на грошово-кредитному ринку. Продаж цінних паперів веде до зменшення ресурсів у комерційних банках, і останні, для того, щоб компенсувати це, підвищують ринкові процентні ставки. Купівля центральним банком цінних паперів веде до зворотного ефекту, тобто сприяє зниженню процентних ставок.

Цей інструмент вважається найгнучкішим інструментом монетарної політики центрального банку і тому активно застосовується в його діяльності. Передавальний механізм цих операцій здатний швидко впливати на грошово-кредитний ринок.

Регулювання норми обов'язкових резервів комерційних банків є інструментом монетарного регулювання негайної дії. Його застосовують для регулювання пропозиції грошей та управління грошово-кредитним ринком. В сучасних умовах обов'язкове резервування – це інструмент грошово-кредитної політики, що використовується, крім регулювання ліквідності банківської системи, для регулювання емісії кредитних грошей банками, засіб антициклічної та антиінфляційної політики [3, с. 113].

Механізм дії інструменту передбачає визначення центральним банком норми обов'язкового резервування залучених коштів для банків та депозитних установ з метою вилучення і зберігання відповідних сум коштів на їх кореспондентських рахунках чи в касах без права використання.

Збільшуючи норму обов'язкового резервування, центральний банк негайно скорочує обсяг надлишкових резервів банків, зменшує у такий спосіб їх кредитну спроможність, знижує рівень мультиплікації депозитів. Відповідно зменшується загальний обсяг пропозиції грошей [2, с. 537]. За умов, що попит

на кредитні ресурси в суспільстві залишився сталим, таке зменшення пропозиції призведе до зростання відсоткової ставки. Таким чином, кредит стане дорожчим. Підприємці будуть брати його менше, відповідно, вони вимушені будуть скоротити обсяги виробництва. Це призведе до зростання безробіття та уповільнення темпів економічного зростання [4, с. 215].

Якщо центральному банку потрібно збільшити пропозицію грошей, то досить знизити норму обов'язкового резервування, і ситуація змінюватиметься на протилежну. Як бачимо, зміна норми обов'язкових банківських резервів є дієвим інструментом впливу на економічну ситуацію в цілому.

Одним з головних механізмів впливу центрального банку на економічні процеси в країні є процентна політика як складова грошово-кредитної політики.

Суть процесу передачі змін від застосування інструментів процентної політики на фінансовий та реальний сектори економіки можна відобразити за допомогою монетарного трансмісійного механізму, зокрема його каналу процентної ставки. Зміна офіційної ставки впливає на зміну процентних ставок на міжбанківському ринку, що своєю чергою зумовлює зміну ринкових процентних ставок. Це впливає на рішення суб'єктів економіки щодо споживання, заощадження та інвестування. Потім відбувається зміна рівня сукупного попиту, ділової активності та здійснюється вплив на інфляцію та цінову стабільність в країні. Крім цього, зміна облікової ставки суттєво впливає на стан кон'юнктури ринку цінних паперів, на зміну рішень суб'єктів господарювання, на приплив іноземного капіталу.

Основний принцип, якого дотримуються центральні банки, визначаючи рівень облікової ставки, полягає у встановленні її на більш високому рівні відносно інфляції. Облікова ставка центрального банку тісно пов'язана і взаємодіє з усіма процентними ставками грошового ринку, і насамперед з процентною ставкою за міжбанківськими кредитами [1].

Рефінансування банків є інструментом монетарної політики, який застосовують в поєднанні з процентною політикою. Рефінансування – операції центрального банку з надання комерційним банкам кредитів у визначеному порядку. Економічна сутність механізму рефінансування на мікрорівні полягає у підтримці ліквідності банків, а на макрорівні – у розширенні грошової маси в економіці країни [3, с. 133].

Ініціаторами рефінансування виступають комерційні банки, які звертаються до центрального банку для відновлення своїх ресурсів, що були вкладені в позички, боргові цінні папери та інші активи. Для комерційних банків – це останній спосіб регулювання їхньої ліквідності, і центральний банк виступає для них у ролі кредитора останньої інстанції [1].

Регулювання курсу національної валюти є значним інструментом грошово-кредитної політики, що безпосередньо впливає на динаміку макроекономічних показників. Цей інструмент охоплює операції центрального банку з управління валютними резервами держави, яке здійснюється за рахунок валютних інтервенцій шляхом купівлі-продажу іноземної валюти на валютних ринках із метою підтримання курсу національної валюти відносно іноземних валют і впливу на загальний попит і пропозицію грошей у державі [1].

Сучасний досвід та практика використання інструментів регулювання грошової сфери та реалізації грошово-кредитної політики дає змогу центральному банку обрати необхідний інструмент чи їх сукупність для досягнення поставленої мети, а також сформулювати систему ключових правил

та рекомендацій їх застосування. Варто зазначити, грошово-кредитна політика в ринкових економіках постійно розвивається і адаптується до потреб розвитку національних економік, відповідно монетарний регулятор повинен коректно і ефективно підбирати механізми регулювання відповідно до цих змін.

Література:

1. Центральний банк та грошово-кредитна політика: Підруч. / [А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук та ін.]; за ред. А. М. Мороза і М. Ф. Пуховкіної. – К.: КНЕУ, 2005. – 556 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ubooks.com.ua/books/000226/inx.php>.
2. Гроші та кредит: підруч. / [М.І. Савлук, А.М. Мороз, І.М. Лазепко та ін.]; за наук. ред. М.І. Савлука. – 6-те вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2011. – 589 с.
3. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / За ред. В.С. Стельмаха. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
4. Уразов А. У. Основи економічної теорії [текст]: навч. посіб. / А. У. Уразов, І. В. Саух, О. І. Вікарчук – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 312 с.

Дрепін А. В.

*аспірант кафедри фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна*

ФІНАНСОВА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Місцеві бюджети є інструментом вирішення стратегічних цілей і завдань соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць. За сучасних умов актуалізується питання створення відповідних умов для зміцнення інституційної спроможності місцевого самоврядування, що потребує підвищення дієвості реалізації заходів бюджетно-податкового регулювання, розробки середньострокових пріоритетів розвитку територіальних громад. Потребують поглибленого вивчення питання оптимального розподілу доходних і видаткових повноважень між рівнями бюджетної системи держави, їх відповідності реальним фінансовим можливостям та доходній базі органів місцевого самоврядування. Ефективність та результативність функціонування економічних агентів прямо залежить не лише від обсягу фінансування, а й від широти делегованих ним повноважень, спектру можливостей щодо розпорядження і використання належних їм ресурсів. Пріоритетність запитів та інтересів територіальних громад, що репрезентовані органами місцевого самоврядування є незаперечною.

Формування місцевих бюджетів є важливим елементом бюджетного процесу. Зміцнення фінансового базису адміністративно-територіальних утворень вимагає не лише декларування намірів щодо регламентації відповідних положень у системі нормативно-правових актів, а планомірного створення специфічного інституційного середовища у синергетичній єдності з метою забезпечення стійкого економічного зростання та суспільного добробуту.

Узгодження загальнонаціональних цінностей із пріоритетами розвитку територіальних громад, а також розв'язання низки проблем економічного та соціального спрямування потребує принципової трансформації теоретико-методологічних та практичних підходів до формування місцевих бюджетів.

Показник дієвості місцевого самоврядування, та як наслідок, й успішність самого процесу децентралізації, знаходиться в прямій залежності від фінансової спроможності територіальної громади. Найбільш потужним елементом формування повноцінного матеріального забезпечення органів місцевого самоврядування, та показником рівня демократії в країні й компетентності самоврядних органів виступає фіскальна децентралізація [3]. Фіскальна децентралізація визначається як раціональне делегування певних бюджетно-податкових повноважень від центральних інституцій виконавчої влади органам місцевого самоврядування. Децентралізація як об'єктивний процес перебуває одночасно в соціально-економічній, політичній, морально-етичній площині, торкаючись практично всіх сфер життя суспільства. Світовий досвід визначає можливість проведення фіскальної децентралізації через процес децентралізації видатків, які здійснюються органами місцевого самоврядування, шляхом надання фінансових ресурсів на реалізацію функцій, що покладені на них державою; через децентралізацію доходів, що проявляється в закріпленні за територіальною громадою джерел доходів й надання права на визначення їх розміру; через процесуальну та організаційну самостійність вибору напряду використання власних фінансових ресурсів.

Традиційна теорія децентралізації визначає інституційні засади розподілу функцій між різними рівнями влади та детермінує відповідні інструменти для виконання цих функцій. Децентралізація будується на ідеї, що виключною прерогативою уряду є забезпечення макроекономічної стійкості і стабільності, національної безпеки і оборони та надання допомоги соціально незахищеним верствам суспільства, в той час як інші функції щодо управління публічними фінансами можуть і мають бути місцевим самоврядним інституціям. Комплекс завдань із реалізації програм у сферах охорони громадського здоров'я, початкової та середньої освіти, фізичного і духовного розвитку, а також розбудови транспортної та соціальної інфраструктури за принципом субсидіарності доцільно делегувати органам місцевого самоврядування. Емпіричний досвід доводить, що здебільшого зв'язок між громадою і органом самоврядування, який її репрезентує, є достатньо щільним для формування оптимального за структурою та обсягом пакету послуг і благ, фінансування яких коштом місцевих бюджетів можливе та доцільне [1]. Необхідним є обґрунтування оптимального ступеню децентралізації бюджетної системи, яка б забезпечила збалансованість місцевих бюджетів, їх самостійність та відповідальність за результати роботи з урахуванням специфіки фінансово-бюджетних відносин та економічних реалій.

Підходи до формування бюджетних доходів за рахунок податкових надходжень мають забезпечувати відповідні можливості для покращання ефективності податкового адміністрування, посилення фінансової стабільності та створення сприятливих умов для економічного зростання. У процесі формування дохідної частини бюджету за рахунок податкових надходжень доцільним є забезпечення стабільної, виваженої та прогнозованої податкової політики країни, яка сприятиме збалансуванню інтересів економічних агентів. Необхідним є забезпечення та гармонійне взаємоузгодження фіскальних

інтересів держави на основі збереження відповідного рівня економічної ефективності господарювання платників податків, а також недопущення значного соціального розриву та економічного розшарування у суспільстві [2]. Реалізація зазначеного потребує наукового поєднання принципів формування податкової політики країни. За період 2008–2017 років середнє значення питомої ваги податкових надходжень у загальній структурі доходів місцевих бюджетів складає 40,0%, трансфертів – 52,1%. Зростання фіскальної значимості податкових надходжень у доходній частині місцевих бюджетів можна досягти за рахунок підвищення координації дій органів центральних органів виконавчої влади та місцевого самоврядування у питаннях справляння податків. Позитивною тенденцією є суттєве зростання значень вагових показників місцевих податків, якщо у 2008 році їх частка у структурі податкових надходжень складала 1,4%, то у 2017 році – 26,2%, що корелює із досвідом країн Європейського Союзу. До місцевих податків і зборів віднесено податок на майно, єдиний податок, туристичний збір, збір за місця паркування транспортних засобів. Органи місцевої влади здатні впливати на процес формування бази оподаткування податку на майно та доволі ефективно його адмініструвати. Зокрема це стосується діяльності з інвентаризації земельних ділянок та об'єктів нерухомості, забезпечення економічно обґрунтованого та виваженого зростання грошової вартості земельних ділянок, упорядкування та гармонізації баз даних, проведення роботи із платниками податків, у яких є заборгованість по сплаті податку. В перспективі податок на майно має суттєвий потенціал в контексті збільшення обсягів його реальних надходжень, що акумулюватиме додаткові фінансові ресурси для реалізації інвестиційних та соціальних проектів розвитку територіальної громади.

