

Міжнародний гуманітарний університет
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Інститут світової економіки та політики
Академії громадських наук
Китайської Народної Республіки
Білоруський державний університет
Вища школа економіки (м. Вроцлав, Республіка Польща)

**«СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ
СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ:
НОВІ ВИКЛИКИ ТА ПРОБЛЕМИ»**

МАТЕРІАЛИ
VI МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

19 квітня 2019 р.

м. Одеса

УДК 339.9"312"(063)
С 91

Організаційний комітет:

Голова організаційного комітету:

Полянський Ю.Є. – доктор юридичних наук, професор, ректор Міжнародного гуманітарного університету.

Члени організаційного комітету:

Крижановський А.Ф. – доктор юридичних наук, професор, проректор з наукової роботи Міжнародного гуманітарного університету.

Громовенко К.В. – кандидат юридичних наук, доцент, директор Інституту права, економіки та міжнародних відносин Міжнародного гуманітарного університету.

Деркач Т.В. – доктор економічних наук, завідувач кафедри менеджменту Міжнародного гуманітарного університету.

Коваленко М.П. – доктор фізико-математичних наук, професор, Заслужений діяч науки та техніки України, головний редактор Наукового Вісника Міжнародного гуманітарного університету «Економіка та менеджмент».

Головченко О.М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Міжнародного гуманітарного університету.

Кобилянська А.В. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту Міжнародного гуманітарного університету.

Вежбеньєц В. – Державна вища техніко-економічна школа, м. Вроцлав, Республіка Польща.

Данільченко О.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин, проректор з навчальної роботи, Білоруський державний університет.

Якубовський С.О. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства та міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І.І. Мечникова.

Чирков Ю.П. – начальник Управління з зовнішньоекономічної, виставкової діяльності та роботи з членами палати, Одеська регіональна торгово-промислова палата.

Сучасні тенденції розвитку світової економіки: нові виклики та проблеми: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 19 квітня 2019 р.) / за ред. Деркач Т.В., Кобилянської А.В. – Одеса : МГУ, 2019. – 260 с.

ISBN 978-966-916-783-5

До збірника матеріалів конференції увійшли тези доповідей, що стали предметом обговорення учасників VI Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні тенденції розвитку світової економіки: нові виклики та проблеми», що відбулася у місті Одеса 19 квітня 2019 року у Міжнародному гуманітарному університеті.

Збірник матеріалів конференції призначений для науковців, викладачів, аспірантів та студентів, які цікавляться економічною наукою, а також для широкого кола читачів.

УДК 339.9"312"(063)

ISBN 978-966-916-783-5

© Міжнародний гуманітарний університет, 2019

ЗМІСТ

НАПРЯМ 1. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ ТА ІСТОРІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

SECTION 1. MODERN PROBLEMS OF ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

ДОСЛІДЖЕННЯ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ
В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ НАУК

Захарченко В.І., Хіміч Є.Ю. 11

ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ У КЕЙНСІАНСЬКІЙ ТЕОРІЇ

Кафтя М.А. 13

ВПЛИВ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ НА ФОРМУВАННЯ
КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

Леончук І.Д. 15

ПАРАДИГМА ДОСЛІДЖЕННЯ МЕДІА-ІНДУСТРІЇ:
ГУМАНІТАРНО-СОЦІОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Любчик К.Л. 18

НАПРЯМ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ: НОВІ ВИКЛИКИ ТА РЕАЛІЇ

SECTION 2. THE WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS: NEW CHALLENGES AND REALITIES

НЕТРАДИЦІЙНА МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ ВПЛИВ
НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН

Алексєєвська Г.С., Якубовський С.О. 21

МОРСЬКА ЕКОНОМІКА: НОВІ ВИКЛИКИ ТА РЕАЛІЇ

Волосюк М.В. 24

МИТНЕ ОФОРМЛЕННЯ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ:
ДОСВІД НІМЕЧЧИНИ, ФРАНЦІЇ ТА ВЕЛИКОБРИТАНІЇ

Грицина Л.А., Харун О.А. 27

COASTAL REGIONS AS SPECIAL TERRITORIES
OF THE WORLD SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

Derkach T.V. 29

СУЧАСНИЙ МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Кацемір Я.В. 33

MEGA-REGIONAL UNIONS AS A CASE OF NETWORK GLOBAL ECONOMIC GOVERNANCE IN CONDITIONS OF NEO-MEDIVALISM Kobylianska A.V.	36
СФЕРА АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА У ФОРМАТІ ДИНАМІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ ВПРОВАДЖЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТИВ БЕЗПЕКИ Й ЯКОСТІ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ. Конохов С.В.	40
МИРОВАЯ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ Муршудли Ф.Ф.	43
MORDERN TRENDS IN DEVELOPMENT OF THE WORLD ECONOMY Celestina Nzekwue	47
МОДЕЛЬ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ БУДІВНИЦТВА СОЦІАЛЬНОГО ЖИТЛА: ДОСВІТ СПОЛУЧЕНИХ ШТАТІВ АМЕРИКИ Різва Л.А.	49
ДОСЯГНЕННЯ БЕЗПЕКИ В СЕКТОРАХ КРИТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ У СВІТІ Сазонець О.М., Ващишин А.О.	52
ПРОБЛЕМИ НА ШЛЯХУ РОЗВИТКУ ВІДНОВЛЮВАНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ Чебаненко Д.І.	55
НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПРОГРЕСУ США Шлапак А.В.	58

НАПРЯМ 3. УКРАЇНА В СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ: НОВІ ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ

SECTION 3. UKRAINE IN THE WORLD ECONOMY: NEW CHALLENGES AND OPPORTUNITIES

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ВІДНОСИН ТА ІНВЕСТИЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ І КИТАЮ В АГРАРНІЙ СФЕРІ Бахчиванжи Л.А., Бахчиванжи В.В., Барбінягра О.М.	62
НЕФОРМАЛЬНІ ПІДХОДИ ДЛЯ ПІДТВЕРДЖЕННЯ ЗАЯВЛЕНОЇ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ТОВАРІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНТРОЛЮ ЗА ДОСТОВІРНІСТЮ ДЕКЛАРУВАННЯ Запорожець О.Ф.	66
НАПРЯМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ СИСТЕМИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО ЕКСПОРТУ Козуб В.О., Чернишова Л.О.	69

ПРОТИСТОЯННЯ ВОДИ ТА ЕНЕРГІЇ. ПРАВОВІ НАСЛІДКИ ВВЕДЕННЯ В ДІЮ ЗАКОНУ УКРАЇНИ «ПРО РИНОК ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ»	
Крилова І.І.	72
АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ	
Рожко З.П.	76
ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ СФЕРІ	
Ткаленко С.І.	80

**НАПРЯМ 4. ДЕРЖАВНЕ І РЕГІОНАЛЬНЕ УПРАВЛІННЯ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА**
**SECTION 4. PUBLIC AND REGIONAL MANAGEMENT
UNDER GLOBALIZATION: THEORY, METHODOLOGY, PRACTICE**

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НА ОСНОВІ ТОЧОК РОСТУ	
Балахонова О.В.	82
ДИСКУРС ЩОДО НЕОБХІДНОСТІ ЦІЛЕСПРЯМОВАНОЇ ПОЛІТИКИ РЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	
Галасюк В.В.	87
УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БУДІВНИЦТВА ТА ЕКСПЛУАТАЦІЇ ПЛАТНИХ АВТОДОРОГ	
Горбаньова В.О.	91
РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ НА ЕТАПІ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ	
Давидюк Л.П., Ковалевська В.В., Кушнарєнко О.П.	95
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ РЕФОРМ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ	
Клепанчук О.Ю.	99
СУТНІСТЬ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ УКРАЇНСЬКОГО ПРИЧОРНОМОР'Я	
Сорока Л.М., Манічева А.В.	102

НАПРЯМ 5. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ
SECTION 5. ECONOMICS AND BUSINESS MANAGEMENT

ВИРОБНИЦТВО ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ЗА РАХУНОК СТРІМКОГО РОЗВИТКУ ТА ПОПУЛЯРНОСТІ ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ	
Безугла Л.С.	105

КРЕАТИВНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ЗБАЛАНСОВАНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ Герасименко Ю.В.	108
ВПЛИВ ФІКТИВНОГО БАНКРУТСТВА НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ Ількова Н.В.	111
МІСЦЕ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ Клименко Т.В.	114
ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ Колесник Т.В.	117
КОМПЕТЕНТІСНИЙ ПІДХІД ЯК СУЧАСНА ПАРАДИГМА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ КОМПАНІЇ Корольов Д.С.	120
ОБґРУНТУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ Крутько М.А.	122
ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА Литвишко Л.О., Компанець К.А., Артемчук В.О.	125
НЕОБХІДНІСТЬ РОЗУМІННЯ ЯКОСТІ ТРАНСПОРТНОГО СЕРВІСУ, ЯКИЙ НАДАЮТЬ ПАСАЖИРАМ Петровська С.І.	128
АНАЛІЗ ВІДПОВІДНОСТІ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ПОТРЕБАМ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ПРАЦІ НА ПРИКЛАДІ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ Сав'юк Л.О., Драчук Ю.З.	131
КОМПОНЕНТИ КЛІЄНТООРІЄНТОВАНOSTІ В УПРАВЛІННІ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА Селезньова О.О.	135
ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВ ЗВ'ЯЗКУ Сосновська О.О.	138
СТРАТЕГІЯ РЕЛОКАЦІЇ: ОСОБЛИВІСТЬ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ Химич І.Г., Тимошик Н.С., Подвірна Т.В.	141
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ Цимбалюк Г.С.	142

ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ Шостаковська А.В.	145
--	-----

**НАПРЯМ 6. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

**SECTION 6. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE FORCES
AND REGIONAL ECONOMICS**

СФЕРИ ФОРМУВАННЯ ТА МЕТОДИ ОЦІНКИ ТІНЬОВИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ РЕГІОНУ Головченко О.М., Головченко М.Ф.	149
ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗУВАННЯ ГРОМАДСЬКИХ ПРОЕКТІВ ТЕРИТОРІАЛЬНИМИ ГРОМАДАМИ Лещук Г.В.	153
АГРОВИРОБНИЦТВО В УКРАЇНІ: ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ І МОЖЛИВОСТІ ЇХ ВИРІШЕННЯ Немченко Г.В.	156

**НАПРЯМ 7. ІННОВАЦІЙНА ЕКОНОМІКА:
СТРАТЕГІЇ, ТЕХНОЛОГІЇ, ІНСТИТУТИ І РИНКИ**

**SECTION 7. INNOVATIVE ECONOMICS:
STRATEGIES, TECHNOLOGIES, INSTITUTIONS AND MARKETS**

ПРІОРИТЕТИ ІННОВАЦІЙНОГО ЛІДЕРСТВА КРАЇН СВІТУ НА ОСНОВІ «ІНДУСТРІЇ 4.0» Біла С.О.	159
ПЕРЕДУМОВИ ТА ПРІОРИТЕТИ ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДТРИМКИ СОЦІАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ Буй Ю.В.	163
МІСТА ЯК СПІЛЬНІ ІННОВАЦІЙНІ ПЛАТФОРМИ Самойлов П.Л.	166
ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ Урба С.І.	168
ПЕРСПЕКТИВИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙ У НАУКОВО-ОСВІТНЬОМУ СЕКТОРІ Шестаковська Т.Л.	172

УКРАЇНА У МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГАХ: МОЖЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА Янковець Т.М.	175
--	-----

**НАПРЯМ 8. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

**SECTION 8. DEMOGRAPHY, LABOUR ECONOMICS,
SOCIAL ECONOMY AND POLICY**

ІНСТРУМЕНТИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ПОЛІТИКИ ПРОДУКТИВНОГО СТАРІННЯ В УКРАЇНІ Кірнос І.О.	180
РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ФОРМУВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ДЕМОГРАФІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В УКРАЇНІ Лапшин І.М.	184
ІННОВАЦІЙНІ ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РОБОЧОЇ СИЛИ УКРАЇНИ: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ Лісогор Л.С.	187
НЕФОРМАЛЬНА ЗАЙНЯТІСТЬ: ЧИННИКИ РИЗИКУ ТА ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ Новак І.М.	191

НАПРЯМ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

SECTION 9. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

СУЧАСНИЙ СТАН АУТСОРСИНГУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ Яковенко С.Л.	195
---	-----

НАПРЯМ 10. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

SECTION 10. MONEY, FINANCE AND CREDIT

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ Мельник Т.В.	198
PROBLEMS OF FINANCIAL SUPPLY OF UKRAINIAN SOCIAL SECURITY FOUNDATIONS Petrushka O.V., Shuliuk B.S.	202
ФІНАНСОВИЙ ДИСБАЛАНС У СУЧАСНОМУ СВІТІ Примостка О.О.	204