Сучасний механізм регулювання бюджетних видатків та інститути вітчизняної економіки не дозволяють на достатньому рівні ефективно і раціонально використовувати бюджетні ресурси, які спрямовуються на забезпечення соціально-економічного розвитку. Нераціональне використання бюджетних ресурсів шляхом недостатнього рівня ефективності організації системи державних закупівель, інвестування державних та регіональних цільових програм, висока частка тіньової економіки, не дають змогу для забезпечення ефективного бюджетного регулювання економічного зростання. Зміни в структурі системи регулювання бюджетних видатків в умовах трансформації вітчизняної економіки актуалізують необхідність модернізації інституційних напрямів зазначеного регулювання. Особливої значущості набувають питання підвищення результативності державного аудиту в контексті оцінки ефективності використання бюджетних коштів, а також якісного рівня прийняття управлінських рішень щодо забезпечення соціального та економічного розвитку територій. Відбувається становлення і розвиток нових інститутів бюджетного процесу, одним із таких є бюджет участі, який надає можливості жителю територіальної громади брати безпосередню участь у розподілі коштів місцевого бюджету. Пропонуючи проекти культурно-соціального і інфраструктурного спрямування та голосуючи за них, жителі громади активно залучаються до процесів бюджетного регулювання. Публічність та гласність політики призводить до зростання ефективності її формування і реалізації.

Підвищення рівня обґрунтованості бюджетного планування, забезпечення послідовності та передбачуваності у проведенні бюджетної політики на місцевому рівні є стратегічним напрямом діяльності владних інституцій. З

метою реалізації зазначеного доцільним є запровадження середньострокового планування видатків місцевих бюджетів, яке повинно ґрунтуватись на забезпеченні взаємозв'язку бюджетних показників зі стратегічними цілями бюджетної політики. Зазначене сприятиме підвищенню ефективності розподілу та використання коштів місцевих бюджетів, досягненню стабільності у проведенні фінансово-економічної політики, посиленню контролю за дотриманням принципу результативності видатків місцевого самоврядування та доцільності продовження їх фінансування у наступних бюджетних періодах. Планування видатків місцевих бюджетів повинно здійснюватися із урахуванням результатів їх виконання у попередніх бюджетних періодах.

Література:

1. Луніна І. О. Бюджетна децентралізація: цілі та напрями реформ / І. О. Луніна // Економіка України. – 2014. – №. 11. – С. 61-75.
2. Надал С. Доходи місцевих бюджетів у контексті децентралізації в Україні / С. Надал, Н. Спасів // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2016. – №. 2. – С. 102-112.
3. Oates, W. E. (2005). Toward a second-generation theory of fiscal federalism. *International tax and public finance*. – 12(4). – P. 349-373.

Кулікова Є. О.

*аспірантка кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку
Одеського національного економічного університету
м. Одеса, Україна*

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ

Недержавні пенсійні фонди створюються для здійснення пенсійного забезпечення громадян в рамках соціальної підтримки осіб похилого віку, а саме: підвищення якості життя населення. Така підтримка передбачає створення альтернативної можливості (порівняно з державним пенсійним фондом) використовувати накопичувальну частину пенсії з найбільшою ефективністю. Поки можна констатувати, що українські громадяни в силу своїх різних причин не поспішають переводити свої кошти в НПФ.

Відмітимо, що навіть на фоні загального негативного відношення населення, пов'язаного в першу чергу з нестабільним, часто мінливому українського пенсійного законодавства, в останні роки інтерес до недержавним пенсійним фондам зі сторони громадян та організацій зростає.

Аналіз існуючої ситуації показує, що система НПФ, діюча в Україні станом на 31.12.2017 року, представлена 64 недержавними пенсійними фондами [2], які мають діючу ліцензію на здійснення діяльності по пенсійному забезпеченню та пенсійному страхуванню (рис. 1).

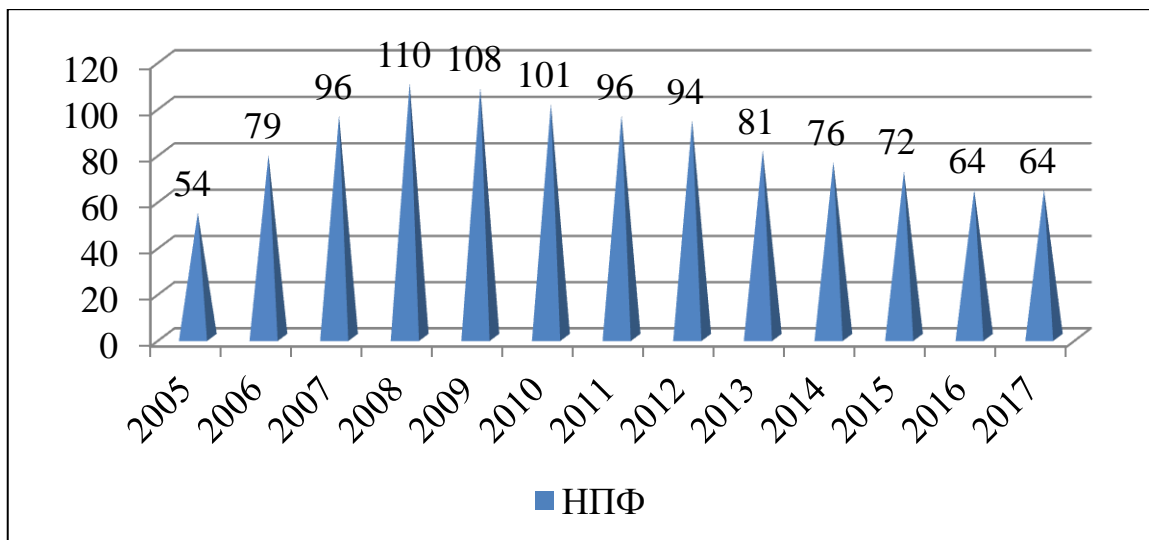


Рис. 1. Динаміка кількості НПФ в Україні за період 2005–2017 рр [2-4]

Оглядаючи на динаміку кількості НПФ в Україні в досліджуваний період, можна констатувати, що найбільша кількість НПФ спостерігалась в 2008 році. В подальші роки їх кількість поступово почала зменшуватись. Так в 2017 році порівняно з 2008 роком їх кількість зменшилась майже в 1,7 разів і становить 64 недержавних пенсійних фондів. Згідно з даними Державного реєстру фінансових установ найбільшу кількість НПФ зосереджена у м. Києві, яка складає майже 72% від загальної кількості зареєстрованих НПФ. Крім того, недержавні пенсійні фонди функціонують в Херсонській, Одеській, Харківській, Івано-Франківській, Львівській та Дніпропетровській областях. В Херсонській та Одеських областях зареєстровано по одному НПФ. По два НПФ функціонують в Харківській, Івано-Франківській та Львівській областях. Другу позицію після м. Києва за кількістю НПФ займає Дніпропетровська область, в якій функціонують 4 НПФ [1].

Зростання кількості НПФ обумовило зростання попиту на послуги з адміністрування цих фондів. До 2011 року загальна кількість укладених пенсійних контрактів поступово збільшувалась і становила 75,0 тис. шт. Даний показник збільшився на 44,4 тис. шт. порівняно з 2005 роком. З кожним роком кількість учасників поступово зростає, але різке зростання учасників НПФ спостерігалось в 2008 році та в 2013 році.

Особливої уваги заслуговує розподіл учасників НПФ за віковим станом. Серед учасників НПФ найбільшу частку до 2010 р. включно становили особи віком від 40 до 55 років, а найменшу частку – особи до 25 років, крім 2006 і 2007 років. Це пояснюється тим, що саме у віковій групі 40–55 років найбільше виражена потреба прискорення акумулювання додаткових заощаджень, яка може бути реалізована через систему недержавного пенсійного забезпечення. Слід зазначити, що частка осіб вікової групи до 25 років в структурі учасників НПФ до 2007 р. поступово зростала, а починаючи з 2009 р. зафіксована тенденція до зменшення. Разом з тим, відбувалось збільшення частки учасників НПФ вікової групи старше 55 років – з 7% у 2006 р. до 32% у 2014 р., тобто на 25%. Середній показник частки осіб вікової групи до 25 років за 2005–2008 рр. становив 7,75%, вікової групи від 25 до 40 років – 35,03%, від 40 до 55 років – 31,85%, а старше 55 років – 10,38%. За 2009–2011 рр. середній показник частки осіб вікової групи до 25 років становив 7,27%, від 25 до 40 років – 38,57%, від

40 до 55 років – 40,17%, а старше 55 років – 13,97%. Слід зазначити, що у 2012–2014 рр. відбулися зміни в розподілі учасників недержавних пенсійних фондів за віковими групами. Середній показник частки осіб вікової групи до 25 років становив 4,83%, від 25 до 50 років – 64,4%, від 50 до 60 років – 24,47%, а старше 60 років – 19,1%, тобто в структурі учасників НПФ значно зросла частка осіб старше 50 років і в середньому за 2012–2014 рр. вона становила 30,83% [1].

Кількість вкладників – юридичних осіб на протязі досліджуваного періоду відносно стабільна. В свою чергу показник пенсійних контрактів був стабільним до 2013 року. В 2014 році відбувся різкий спад показників. В подальші роки динаміка кількості укладених пенсійних контрактів та кількості вкладників-юридичних осіб варіює. Динаміка кількості вкладників юридичних осіб та пенсійних контрактів не стабільна. В 2011 році показники набувають найвищого піку. Починаючи з 2012 року тенденція різко змінюється в негативну сторону.

Ситуація з кількістю учасників НПФ теж нестабільна. Починаючи з 2005 року кількість учасників невпинно зростала. Різке зростання відбулося в 2013 році, після чого ситуація з кількістю учасників відносно стабільна. Станом на 31.12.2017 загальна кількість учасників НПФ становила 840,8 тис. осіб (станом на 31.12.2016 – 834,0 тис. осіб) [2].

Таким чином, враховуючи змінену кількість НПФ, кількість учасників залишається майже не зміненою. Загалом кількість учасників НПФ стрімко зростає. В основному зростання відбувається за рахунок фізичних осіб. До 2017 року кількість учасників-юридичні особи була майже незмінною та коливалась між 2,4 та 2,3 тис. осіб. В попередньому році відбувся їх різке зменшення, що спричинило зменшення кількості пенсійних контрактів. Тому ситуацію з НПФ можна вважати відносно стабільною, враховуючи навіть різке зменшення їх кількості в останні 5 років.

Література:

1. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-nederzhavnoho-pensiinoho-zabezpechennia-Ukrainy.html>.
2. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 31.12.2017 [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: https://www.nfp.gov.ua/files/17_Dep_Repetska/NPF_IV_kv%202017.pdf.
3. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 31.12.2016 [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: https://www.nfp.gov.ua/files/17_Dep_Repetska/NPF_IV_kv%202016.pdf.
4. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 31.12.2015 [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: https://www.nfp.gov.ua/files/sektor/NPF_IV%D0%BA%D0%B2_2015.pdf.

Медведюк Н. М.
викладач вищої категорії, викладач-методист
Коломийського політехнічного коледжу
Національного університету «Львівська політехніка»

Островська О. Ю.
викладач вищої категорії
Коломийського політехнічного коледжу
Національного університету «Львівська політехніка»
м. Коломия, Івано-Франківська область, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

За останнє десятиліття банківська система України зіткнулася з фінансовою світовою кризою, внутрішньою політичною кризою, яка, на жаль, призупинила розвиток банків та підірвала довіру населення до банківської системи. Стабільна банківська діяльність можлива при наявності довіри громадян до своєї держави та її фінансової системи. Проте нині довіра громадян до банківської системи підірвана і подальшу долю кожного банку визначають більшою мірою громадяни, що вже є клієнтами банку чи можуть ними стати. Тому сьогодні питання покращення стану банківської системи та відновлення довіри до неї є вкрай актуальним і потребує активних дій щодо їх вирішення [2].

За останні роки кількість банків України зменшився на 100, а саме: кількість банків з 182 у 2010р. зменшилося до 82 у 2018р. (див. рис. 1). При чому за кризовий 2008 р. кількість банків зросла на 9 одиниць – з 175 на початку 2008 р. до 184 на початок 2009 р.

У минулому 2017 році кількість банків скоротилася на 14 (рис. 2), проте сильного впливу на ситуацію це не спричинило.