ПРИНЦИПИ УТВОРЕННЯ ТА ДІЯЛЬНОСТІ НЕУРЯДОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ: СВІТОВА ПРАКТИКА Ткачук І.Я.....	207
НЕРІВНОВАЖНІСТЬ ЯК ПЕРЕДУМОВА СТАБІЛЬНОСТІ СУЧАСНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ Ткачук Н.М.	210
КОРУПЦІЯ – ОСНОВНИЙ ФАКТОР, ЯКИЙ ВПЛИВАЄ НА РИЗИК ФІНАНСОВОГО ШАХРАЙСТВА Хамига Ю.Я.....	212

**НАПРЯМ 11. ФІНАНСИ ТА СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ
РОЗВИТКУ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ КРАЇН СВІТУ**

**SECTION 11. FINANCE AND CURRENT STATE
AND DEVELOPMENT TRENDS OF TAXATION SYSTEMS
OF THE COUNTRIES OF THE WORLD**

БАНКІВСЬКІ ПОСЛУГИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ Сохацька О.М., Кириленко С.В.	215
---	-----

**НАПРЯМ 12. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

**SECTION 12. MATHEMATICAL METHODS, MODELS
AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMICS**

АДАПТАЦІЯ МЕТОДИК ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ВІТЧИЗНЯНИХ ТРАНСПОРТНИХ КОМПАНІЙ Кустаровський О.Д.	218
---	-----

НАПРЯМ 13. МАРКЕТИНГ

SECTION 13. MARKETING

МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА ЯК ОСНОВНИЙ НАПРЯМ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ Багорка М.О.	222
ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА ЗДОБУТТЯ КОНКУРЕТНИХ ПЕРЕВАГ ЗАКЛАДАМИ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА Вовчанська О.М., Іванова Л.О.....	226
ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПОСТАЧАЛЬНИКА В КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЇ ЦІНОУТВОРЕННЯ Захарченко В.І., Байлюк Ю.О.	229

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ Коренюк П.І.	232
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ НА ОСНОВЕ ПРОВЕДЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ Лебедева Н.А.	235
ЕМОЦІЙНИЙ МАРКЕТИНГ, МАРКЕТИНГ ВРАЖЕНЬ ТА МАРКЕТИНГ ЕМОЦІЙ: ТОТОЖНОСТІ ТА ВІДМІННОСТІ Радкевич Л.А.	238
ІНТЕГРОВАНІЙ МАРКЕТИНГ В ПРИРОДОКОРИСТУВАННІ Садченко О.В., Робул Ю.В., Чайковська М.П., Ненно І.М.	241
НАПРЯМ 14. СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: НАУКА, ПРАКТИКА, ФІЛОСОФІЯ	
SECTION 14. MODERN MANAGEMENT: SCIENCE, PRACTICE, PHILOSOPHY.	
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ КОМАНДНЫХ РОЛЕЙ КАК ФАКТОР УСПЕШНОГО МЕНЕДЖМЕНТА Коваленко И.Н., Коваленко Н.П.	245
ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ВИЗНАЧЕННЯ ЙОГО СТРАТЕГІЧНИХ РЕЗЕРВІВ Меркулов М.М., Родіонов Д.А.	248
НАПРЯМ 15. ТЕОРЕТИЧНІ ТА КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЛОГІСТИКИ ТА ТРАНСПОРТУ	
SECTION 15. THEORETICAL AND CONCEPTUAL PROBLEMS OF LOGISTICS AND TRANSPORTATION	
ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ АГЕНТСЬКИХ ВІДНОСИН В ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ Кібік О.М.	253
SELECTED ESSENTIAL TERMS FOR PROPERLY AND TIMELY FULFILLMENT IN THE CONTRACT OF SALE IN BUSINESS Cisko L.	255

НАПРЯМ 1. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ ТА ІСТОРІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

SECTION 1. MODERN PROBLEMS OF ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

ДОСЛІДЖЕННЯ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ НАУК

Захарченко В.І.

*доктор економічних наук, професор,
Одеський національний політехнічний університет*

Хіміч Є.Ю.

Одеський національний політехнічний університет

Реакцією економічної теорії на тривалість періоду становлення ринкової системи в постсоціалістичних країнах є формування особливої науки у системі економічних наук – економіки трансформації. Науковий семінар на кафедрі менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності ОНПУ є спробою теоретичного осмислення особливостей сучасної економіки, що поступово продовжує переходити від централізовано керованого господарства до соціально-орієнтованого [1].

Практично з 1917 р., коли виникли дві економічні системи – капіталізм і соціалізм, але особливо інтенсивно із середини 1960-х рр., коли у сферу аналізу попадають країни, що розвиваються, що звільнилися від колоніальної залежності, у рамках економічної теорії виникла та почала інтенсивно розвиватися компаративістика (Л. Мізес, 1928) – галузь економічної науки, предметом якої є порівняльний аналіз економічних систем.