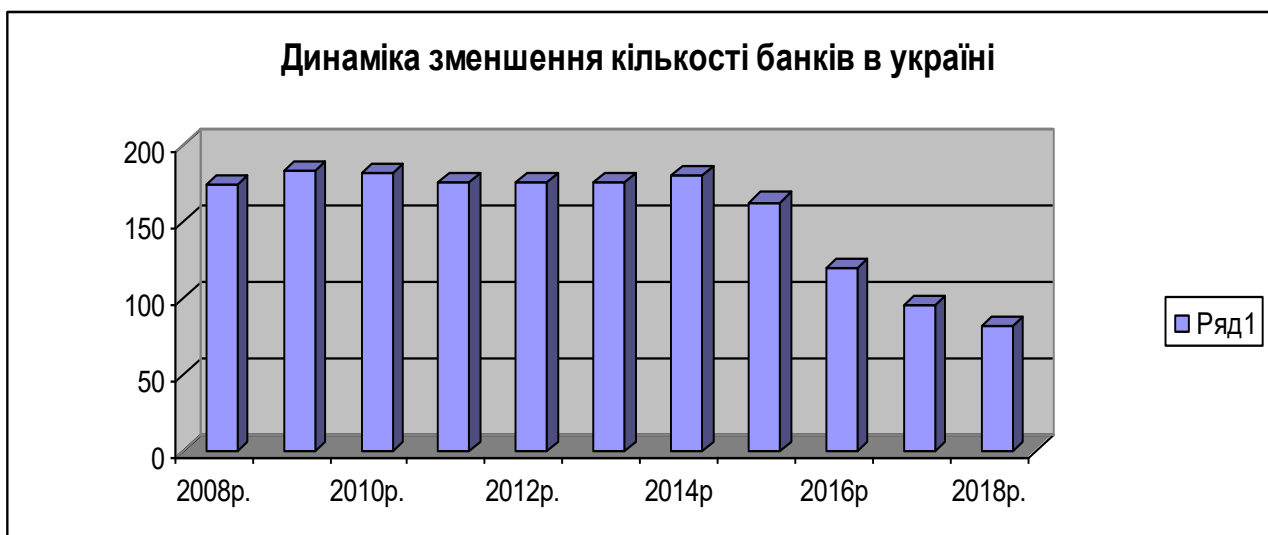


Рис. 1. Динаміка зменшення кількості банків в Україні
Дані Національного банку України [2]

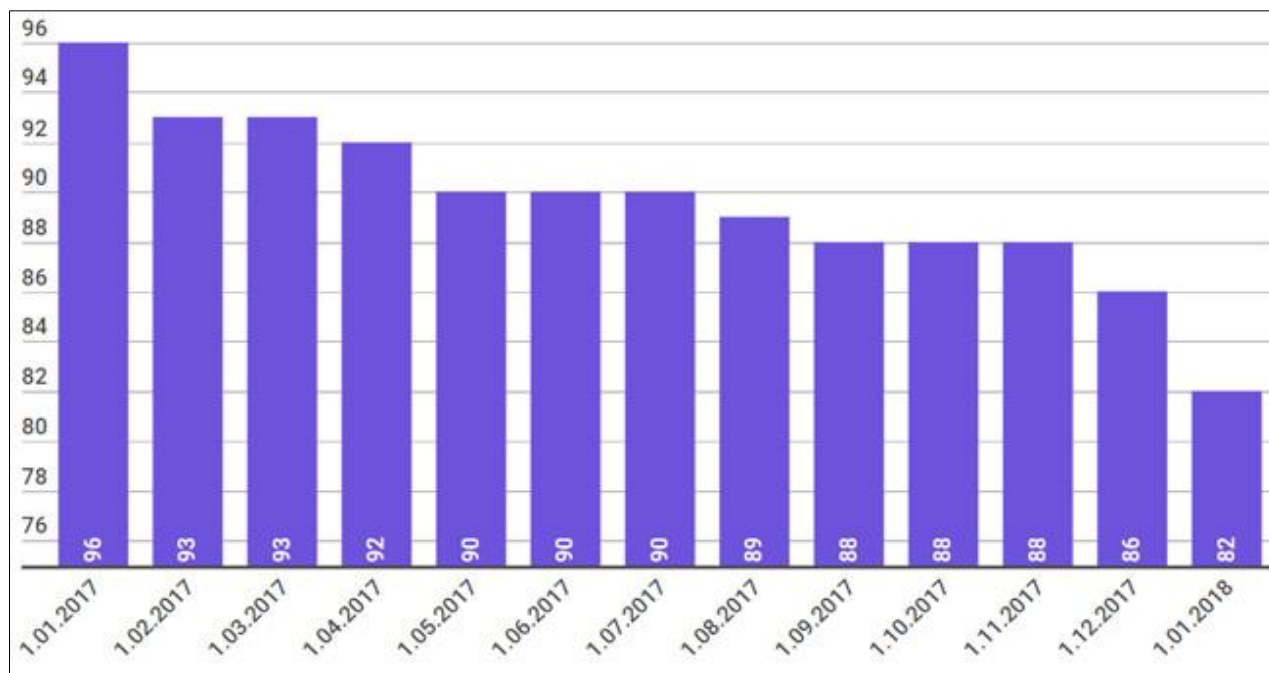


Рис. 2. Динаміка зменшення кількості банків України за 2017 р.
Дані Національного банку України [2]

На початок 2018 р. всі діючі банки повністю відповідають вимогам НБУ, деякі були докапіталізовані, деякі націоналізовані і пройшли стрес-тест. Проведена НБУ перевірка невеликих банків показала кращий, ніж очікувалося, результат за якістю активів і величини статутного капіталу. Проте за прогнозами аналітиків у цьому році з фінансової системи піде ще 5-7 банків через недостатню капіталізацію і невідповідність бізнес стратегії. Згідно з вимогами НБУ, всі банки зобов'язані до 2020 року збільшити свій статутний фонд до 300 млн. грн. Загалом, очікується стабілізація, а деякі експерти, обережно прогнозують зростання позитивної динаміки.

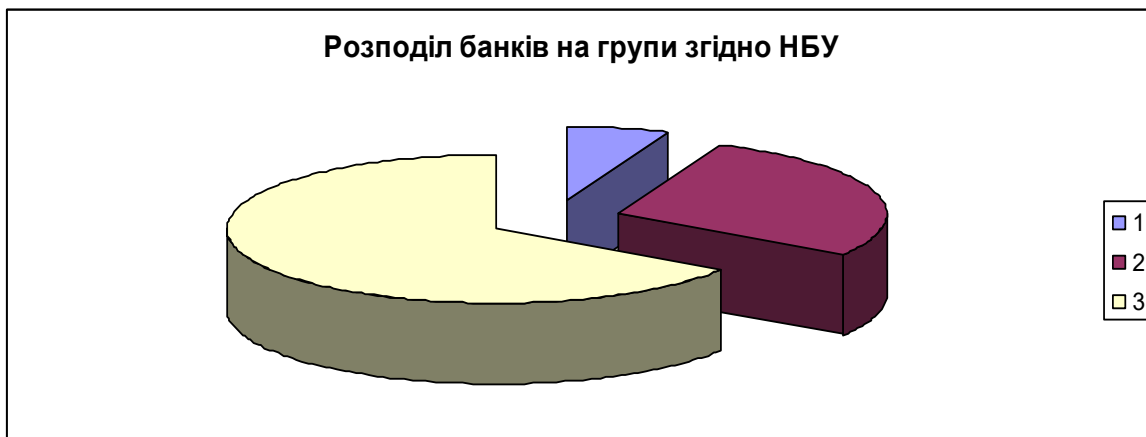
НБУ визначив критерії для окремих груп банків на 2018 рік. Так, відповідно до рішення від 29 грудня 2017 року №444 передбачено такі групи:

1) банки з державною часткою, в яких держава прямо чи опосередковано володіє часткою понад 75% статутного капіталу банку;

2) банки іноземних банківських груп, контрольні пакети акцій яких належать іноземним банкам або іноземним фінансово-банківським групам;

3) банки з приватним капіталом, в яких серед кінцевих власників істотної участі є один чи кілька приватних інвесторів, що прямо та/або опосередковано володіють не менше ніж 50% статутного капіталу банку. (див. рис. 3).

Стійкішими до внутрішньої кризи виявилися банки з іноземним капіталом: їх кількість скоротилася на 6 одиниць (на 12,7%), проте їх частка у структурі банків у період 2008–2018 рр. навіть зросла з 26,86% у 2008 р. до 35,04% у 2018р.



1 – банки з державним капіталом; 2 – банки з іноземним капіталом;
3 – банки з приватним капіталом.

Рис. 3. Групи банків за капіталом

Дані Національного банку України [2]

Для економіки України, і особливо для діяльності комерційних банків, 2016 рік був складним. Причини криз криються в недосконалості економічної системи країни і загальнодержавних фінансів. Об'єктивні чинники призвели до масового відпливу капіталів нерезидентів, підвищення попиту на іноземну валюту, накопичення платежів за зобов'язаннями держави, оскільки джерела погашення їх через названі вище причини були перекриті. Держава опинилася у переддефолтному стані. Наслідками кризи стали: девальвація гривні, зростання інфляції, втрата ліквідності і платоспроможності деяких банків. На рисунку 4 відображено динаміку активів банківської системи України. Починаючи з 2015 р. активи банку почали зменшуватися.

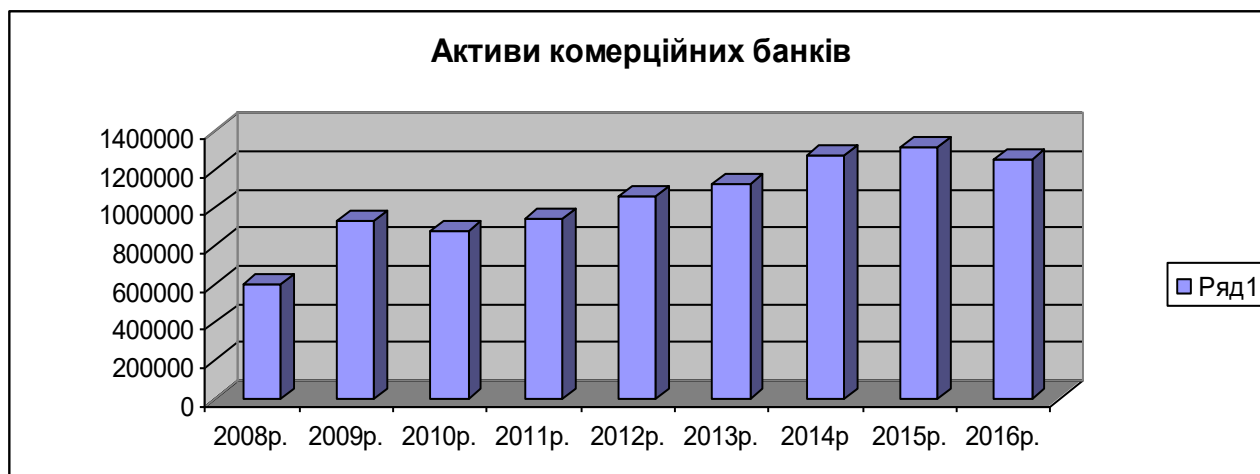


Рис. 4. Активи комерційних банків, млн.грн

Дані Національного банку України [2]

Одне з найважливіших завдань на 2017 рік – відновлення кредитування не було виконане. Банки не особливо налаштовані розвивати фінансові інструменти з підвищеним ризиком і віддають перевагу безризиковим інструментам – ОВДП. Кредитні ставки для юридичних осіб досягли мінімального значення і з малою вірогідністю знижуватимуться на тлі підвищення облікової ставки до

17% у 2018 р. Але ключове питання не в бажанні бізнесу брати кредити за новими ставками, а в бажанні банків видавати їх. Загальний портфель банківського кредитування має 9% від частки дрібного і середнього бізнесу, тоді як в Польщі цей показник становить 56%, а в Чехії – 70%. Показник неповернення невисокий – менше 1%. На сьогодні ставка по кредиту в МСБ становить 14% для цільових кредитів і 20-22% для нецільових. Пониження ставки можливе при впровадженні дистанційних методів обслуговування, на основі онлайн сервісів, проте це потребує додаткових чималих коштів та часу для розгортання програмної підтримки.

Ще одним завданням для банків є підвищення довіри до депозитних вкладів (і гривневих, і валютних). У 2017 році зростання таких вкладів складало 13%. До кінця 2018 прогнозують збільшення до 15%, за умови покращення добробут українців.

Високі ризики і нестабільність економіки є істотним чинником, який може розхитати і негативно позначитися на банківській системі. Крім правових і бізнес-ризиків, банкіри стурбовані зовнішніми факторами. Адже стан та розвиток банківської системи тісно пов'язані з політичною та економічною ситуацією в Україні та в світі. Крім цього важлива розробка ефективного механізму управління банківською діяльністю, створенням системи регулювання і контролю банківських операцій.

Позитивним є наявність у банківському секторі України іноземного капіталу, завдяки якому банки мають змогу акумулювати вільні активи за ціною нижчою ринкової в Україні та видавати кредити на розвиток реального сектору економіки та на поточне споживання. Банківський сектор стане ефективним лише тоді, коли зможе запропонувати кожному члену суспільства, незалежно від його матеріального становища, прийнятний механізм обслуговування.

Література:

1. Другов О.О. Реструктуризація банківської системи України: сучасний стан та перспективи / О.О. Другов, О.В. Прийма // Фінансовий простір, 2015. – № 4 (20). – С. 40-48.
2. Показники банківської діяльності Офіційне інтернет-представництво Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442.

Момот О. М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів і банківської справи

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

м. Полтава, Україна

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ СУБОРДИНОВАНОГО БОРГУ БАНКУ ЯК СКЛАДОВОЇ КАПІТАЛУ

Наразі значна кількість банків відчуває серйозні труднощі з ліквідністю та достатністю капіталу. Зазвичай такі проблеми зумовлюються наявністю збитків через складну ситуацію на міжнародних фінансових ринках, недооцінки впливу кредитних, валютних та інших ризиків. В зв'язку з цим, актуальним та конче

важливим інструментом підвищення фінансової стійкості банківської системи є субординовані кредити. Останні, як відомо, виступають сучасним засобом антикризової підтримки для банківських установ, оскільки сприяють зростанню капіталізації.

Грошові кошти, отримані за субординованими кредитами, можуть бути включені до обсягу додаткового капіталу банку (рис. 1).

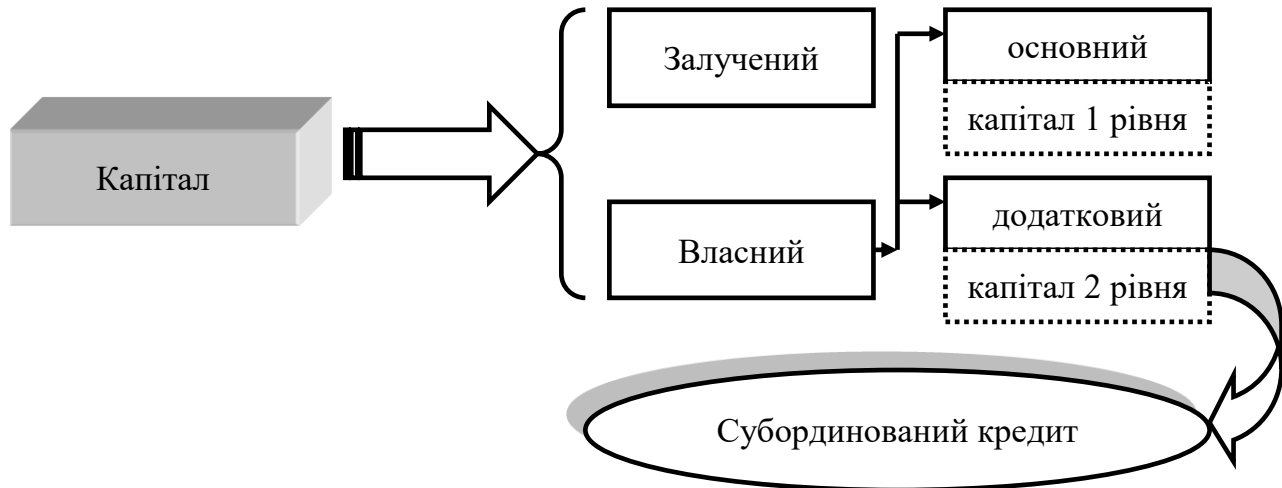


Рис. 1. Укрупнене структурування капіталу банківської установи

Як наслідок, зростає значущість показника «величина власного капіталу». До того ж, варто відмітити, що субординований кредит може двобічно впливати на обсяг капіталу: по-перше, отриманий субординований кредит за умови дотримання усіх нормативних вимог і обмежень, нарощує капітал банку; а, по-друге, виданий субординований кредит зменшує величину капіталу банку.

Зрозуміло, що банківська установа у відносинах субординованого кредиту може виступати як в ролі позичальника (за умови отримання кредиту), так і в ролі кредитора (за умови надання кредиту). В обох же випадках мета та завдання безпосередньої участі банку в угоді субординованого кредиту будуть різнитися.

Використання коштів, залучених на умовах субординованого боргу може забезпечуватися за допомогою випуску боргових цінних паперів банківської установи, відкриття спеціальних депозитних рахунків або отримання довгострокових кредитів. Їх використання здійснюється з врахуванням того, що такі кошти мають фіксовані терміни погашення та не можуть спрямовуватися на покриття збитків, окрім ситуації з ліквідації банку. Але, варто зазначити, що використання даного методу нарощення величини власного капіталу характеризується як перевагами, так і недоліками (табл. 1).

Окрім перерахованих в таблиці 1 переваг використання субординованого боргу, варто зважати й на те, що:

- капітал підвищується одночасно на значну суму;
- джерело капіталу характеризується певною стабільністю ціни впродовж тривалого періоду часу;
- відношення прибутку на акцію банку за інших рівних умов залишається незмінним; тощо.

Переваги та недоліки використання субординованого боргу

Переваги	Недоліки
1) забезпечення банку можливістю підвищити прибуток на одну акцію (в разі, якщо залучені кошти приносять дохід, що перевищує дохід, який виплачується за такими борговими зобов'язаннями);	1) наявність впливу факторів ризиків зовнішнього та внутрішнього середовища його функціонування;
2) можливість вирішення проблеми зростання величини власного капіталу за скорочення величини оподаткованого прибутку;	2) погіршення співвідношення між власним капіталом та залученими ресурсами банку, що призводить до зниження його надійності;
3) усунення впливу на становище власників та контроль за діяльністю банків;	3) наявність витрат щодо організації, розміщення та реєстрації випуску боргових цінних паперів на умовах субординованого боргу;
4) обмеження по часу інвестиційних ризиків суб'єктів ринку;	4) тимчасовість вирішення проблеми з ліквідністю банківської установи;
5) наявність доступного джерела зростання величини власного капіталу банку через розміщення на ринку акцій додаткової емісії;	5) наявність ризику порушення нормативу достатності основного капіталу, оскільки кошти, залучені на умовах субординованого боргу, включаються до складу додаткового капіталу;
6) відсутність залежності від організаційно-правової форми банку.	6) необхідність виконання вимог чинного законодавства в частині випуску та обігу субординованих облігацій.

Водночас, субординований кредит генерує визначені у часі відтоки грошових коштів з обслуговування боргу; для відповідності нормативним вимогам достатності капіталу, може бути використана лише частина боргового капіталу; необхідність пошуку іншого джерела ресурсів для відшкодування субординованого кредиту, як в момент його погашення задля усунення ризику втрати ліквідності, так і під час його амортизації задля уникнення ризику зниження достатності власних ресурсів; неможливість використання такого джерела за низької ємності ринку капіталу; тощо.

Варто зазначити, що відмічені переваги та недоліки є властивими всім відносинам із приводу залучення субординованого кредиту як джерела капіталу банку. Однак, наведені вище відносини можуть бути оформлені з використанням різних фінансових інструментів, і в цьому випадку звичайно з'являються додаткові переваги та недоліки в розрізі окремих фінансових інструментів. Але, в такому разі мова вже йтиме про переваги та недоліки залучення субординованого кредиту, але більш низького порядку.

Зрозуміло, що для ідентифікування переваг і недоліків залучення субординованого кредиту більш низького порядку, є доцільним поділ усіх субординованих боргів банківської установи на дві групи:

- 1) субординовані борги, оформлені як кредити;
- 2) субординовані борги, оформлені як облігаційні позики.

Узагальнення таких позитивних і негативних факторів у рамках зазначеного розподілу, наведемо в таблиці 2.

Таблиця 2

**Позитивні та негативні фактори субординованих боргів
залежно від фінансового інструменту**

Субординовані борги, оформлені як кредити	Субординовані борги, оформлені як облігаційні позики
Позитивні фактори	
<ul style="list-style-type: none"> - незначні затрати на оформлення дого-вору за наявності потужного кредитора; - низькі операційні витрати з обслуговування боргу; - простота визначення бажаних для банку-позичальника умов субординованого боргу; 	<ul style="list-style-type: none"> - можливість залучення значних ресурсів за відсутності крупного потенційного кредитора-інвестора; - більш вимогливий ринком інструмент, оскільки з позиції кредитора він характеризується високою ліквідністю (за наявності відповідного кредитного рейтингу емітента);
Негативні фактори	
<ul style="list-style-type: none"> - складність у пошуку інвестора, оскільки з позиції кредитора такий інструмент характеризується низькою ліквідністю. 	<ul style="list-style-type: none"> - високі операційні витрати з обслуговування боргу; - значні затрати банку-емітента субординованих облігацій на емісію та підписку; - неможливість випуску субординованих облігацій для невеликого банку через відсутність відповідного кредитного рейтингу та спеціалістів, здатних кваліфіковано оцінити параметри облігаційної субординованої позики.

Наприкінці варто зазначити, що додаткова привабливість субординованих облігацій порівняно з субординованим кредитом для кредитора забезпечується податковими інструментами, зокрема відмінностями в рівні податкової ставки. Диференціація рівня податкової ставки як для банку-позичальника, так і для кредитора є зовнішнім фактором, який впливає на фінансову політику банку та її складову – політику управління капіталом. Відповідно, учасники субординованої угоди не можуть впливати на такий фактор, однак менеджменту банківської установи варто його враховувати при розробці та реалізації своєї політики управління капіталом.

Література:

1. Павловський С.В. Фінансування підприємств у період фінансової кризи: альтернативні рішення / С.В. Павловський // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – 2016. – Вип. 17(3). – С. 112-117.

Палійчук Т. В.

здобувач

Науково-дослідного фінансового інституту

ДННУ «Академія фінансового управління»

м. Київ, Україна

ПОДАТКОВІ ДОХОДИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Ключовим питанням розвитку моделі фінансової децентралізації є проблема розподілу податкових доходів між рівнями державної влади. Термін «розподіл податкових доходів» в цьому випадку відноситься до рівнів державної влади, відповідальних за встановлення ставок і структури розподілу доходів тих чи інших податків за рівнями бюджетної системи, незалежно від того, чи направляються зазначені податкові доходи в бюджет цього рівня державної влади.

Основні засади функціонування місцевих фінансів, фінансової забезпеченості місцевого самоврядування, джерел формування місцевих бюджетів досліджувалися як вітчизняними (Андрущенко В. Л., Базилевич В. Д., Бикадорова Н. О., Василик О. Д., Волохов І. С., Гаврилюк О. В., Гасанов С. С., Геєць В. М., Герчаківський С. Д., Даниленко А. І., Деркач М. І., Карлін М. І., Кваша Т. К., Кириленко О. П., Крисоватий А. І., Кудряшов В. П., Луніна І. О., Опарін В. М., Тарангул Л. Л., Федосов В. М., Хамініч С. Ю., Чистюхіна Ю. А., Шаблиста Л. М., Шишко О. В., Юрій С. І.), так і зарубіжними науковцями та практиками (Р. Айхенберг, Н. Акаї, Д. Аронсон, С. Аткинсон, Р. Барро, Р. Берд, Ш. Бланкарт, А. Вагнер, Дж. Галбрейт, А. Маршалл, Р. Масгрейв, Л. де Мелло, В. Оутс, Г. Роузен, М. Саката, Ж. Сісмонді, Ч. Тібу, Ф. Фрідмен, Ф. Юсті).

Вирішення завдання розподілу податкових доходів не зводиться до повного закріплення конкретних податків за місцевим, регіональним або національним рівнем влади: швидше за результатом її рішення є спектр різних схем закріплення податкових доходів і фінансових повноважень. Податкові доходи субнаціональних бюджетів можуть приймати різні форми: власні доходи, які повністю зараховуються до бюджету відповідного органу влади, що має право визначати ставку податку, а в певних випадках також впливати на порядок розрахунку податкової бази, і «пересічні» податки, база яких визначена загальнодержавним законодавством для всієї території країни, а субнаціональні органи влади мають право самостійно встановлювати ставки податку (табл. 1).

Основним недоліком варіанту 2, коли закріплюються всі податки за національним урядом і подальша передача коштів нижчестоящим органам влади здійснюється шляхом грантів чи інших трансфертів, є повна відсутність зв'язку між рівнем влади, на території якої збираються ті чи інші податки, і рівнем прийняття видаткових рішень – основної причини створення ефективної системи міжбюджетних відносин. Без існування подібного зв'язку виникає ризик так званої «фінансової ілюзії», тобто ризик надмірного фінансування місцевих видаткових потреб або ж навпаки – недостатній обсяг фінансування, а саме часте і необґрунтоване зниження обсягів фінансових ресурсів, переданих на нижні рівні бюджетної системи, може призвести до неможливості створення стабільної системи фінансування державних послуг на місцевому та / або регіональному рівні.

Варіанти закріплення податкових доходів за місцевими органами влади

Варіанти	Характеристика варіанту
Варіант 1. За місцевими органами влади можуть бути закріплені всі платники податків, що знаходиться під їх юрисдикцією	Встановлюється, щоб частина доходів передавалася на вищий рівень бюджетної системи для задоволення витратних зобов'язань національного (центрального) уряду. Внаслідок того, що такий варіант може знизити ефективність міжтериторіального перерозподілу доходів, а також перешкоджати фіскальній стабілізації, він не є найбільш ефективним методом мобілізації державних ресурсів і може створювати неадекватні стимули для місцевих органів влади щодо фінансування національних витратних зобов'язань.
Варіант 2. Розподіл податкових доходів, прямо протилежний першому варіанту	Передбачає закріплення всіх податків за національним урядом і подальшу передачу коштів нижчестоящим органам влади шляхом грантів чи інших трансфертів, або ж за допомогою встановлення нормативів відрахувань доходів за всіма або окремими податками до бюджетів нижчого рівня.
Варіант 3. Третім, проміжний, варіант розподілу доходних повноважень	Закріплення деякої частини податкових повноважень за місцевими або регіональними органами влади, а в разі потреби, – компенсація відсутніх доходів або шляхом закріплення часткою від регулюючих податків, або шляхом перерахування трансфертів до місцевого бюджету.

Систематизовано автором

Ключовим питанням при здійсненні схеми розподілу доходів за варіантом 3 є вибір податків, що закріплюються за місцевими / регіональними органами влади (місцевих / регіональних податків), а також загальнодержавних податків, певна частка надходжень яких зараховується до регіональних / місцевих бюджетів (регулюючих податків). У разі закріплення за нижніми рівнями влади податкових повноважень, що дозволяє пов'язувати величину податкового тягаря і прийняті витратні рішення, місцеві органи влади в своїх діях керуються міркуваннями виду «витрати-вигоди», що призводить до підвищення економічної ефективності.

Питання про фіскальну автономію субнаціональних органів влади може розглядатися окремо від питань адміністрування і збору податків різними рівнями державної влади. Найважливішим аспектом проблеми надання фіскальної автономії субнаціональним урядам з точки зору податкової політики є питання про те, чи вправі органи влади того чи іншого рівня бюджетної системи визначати податкові ставки на своїй території [1, с. 54]. У разі, якщо місцеві органи влади не мають права впливати на ставки податків, вони не в змозі змінити рівень надаваних державних послуг відповідно до регіональних переваг. У деяких країнах доходи субнаціональних бюджетів формуються в основному за рахунок податків, що стягуються за ставками, встановленими центральним урядом або податків, для яких верхні межі ставок обмежені загальнонаціональним законодавством.

Важливість питання про фіскальну автономію субнаціональних органів влади безпосередньо залежить від їх передбачуваної ролі в економічній системі

держави. У разі, якщо економічна роль адміністративно-територіальних утворень зводиться до практичного здійснення політики, розробленої на вищих рівнях влади, немає необхідності в наданні їм широкої фіскальної автономії. Якщо ж, навпаки, очікується, що субнаціональними органами влади будуть здійснювати власні видаткові програми, а також незалежно визначати обсяг і якість надаваних на відповідному рівні державних послуг, то їх нездатність змінювати податкові ставки, а отже, і обсяг бюджетних доходів, є серйозною проблемою, що виникає в результаті невідповідності очікувань, потреб та побажань населення фактичним прибутковим можливостям влади.

Основні аргументи проти надання широкої фіскальної автономії субнаціональним органам влади ґрунтуються на підвищенні ризику виникнення міжрегіональних або міжмуніципальних диспропорцій в економічному розвитку, а також в ослабленні контролю за макроекономічною ситуацією в країні з боку центрального уряду [2, с. 28; 3, с. 6]. Простота адміністрування, а також економія на масштабах податкового адміністрування також входять в число аргументів прихильників централізованих податкових систем. Проте, в більшості країн світу повноваження з адміністрування і регулювання окремих податків передаються на нижні рівні державної влади.

До механізмів реформування системи оподаткування належать: розширення бази оподаткування (за рахунок обмеження тіншових операцій і ухилення від оподаткування); перегляд податкових втрат із метою їх оптимізації та надання преференцій лише за умов досягнення фіскальної ефективності; перерозподіл податкових повноважень між субсекторами сектору загальнодержавного управління задля поглиблення фіскальної децентралізації; коригування системи відрахувань до соціальних фондів, націлене на забезпечення фінансування їхніх видатків із використанням власних доходів; реформування податкового адміністрування зі спрямуванням на розширення самооподаткування, запровадження партнерських відносин між адміністраторами й платниками; створення умов для збільшення доходів завдяки дії автоматичних стабілізаторів; удосконалення податкового законодавства та забезпечення його стабільності й передбачуваності [4, с. 72].

Результати дослідження дають змогу зробити висновок про те, що для досягнення раціонального рівня розподілу доходів та фіскальних повноважень між рівнями бюджетної системи слід вирішити ряд наступних завдань: повноваження щодо регулювання податку, спрямованого на цілі економічної стабілізації або перерозподілу доходів, повинні належати центральному (загальнодержавному) уряду; база податків, повноваження з регулювання яких передаються на нижні рівні бюджетної системи, повинна бути максимально немобільною; повноваження з регулювання податків, база яких нерівномірно розподілена по території держави, повинні належати центральному уряду; база місцевих податків повинна бути зрозуміла платникам податків; доходи від місцевих і регіональних податків повинні бути досить великі з метою уникнення вертикальної фіскальної незбалансованості бюджетної системи, а крім того вони повинні бути стійкі в часі і не схильні до значних коливань; витрати адміністрування для регіональних і місцевих податків повинні бути відносно низькими; податки, які мають цільовий характер (особливо в разі, якщо їх надходження направляються на потреби місцевих бюджетів), повинні стягуватися і регулюватися на місцевому рівні.

Література:

1. Division of Powers Between The European Union, Member States, Candidate and Some Potential Candidate Countries, and Local and Regional Authorities: Fiscal Decentralization or Federalism. Report European Union, November 2014. 222 p.
2. Bird R. M., Ebel R. D., Wallich C. I. (1995). Decentralization of The Socialist State. Washington D.C.: World Bank. 215 p.
3. Blochliger H., Rabesona J. The Fiscal Autonomy of Sub-Central Governments: An Update. OECD Network on Fiscal Relations Across Levels of Government. OECD, Paris. 2009. Vol. 9. 20 p.
4. Кудряшов В. П. Ризики виконання державного бюджету та механізми їх обмеження. Фінанси України. 2016. Вип. 12. С. 59-76.

Павловська О. В.

*доктор економічних наук,
професор кафедри корпоративних фінансів і контролінгу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Свідерська І. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Стрімкий розвиток інформаційних технологій, інноваційних фінансових інструментів, створення єдиного інформаційного простору сприяли появі віртуальних валют. Криптооптимісти вбачають в ній – золото майбутнього, в той час як криптопесимісти – значні виклики та ймовірні шахрайства. Наукова спільнота стоїть перед численними питаннями і це той рідкісний випадок, коли практика випереджає теорію. Активізація операцій з різними видами криптовалют обумовлює потребу в глибокому дослідженні питань, що пов'язані з їх використанням та впливом на національну економіку і можливості взаємодії.

Однією з причин стрімкого поширення криптовалют є зниження рівня довіри і задоволенням громадян державним регулюванням та спроби його заміни на сервісні компанії, які діють на конкурентних засадах.

Історія виникнення криптовалют пов'язана з групою програмістів під псевдонімом Сатоши Накамото, які розробили першу криптовалюту – біткоїн. Біткоїн (англ. bit- біт і coin – монета) платіжна система, яка використовує однойменну розрахункову одиницю та протокол передачі даних.

Для забезпечення функціонування та захисту даних використовуються криптографічні методи. Особливістю криптовалюти є те, що вона не прив'язана до жодної зі світових валют і її ціна визначається на основі попиту та пропозиції, а від знецінення регулює закладений алгоритм обмеження

пропозиції. Для біткоїну пропозиція становить 21 млн., за різними оцінками вироблено вже 14,8 млн. Вся інформація по транзакціям між адресами системи доступна у відкритому доступі.

Україна в процесі формування власного ставлення до криптовалюти. Так, національні регулятори (Національний банк України, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, та Національна комісія, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг) зробили спільну заяву щодо статусу криптовалюти. Складна правова основа криптовалюти не дозволяє її визначити ні грошовими коштами, ні платіжним засобом іншої валюти, ні валютною цінністю, ні цінним папером, ні електронними грошима, ні грошовим сурогатом [1, с. 3; с. 2, 10-12]. Проте, обсяг ринку криптовалют зростає значними темпами і зволікання держави у регулюванні та адаптації податкового законодавства призводить до значних недоотримань у бюджет.

Особливостями випуску та обігу криптовалюти є [2, с. 10-11]:

1. Децентралізація емісії за допомогою спеціалізованих програм (усі бажаючі мають можливість майнити цифрові гроші та зберігати їх на комп'ютері).

2. Відсутність можливості втручання у рахунок клієнта та відміни помилково втраченого платежу.

3. Особливості регулювання, оскільки регулятором системи є не суб'єкт, а лише алгоритм програми, функція якого полягає у забезпеченні безперебійної роботи системи. Незалежна від державного регулювання система обміну цифровими грошима є більш швидка та дешева.

4. Транзакції безликі, використовуються тільки номери гаманців системи.

5. Електронний платіж між двома сторонами відбувається без посередників

6. Закладені можливості смарт – контрактів.

Біткоїни можуть використовуватися для обміну на товари та послуги у продавців, які готові їх приймати. Обмін на звичайні валюти здійснюється через он-лайн сервіс обміну цифрових валют, інші платіжні системи чи обмінні пункти.

Основними недоліками біткоїна є:

- емісія грошей поза контролем;
- спекулятивні операції та формування фінансової піраміди;
- можливий обіг нелегальних товарів.

Значна зацікавленість криптовалютами призвела до більш глибокого дослідження вартості майнінгу 1 BTC в різних країнах світу. Оцінка здійснювалася на прикладі 115 країн світу і ґрунтувалася на офіційних даних щодо вартості середніх тарифів на електроенергію. Результати були опубліковані на сайті Elitefixtures.com. Використовувалися статистичні дані для Antminer S9 виробництва Bitmain Avalon 6 компанії Canaan Creative і визначена кількість днів, яка необхідна для видобутку однієї монети станом на січень 2018 року. За даними компанії один Antminer S9 використовує 17 777,344 кВт при максимальній потужності виробництва один BTC за 548 днів. Avalon 6 для виробництва однієї монети витрачає 2194 дні. Найбільш висока вартість майнінгу в Південній Кореї \$26170, така ж вартість в Бахрейні, о. Ніуе та о. Кука. Найбільш низька вартість майнінгу \$531 у Венесуелі, оскільки існує система державних дотацій на електроенергію. У Китаї майнінг одного BTC коштує \$3172, Російській Федерації – \$4675, США – \$4758. Щодо України, то вартість аналогічна із вартістю країн М'янма, Тобаго, Узбекистані [3] Такі результати дозволяють зробити висновки, що не кожна країна має

сприятливі умов для майнінгу, і країни, де існують значні державні дотації на електроенергію сприяють концентрації майнерів.

В основі криптовалюти є технологія блокчейн (англ. blockchain, block – блок, chain – ланцюг) – це цифровий реєстр, в якому в хронологічному порядку і публічно описуються усі транзакції в межах біткоїн. Блокчейн технологія дозволяє здійснювати записи і публічно підтверджувати їх усіма учасниками мережі, що дозволяє в повній мірі контролювати учасниками систему цифрових активів. Блокчейн використовується як валюта, контракти та додатки, сфера застосування яких виходить за межі грошових розрахунків, фінансів та ринків. Вони можуть бути використані у сфері державного управління, науки, охорони здоров'я, культури і освіти [4].

В ідеальному випадку обробка транзакцій має відплітати таким характеристикам:

- Транзакції мають бути погоджені з поточним станом системи.
- Транзакції мають бути авторизовані та незмінні.
- Транзакції мають бути завершеними та стійкими до цензури.

Блокчейн можна класифікувати за типами: закриті, відкриті та комбіновані. Залежно від необхідності ідентифікації учасників, можливості обмеження участі користувачів та присутності нагляду.

Технологія основана на криптографічних алгоритмах і дозволяє агентам безпечно взаємодіяти один з одним, так при продажі активів та здійсненні транзакцій блокчейн не зможе бути зміненим. Використання блокчейн дає переваги для бізнесу, що полягають у зменшенні паперового документообігу, прискорення обробки транзакцій, сприяння надійному збереженню інформації і відстеження товарів у виробничому ланцюжку.

На макроекономічному рівні використання блокчейн стає перспективою для Дубаї. Так уряд Дубаї має наміри до 2020 року стати першим урядом діяльність якого основана на блокчейн, що за оцінками експертів дозволить покращити ситуацію продажу нерухомості та спростити передачу права власності.

Література:

1. Аржевітін С.М. Монетарні аспекти використання віртуальних грошей // Наукові праці НДФІ. – 2017. – вип. 4.
2. Береславська О.І. Національні гроші та криптовалюта: можливості співіснування // Наукові праці НДФІ. – 2017. – Вип. 4.
3. Себестоимость майнинга в разных странах мира <https://utmagazine.ru/posts/21700-sebestoimost-mayninga-v-raznyh-stranah-mira>
4. Бабкин А. В. и др. КРИПТОВАЛЮТА И БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГИЯ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: ГЕНЕЗИС РАЗВИТИЯ // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2017. – Т. 10. – № 5.

Тимошик Н. С.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та фінансів
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя*

Химич І. Г.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та фінансів
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ: РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ ПЕРСПЕКТИВИ МАЙБУТНЬОГО

Фінансово-економічний сектор відіграє одну з найважливіших ролей в сприянні ефективного функціонування держави в цілому. В даний час глобальних та інтеграційних процесів в Україні, роль фінансів є визначною.

Надзвичайно доцільним виступає дослідження динаміки розвитку та функціонування фінансового ринку в Україні. Перш за все, це необхідно в зв'язку із затяжною фінансово-економічною кризою, що має місце в країні. По друге, оскільки, всі маніпуляції з фінансовими ресурсами, які відбуваються в країні, відображаються на фінансовому ринку, тому і виникає потреба в його ґрунтовній оцінці.

В Україні фінансова криза існувала з кінця 2008 року. Індикатором цього явища стала глобальна світова фінансово-економічна криза, що потрясла економіки багатьох країн. Відповідно, найбільш економічно розвинуті країни справилися з її наслідками швидше. Що можна пояснити достатнім фінансовим забезпеченням.

Крім цього, в Україні, починаючи з кінця 2013 року і по теперішній час триває фінансово-економічна криза на фоні воєнно-політичного конфлікту з Росією. Що також відобразилося в значному збої щодо ефективності функціонування грошово-кредитної політики держави загалом.

Варто, відмітити, що фінансові кризові явища, перш за все, мають глобальний вплив на злагоджену діяльність фінансового ринку країни, що полягає в масштабному збої його ефективного функціонування. Стабільність для фінансового ринку будь-якої країни, являється головною передумовою його ефективності. Адже, саме через фінансовий ринок проходять усі грошово-кредитні потоки держави. Тому, коли відбувається будь-якого роду фінансове потрясіння, то перш за все, це відчутно для фінансового сектора держави.

Якщо проаналізувати ситуацію на фінансовому ринку країни, а саме на грошовому його секторі, на основі таких важливих економічних показників як грошова база та індекс інфляції, протягом 2008-2017 років, то отримаємо наступне співвідношення (рис. 1).

Взагалі, грошова база являється одним із основних показників, що відображає всю наявну сукупність зобов'язань Національного банку України в національній валюті держави, що покликані забезпечити зростання грошових агрегатів та кредитування економіки [1].

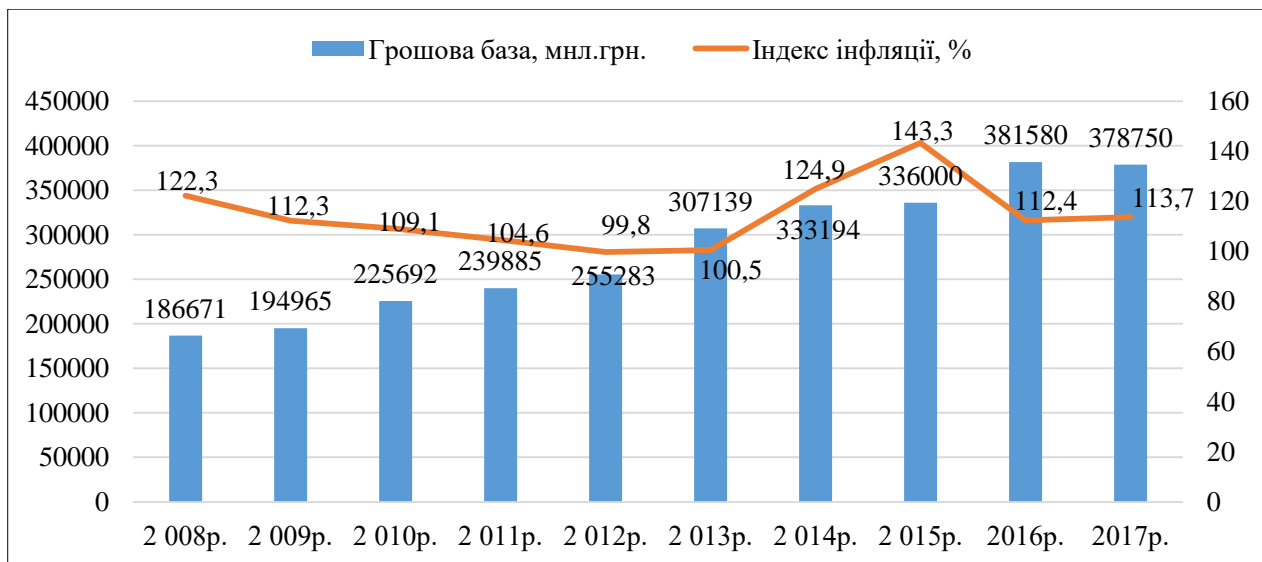


Рис. 1. Оцінка динаміки співвідношення грошової бази (млн. грн.) на індексу інфляції (%) в Україні за 2008-2017 роки

Сформовано на основі даних джерел [1; 2]

Виходячи з представлених даних видно, що сума грошової бази держави має позитивну динаміку до зростання протягом 2008-2016 років. У 2017 році сума цього показника (378750 млн. грн.) зазнала невеличкого скорочення (-2830 млн. грн.) відносно результату за 2016 рік (381580 млн. грн.).

Варто відмітити, що найбільше зростання даного показника відбулося за 2013 рік (307139 млн. грн., у порівнянні з даними 2012 року (+20,31%).

Крім того, значне зростання показника грошової бази мало місце в 2013 році – 225692 млн. грн. (+20,31%) та в 2016 році – 381580 млн. грн. (+31,57%).

Що ж стосується зміни курсу інфляційних процесів у країні, то динаміка показника індексу інфляції має спадний характер протягом 2008-2012 років.

За 2013-2015 роки даний показник мав стрімке зростання, особливо в 2014 році – індекс інфляції зріс до позначки 124,9%, тобто збільшився порівняно з результатом 2013 року на +24,28%.

Протягом 2016-2017 років індекс має несуттєве зростання значення (+1,16%): 2016 рік – 112,4%; 2017 рік – 113,7%.

Співставивши та проаналізувавши динаміку показників грошової бази та індексу інфляції видно, що збільшення суми першого показника тягне за собою значне зростання іншого показника. І якщо, протягом 2008-2012 років, управлінню НБУ вдавалося вирівнювати фінансово-економічну ситуацію, то протягом 2013-2015 років – помітний значний ріст інфляційних процесів в країні, який проявилось в стрімкому зростанні цін. Протягом 2016-2017 років, на основі отриманих траншів від МВФ ситуація дещо нормалізувалася, проте, з кінця 2017 року результат індексу інфляції знову набрав тенденції росту. Для стабілізації даної ситуації в країні необхідне впровадження ефективної грошової реформи на основі фінансової стабілізації економічних процесів.

Література:

1. Офіційне інтернет-представництво «Національний банк України»: Грошово-кредитна та фінансова статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>.

2. Мінфін – все про фінанси: Індекс інфляції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua>.

Чепка В. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Бернацька А. О.

*студентка факультету фінансів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

ДИВІДЕНДНА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ

У сучасних реаліях дивідендна політика відіграє важливу роль у визначенні вартості підприємства, реалізації його фінансової стратегії, виступає вимірником його корпоративної культури та формує позитивний імідж компанії. Вона визначає джерела формування власних фінансових ресурсів, впливає на інвестиційну привабливість, поточний курс акцій і вартість бізнесу в цілому. Тому, проблема формування дієвої дивідендної політики на вітчизняних підприємствах набуває особливої актуальності.

Дивідендна політика є складовою загальної політики управління прибутком, тобто елементом прийняття окремих тактичних рішень щодо його використання [1]. Розробка дивідендної політики підприємством передбачає встановлення такого співвідношення між поточним споживанням прибутку власниками та його зростанням у майбутньому, яке максимізує ринкову вартість підприємства та забезпечить його розвиток у майбутньому [2].

Оскільки дивідендна політика є основним інструментом впливу на зростання ринкової вартості підприємства, є важливим індикатором його інвестиційної привабливості, вибір того чи іншого її типу є надзвичайно важливим завданням при вартісно-орієнтованому управлінні. Формування дивідендної політики кожним конкретним підприємством ґрунтується зазвичай на одному з таких принципів:

- повної капіталізації чистого прибутку;
- залишковості;
- фіксованої частки чи розміру дивідендного фонду в чистому прибутку;
- постійного росту дивідендів;
- стабільності виплати дивідендів [3].

При визначенні проблем формування дивідендної політики вітчизняних підприємств доцільним є аналіз стану розвитку вітчизняного ринку цінних паперів. Обсяг торгів на українському ринку цінних паперів зріс за 9 років в 2,4 рази з 883,39 млрд. грн у 2008 році [4] до 2127,55 млрд. грн. у 2016 році [5]. Однак, якщо порівнювати даний показник з аналогічними показниками

розвинутих країн, то очевидним стає вкрай низький рівень розвитку вітчизняного ринку цінних паперів.

Отже, незважаючи на тенденцію зростання фондового ринку, українські підприємства при виборі типу дивідендної політики або не виплачують дивідендів взагалі, або обмежуються лише залишковим принципом виплати дивідендів. Більшість вітчизняних суб'єктів господарювання взагалі не розробляють довгострокової дивідендної політики. Вплив на ринкову ціну акції суми дивідендних виплат практично відсутній через низький рівень розвитку ринку цінних паперів, тому немає сенсу виплачувати дивіденди, оскільки це не забезпечить зростання ринкової вартості підприємства. Також нестабільна економічна і політична ситуація в країні, низький рівень корпоративної й загальної правової культури, численні прогалини в системі державного регулювання постійно ставлять під загрозу банкрутства вітчизняні підприємства, тому їх власники надають перевагу реінвестуванню прибутку з метою забезпечення стабільності фінансового стану підприємства.

У ході дослідження було встановлено, що при виборі того чи іншого типу дивідендної політики підприємствам слід враховувати особливості фінансово-економічних, правових, соціальних умов функціонування національної економіки та специфіку конкретної компанії.

Для вітчизняних підприємств доречним було б використання досвіду іноземних корпорацій, які схиляються до, так званого, компромісного підходу щодо формування дивідендної політики. Даний підхід передбачає виплату мінімального стабільного розміру дивідендів з надбавкою в окремі періоди (політика «екстрадивідендів»), яка дає можливість гнучко збільшувати дивіденди при зростанні прибутку і не відмовлятися від них при його зниженні. Тим самим стимулюється зацікавленість акціонерів у підвищенні прибутковості компанії. Відповідно до даної політики менеджери компанії знаходять компроміс між фінансуванням інвестицій, задоволенням очікувань акціонерів щодо поточних виплат доходів і стабільністю структури капіталу. При визначенні дивідендної політики слід орієнтуватися на взаємодію інтересів акціонерів та менеджерів компанії, тобто побудувати модель агентських відносин, відповідно до якої дивідендна політика підприємства формувалася б внаслідок взаємодії інтересів інсайдерів та аутсайдерів підприємства. Це може стати одним із інструментів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та забезпечення їх сталого розвитку в умовах мінливого ринкового середовища.

Література:

1. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. В 2 Т. 3-е изд. – Киев: Ника-Центр, 2007. – 1248 с.
2. Приймак І.І. Дивідендна політика як стратегія підприємства у сфері розподілу прибутку [Електронний ресурс] / І.І. Приймак, М.М. Байдала. — Режим доступу до ресурсу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Aprer/2010_6_1/18.pdf.
3. Міокова Г. І. Особливості дивідендної політики вітчизняних підприємств [Електронний ресурс] / Г. І. Міокова, В. О. Буряк // Наукові записки. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/4661/1/16_2012-69-74.pdf.
4. Річний звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку Інновації для розвитку ринку. – 2009.
5. Річний звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку Інновації для розвитку ринку. – 2017.

СЕКЦІЯ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Бондаренко Н. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики
Дніпровського національного університету*

імені Олесь Гончара

Михалочкіна М. О.

*студентка економічного факультету
Дніпровського національного університету*

імені Олесь Гончара

м. Дніпро, Україна

НЕДОЛІКИ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

В сучасних умовах економіки перегляд механізмів регулювання економічних процесів в нашій країні потребує особливої уваги. В першу чергу це стосується податкових механізмів. Одним з головних джерел надходження до бюджету в країнах ЄС є податок з доходів фізичних осіб (далі – ПДФО), однак в нашій державі цей податок потребує перегляду механізмів адміністрування та сплати, недосконалість яких, особливо в кризових умовах, зумовлює негативні наслідки.

Слід зазначити, що більшість науковців акцентують увагу на необхідності посилення регулюючої функції податку, оскільки кожен рік населення України все більше розмежується за рівнем доходів. Тобто частка податків, що підлягають сплаті, залежить від рівня доходу, а оскільки доходи громадян нашої країни занадто нерівномірні, виходить, що громадяни з високими доходами сплачують відносно менший податок. Таку ситуацію влучно описує теза Карла Маркса – «багаті стають багатшими, а бідні – біднішими» [1].

До основних недоліків механізму оподаткування ПДФО можна віднести:

- 1) складний механізм справляння податку;
- 2) значний рівень податкового навантаження;
- 3) значна диференціація доходів громадян призводить до того, що значне податкове надходження до бюджету припадає на населення з низьким рівнем доходів;
- 4) постійні зміни у законах, часті суперечки у визначення податкових пільг;
- 5) значна частка громадян працює в тіньовому секторі економіки та намагається уникнути оподаткування [2].

Отже, конче необхідне щоб: активізувалось функціонування державної політики щодо громадян з високим рівнем доходів; накопичування суспільного багатства призводило до зниження податкового тягаря; податкові механізми випереджали появу тіньових доходів.

До вищезазначених недоліків справляння ПДФО можна віднести ще один, який істотно відчувають на собі працівники бухгалтерії. Ні, з обліком ПДФО проблем не постає, однак нараховуючи заробітну плату бухгалтер має розрахувати суму податку і при виплаті працівникам їх доходу, працедавець повинен перерахувати в бюджету суму цього податку. Але оскільки КЗоТ встановлено виплачувати заробітну плату не рідше два рази на місяць, у працівників бухгалтерії часто виникають труднощі при обчисленні зарплати, що має бути виплачена в першій половині місяця. Визначити цю частину суми точно не завжди вдається, оскільки в бухгалтерії можуть бути відсутні достовірні дані про фактично відпрацьований час на дату виплати, тобто належно розрахувати ПДФО також не виходить.

На практиці в бухгалтерії вирішують цю проблему різними шляхами. Наприклад, утримують 18% від фактичної суми, що підлягає виплаті, а вже під час перерахування заробітної плати в другій половині місяця, суму ПДФО перераховують виходячи з точного розрахунку, але з вирахуванням суми, що була утримана раніше.

На наш погляд, на законодавчому рівні ця проблема має вирішуватися такими шляхами:

1) визначити методику розрахунку ПДФО, що підлягає утриманню з зарплати за першу половину місяця;

2) або визначити методику розрахунку податку, що утримувалась би однією сумою з кінцевого розміру заробітної плати, тобто за весь фактично відпрацьований час, тоді при цьому заробітна плата за першу половину (аванс) нараховувалась би без утримань, а з виплат у другій половині стягувались податки.

Слід зазначити, що станом на 2018 рік ставка ПДФО із заробітної плати складає 18%, але оскільки Україна знаходиться за крок до вступу в ЄС варто відмітити, що у більшості країн Євросоюзу ставка прибуткового податку значно вища. Зокрема найбільша максимальна ставка ПДФО станом на 2018 рік у Франції – 75%, на другому місці Данія – 55,7, далі – Німеччина 53%. Однак особливістю європейської системи оподаткування є застосування прогресивних ставок.

Так, наприклад, у Франції доходи поділяються на 8 категорій, кожній категорії належить ставка податку, що має бути сплачена до бюджету, а максимальну ставку (75%) застосовують якщо дохід сім'ї перевищує один мільйон євро. Як ми бачимо, в країнах ЄС ПДФО може стягуватись не з доходів кожного громадянина, а з сумарного доходу всієї сім'ї.

Обґрунтувавши все вищезазначене можна згрупувати недоліки оподаткування доходів в Україні та ЄС (табл. 1).

Можна зробити висновок, що в Україні оподаткування доходів громадян має відбуватись на основі комбінованих технологій справляння ПДФО. Це означає, що врахувавши специфіку отримання кожного виду доходу, він має оподатковуватись за своїм окремим механізмом.

Проблеми сплати ПДФО в Україні та в країнах-ЄС

Україна	Країни ЄС
<ol style="list-style-type: none"> 1. Не досить повна база оподаткування ПДФО. 2. Негнучкість національної системи оподаткування ПДФО та її низька ефективність. 3. Система оподаткування не враховує досвід країн ЄС. 4. Відсутність прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб. 5. Низький рівень податкової культури. 6. Високий рівень корупції в сфері оподаткування. 7. Загальноприйнята практика ухилення від сплати ПДФО. 8. Практично відсутня практика впровадження заходів щодо легалізації доходів громадян у тіньовому секторі економіки. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. За високих доходів фізичної особи рівень оподаткування високий (наприклад, до 75% у Франції). 2. Жорсткий рівень адміністрування та контролю за оподаткуванням. 3. Більшість країн Євросоюзу стягують податки на абсолютно всі доходи, отримані в країні або за її межами. 4. Стандартні податкові ставки в деяких європейських країнах не завжди застосовні до іноземців, що мають вид на проживання.

Складено на підставі [3]

На нашу думку, прямуючи до Євросоюзу, Україна мусить перейняти досвід країн-ЄС та запровадити прогресивні ставки податків. Використання помірних ставок, приблизно 10-25%, призведе до зменшення податкового навантаження на платників, що мають низькі та середні розміри доходів, а впровадження максимальної ставки для заможних громадян збільшить надходження до бюджету.

Література:

1. Борейко В. Напрями посилення регулюючої функції податків з громадян // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 50-57.
2. Побережка Н.Н. Проблеми і недоліки функціонування ПДФО / Н.Н. Побережка, В.В. Смоліна // Актуальні проблеми управління економічним розвитком: зб. матер. всеукраїнської наук.-практ. Internet- конф. – Х.: НТУ «ХП», 2014. – С. 87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/33243/1/Conference_NTU_KhPI_2014_Aktualni_problemy_upravlinnia.pdf.
3. Швець Ю.О. Оподаткування доходів фізичних осіб: проблеми та перспективи України та ЄС / Швець Ю.О., Бахметова Я.Ю. // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 17. – С. 771-774 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/17-2017/155.pdf>

Томчук О. В.
*кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький національний аграрний університет
м. Вінниця, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ–СУБ'ЄКТАХ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» встановлено класифікацію підприємств за видами, такі як мікро-, малі –, середні та великі підприємства. До 2018 року при встановленні відповідного виду підприємства щодо конкретного суб'єкта господарювання керувались нормами Господарського кодексу України. Відтепер, починаючи із 2019 року, під час вибору форми ведення бухгалтерського обліку, зокрема для суб'єктів малого підприємництва в частині застосування простої чи спрощеної форми обліку, необхідно буде керуватись нормами Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні».

Вид підприємств визначає їх належність до суб'єктів малого підприємства, якими згідно з зазначеними вище видами є мікро- та малі підприємства.

Критеріями, згідно з якими визначається вид підприємства є: балансова вартість активів, середня кількість працівників та чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). При цьому, суб'єкту господарювання за вказаними критеріями достатньо відповідати двом з трьох.

Отже, для того, аби суб'єкт господарювання можна було вважати мікропідприємством, необхідне виконання таких критеріїв:

- балансова вартість активів – до 350 тис. євро;
- середня кількість працівників – до 10 осіб;
- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 700 тис. євро [6].

Малі підприємства відповідатимуть таким критеріям:

- балансова вартість активів – від 350 тис. євро до 4 млн євро;
- середня кількість працівників – від 10 до 50 осіб;
- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – від 700 тис. євро до 8 млн євро [6].

Дослідженням питання особливостей бухгалтерського обліку на підприємствах – суб'єктах малого підприємництва займались ряд науковців, зокрема таких як О.В. Макарова та О.В. Коба

О.В. Макарова досліджуючи особливості організації бухгалтерського обліку у суб'єктів малого підприємництва зазначає, «в умовах постійних змін податкового законодавства змінюються і вимоги, які висуваються до організації системи бухгалтерського обліку у суб'єктів малого підприємництва. Автором здійснено аналіз нормативно-правових документів, які регулюють бухгалтерський облік в малому бізнесі. Систематизовано вимоги щодо організації та ведення бухгалтерського обліку у суб'єктів малого підприємництва на загальній та спрощеній системах оподаткування. Обґрунтовано необхідність та обов'язковість складення первинних документів, розглянуто перелік та порядок складення облікових реєстрів та форм фінансової звітності відповідно до обраної форми організації бухгалтерського обліку [2, с. 8].

О.В. Коба, представлено результати адаптації облікових реєстрів суб'єктів малого підприємництва. Автором удосконалено облікові реєстри спрощеної форми обліку шляхом корегування змісту окремих граф і розділів відповідно до вимог оновленого «спрощеного» плану рахунків. Представлені форми облікових реєстрів і методика їх складання можуть бути використані суб'єктами малого підприємництва в практичній діяльності для ведення обліку за спрощеною формою [1, с. 111].

Діюче законодавство з питань облікового забезпечення суб'єктів малого підприємництва забезпечено наступними законодавчими актами:

1. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 19.04.2001 р. № 186 [5].

2. Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 25.06.2003 р. № 422 [3].

3. Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 15.06.2011 р. № 720 [4].

Залежно від виду підприємства, застосовуються методичні рекомендації №422, в основі яких лежить метод подвійного запису, та методичні рекомендації №720, які не передбачають застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку. В першому варіанті, дозволяється застосовувати спрощену форму обліку, а в другому – просту форму обліку.

Єдине, що необхідно врахувати, мікропідприємства можуть обирати одну із двох представлених форм обліку, а от малі підприємства – лише застосовуючи метод подвійного запису при відображенні господарських операцій в обліку.

Рекомендовані форми реєстр обліку метод рекомендаціями №422 та №720 не дозволяють відображувати об'єкти обліку в розрізі їх складових. Тому вважаємо за необхідне розробити для таких суб'єктів господарювання, в залежності від специфіки їх діяльності, додаткові реєстри аналітичного обліку, що дозволить забезпечити користувачів повною та достовірною інформацією про наявність та рух таких об'єктів.

Література:

1. Коба О.В. Удосконалення облікових реєстрів суб'єктів малого підприємництва / О.В. Коба, А.О. Копилець, В.В. Савченко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент: зб. наук. пр. – Одеса, 2017. – Вип. 23, ч. 2. – С. 111-115.
2. Макарова О. В. Організація бухгалтерського обліку у суб'єктів малого підприємництва / О. В. Макарова // Облік і фінанси. – 2012. – № 4. – С. 8-12.
3. Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 25 червня 2003 р. № 422.
4. Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 15.06.2011 р. № 720.
5. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 19.04.2001 № 186.
6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99 р. № 996-XIV.

СЕКЦІЯ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Куруджи Ю. В.

*ассистент кафедры менеджмента и маркетинга
Одесского национального морского университета
г. Одесса, Украина*

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ И ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В области исследования конкурентной борьбы между предприятиями экономико-математические методы и модели получили достаточно широкое распространение. Исследованию конкуренции, а именно ее математическому моделированию с позиций классической теории фирмы, посвящено значительное количество как зарубежных, так и отечественных работ (см., напр., [1–2]). С другой стороны, моделированию инновационных процессов в настоящее время пока уделяется не столь большое внимания в специальной литературе. Например, в монографии [3] рассмотрены актуальные вопросы теории и практики инновационной деятельности, выявлены синергетические эффекты, которые наблюдаются в процессе экономического роста, разработаны методологические основы построения системы оценки эффективности инноваций. Можно также отметить работу [4], в которой предложен методический подход для оптимизации планов выпуска и перевозки продукции, учитывается инновационная технологическая деятельность предприятий-производителей, однако не принимается во внимание возможная конкуренция между ними.

Поэтому в настоящее время актуальным является построение и анализ таких оптимизационных моделей, которые бы одновременно учитывали и влияние инновационной деятельности предприятий на приобретение ими конкурентных преимуществ, и логистическую концепцию цепей поставок.

Для нахождения равновесных решений конкурирующих предприятий-производителей продукции может быть предложена следующая оптимизационная модель. Будем считать, что на рынке действуют два предприятия, которые производят одинаковую продукцию нескольких видов с использованием одних и тех же ресурсов. Произведенная продукция поступает на склады предприятий, откуда ее необходимо доставить в несколько пунктов назначения. Схема такой цепи поставок представлена на рис. 1. Здесь $y_{km}^{(i)}$ – количество готовой продукции k -го вида, запланированное для доставки с i -го предприятия в m -й пункт назначения. Спрос в пунктах назначения предполагается известным. Также известным является количество ресурсов каждого вида, которое имеется в запасе на каждом предприятии, и производственные коэффициенты. Необходимо найти планы производства и доставки продукции для каждого предприятия.

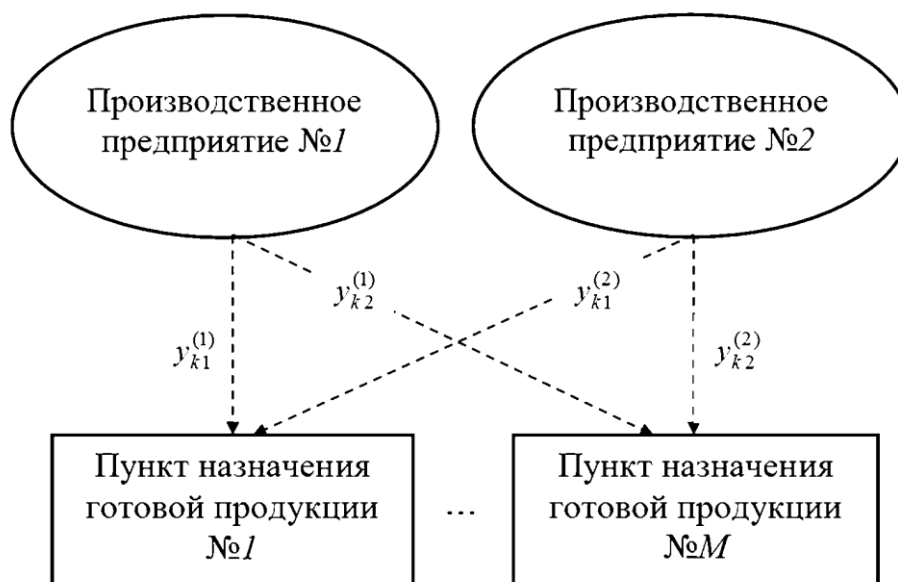


Рис. 1. Схема цепи поставок

Основываясь на том, что при моделировании конкуренции между предприятиями допускается, что цены на продукцию любой из фирм-конкурентов, которые производят одну и ту же продукцию, зависят от объема продаваемой продукции всеми фирмами и убывают при увеличении поступающей на рынок продукции, можно определить выражения для функции спроса на продукцию. Она будет зависеть от максимально возможной цены продукции и параметров, определяющих эластичность спроса.

Для учета инновационной деятельности вводятся в рассмотрение величины $v_k^{(i)}$, которые будут отображать размер инвестиций в реализацию технологических новаций на заводах. В качестве инновационного проекта для производственного предприятия может выступать, например, внедрение новых прогрессивных перевозочных и перегрузочных технологий, замена транспортных средств на более новые. Издержки на производство единицы продукции могут быть представлены убывающими от размера инвестиций функциями, которые зависят от издержек для устаревших технологий и степени эффективности инноваций.

Очевидно, что при такой постановке задачи на параметры управления $(y_{km}^{(i)}, v_k^{(i)})$ должны быть наложены ограничения. Эти ограничения будут связаны, в частности, с невозможностью использовать для производства ресурсов больше, чем есть в наличии. Также вся произведенная продукция должна быть вывезена со складов предприятий-производителей и доставлена в пункты назначения с учетом спроса на продукцию каждого вида в этих пунктах.

Каждое предприятие стремится максимизировать свою прибыль, которая определяется как разность между доходом от продажи продукции и расходами на производство и инвестиции.

Отметим, что анализ дуополии как простейшей формы олигополии впервые был осуществлен французским экономистом Курно. Модель Курно предполагает, что конкуренты производят однородную продукцию, принимают

решения о производстве независимо друг от друга, предполагая выпуск конкурента постоянным, также им известна функция рыночного спроса.

В рамках предложенного подхода также можно определить равновесное в смысле Штакельберга решение. В этом случае один из конкурентов (последователь) будет реагировать на действия лидера: он предоставляет лидеру возможность первым предложить на рынок желаемое количество товара и приспособливает свой выпуск в соответствии с выпуском лидера, предполагая, что на его действия лидер не реагирует. Лидер придерживается противоположной точки зрения, выбор его ведет к изменению ожиданий последователя, он учитывает при принятии своих решений то, что последователь реагирует на его поведение.

Произведя ряд математических вычислений, можно определить формулы для нахождения равновесного в смысле Курно и Штакельберга решение рассматриваемой дуополии. Полученные формулы позволяют определить объемы продукции для перевозки со складов предприятий-производителей в пункты назначения и размеров отчислений на инновационную активность предприятий для приобретения ими конкурентных преимуществ.

Результаты расчетов, представленные в работе [5] показывают, что позиция лидера более предпочтительна для предприятия, чем в модели Курно, а оптимальный выпуск и прибыль последователя меньше, чем лидера. Однако при этом суммарная прибыль двух предприятий в случае модели Курно больше суммарного выпуска по Штакельбергу. Показательным является также сравнение значений прибыли предприятий с учетом инвестиционных вложений в технологии и без них: прибыль предприятия для каждого из вариантов расчетов при внедрении инноваций возрастает в 1,5-2 раза.

В дальнейшем возможны различные обобщения полученных результатов, например, построение и исследование динамических моделей оптимизации с учетом инновационной деятельности предприятий-производителей, а также аналогичные исследования для других рыночных структур.

Литература:

1. Okuguchi K., Szidarovszky F. The Theory of oligopoly with Multi-Product Firms [Text] / K. Okuguchi, F. Szidarovszky / Published by Springer Berlin Heidelberg, 1999. – 280 p.
2. Степанов, Л.В. Моделирование конкуренции в условиях рынка [Текст] / Л.В. Степанов. – Москва: Академия естествознания, 2009. – 114 с.
3. Rogers E. Diffusion of Innovations (5th ed.) [Text] / E. Rogers. – New York: Free Press, 2002. – 576 p.
4. Постан М.Я. Исследование методов оптимизации планов производства и перевозки продукции с учетом инновационной деятельности предприятий [Текст] / М.Я. Постан, И.М. Москвиченко // Технологический аудит и резервы производства. – 2014. – Т. 5, № 2 (19). – С. 26-30.
5. Kurudzhi Yu. Method of finding equilibrium solutions for duopoly of supply chains taking into account the innovative activity of enterprises [Text] / Yu. Kurudzhi, I. Moskvichenko, M. Postan // Eastern-European Journal of Enterprise Technologies. – 2017. – № 3/4 (87). – P. 25-30.

НОТАТКИ

Наукове видання

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КРАЇНИ: НАУКОВІ ПІДХОДИ ТА ПРАКТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ

II МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

4 травня 2018 року

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен та інших даних несуть автори статей. Думки, положення і висновки, висловлені авторами, не обов'язково відображають позицію редакції.

Матеріали друкуються за авторською редакцією.

Адреса редакції: вул. Дворянська, 2, к. 68, м. Одеса, Україна, 65082.
Кафедра світового господарства і міжнародних економічних відносин,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова.

Підписано до друку 17.05.2018 р. Формат 60x90/16.
Папір офсетний. Цифровий друк. Ум.-друк. ар. 10,00.
Наклад 100 прим. Замовлення № 0518-05.

Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.