В останній чверті ХХ ст. у зв'язку з трансформацією індустріального суспільства в постіндустріальне, обумовленою революційним стрибком у розвитку продуктивних сил, який, у свою чергу, був обумовлений винаходом комп'ютера, у рамках компаративістики стала формуватися нова наука – транзитологія – теорія економічної трансформації [7]. Вона з'явилася у зв'язку з прискоренням процесів трансформації, і бере початок по суті від робіт М. Кондратьєва (довгі хвилі кон'юнктури), на прикладі однієї з країн, що розвивається, транзитологічні процеси проаналізовані Е. Де. Сото. Предметом вивчення транзитології є загально-цивілізаційні проблеми зміни, трансформації господарських систем. У даний час створена міжнародна асоціація транзитологів.

Вже в 1980-і рр, почалося подолання кризового стану українського суспільствознавства на основі формування нового розділу економічної теорії

перехідної економіки – перехідної від централізовано керованого до ринкового господарства [4; 6]. Першими роботами по теорії перехідної економіки були навчальний посібник за редакцією В. Радаєва й А. Бузгаліна монографічні дослідження Й. Петровича (1990). А. Бузгаліна, А. Колганова (1994), ін. У них було закладено фундамент теорії економіки трансформації. Особливе місце теорії економіки трансформації в системі економічних і суспільних наук визначається її комплексним характером що поєднує предмети дослідження ряду суспільних наук – економічних, соціологічних політичних, що охоплюють весь ланцюг взаємодій різних процесів (від економіки і технології, соціології й культурології до знань про сутність й роль політичних трансформації). Оскільки перехідний стан економічної системи виступає об'єктом дослідження ряду соціальних наук, то в найкращій мірі вимогам системності аналізу відповідає інституціональний підхід [2].

Відповідно до критеріїв експертів Європейського Союзу Україна з 1994 р. віднесена до країн з перехідним типом економіки, а з 01.12.2005 р. до країн з ринковою економікою. Ці критерії в основному спираються на аналіз співвідношення централізованих і ринкових методів керування економікою. Коли стало ясно, що елементи ринку і ринкової інфраструктури в Україні виникли й стали незнищувальними Європейський Союз визнав перехідний характер економіки України. У даний час уже не викликає сумніву той факт, що в Україні створені основи ринкової економіки. Чи означає це кінець теорії економіки трансформації як науки? Очевидно, що механізм установа ринкової рівноваги досить добре діє у сфері обміну, торгівлі, але поширюється на виробництво. Класичним доказом цього виступає 1999.р., коли при сприятливих конкурентних умовах, які виникли за рахунок падіння курсу гривні. Вітчизняне виробництво не відновило навіть втрачених у 1998 р. позицій.

У цілому місце теорії економіки трансформації у системі економічних наук можна визначити в такий спосіб: економія (Аристотель. 384-322 р до н.е.), політична економія (А. Монкретьєн, 1615), економічна теорія (маржиналісти К. Менгер, Е. Беєм-Баверк, 1870-і рр.), економіка (А. Маршалл, 1890, П. Самуельсон. 1948) компаративістика (Л. Мізес, 1928), транзитологія (М. Кондратьєв, Е. Де Сото), теорія економіки трансформації (І. Лукінов, В. Геєц, А. Гальчинський, 1996) [3; 5].

У сучасній економіці трансформації переплітаються три блоки проблем: глобальні закономірності трансформації економіки, тенденції сучасного етапу економічної трансформації й трансформація планової економіки в ринкову.

Перший блок проблем є предметом аналізу теорії циклів. У другому блоці досліджуються світові тенденції трансформації індустріального суспільства у постіндустріальне, інформаційне, що виступає предметом транзитології. І тільки третій блок проблем трансформації планових економік у ринкові окреслює предмет власне теорії економіки трансформації.

Література:

1. Захарченко В. І., Кузнецов Э. А. Сумма знаний в економіке: в 12т. – Одеса: Наука и техника, 2008. – Т.1. – 352 с. – Т.2. – 428 с.
2. Павловський М. А. Макроекономіка перехідного періоду: український контекст. – К.: Техніка, 1999. – 336 с.
3. Перехідна українська економіка: стан і перспективи / За ред. А. Філіпенка і В. Бандери. – К., 1996. – 224с.
4. Сакс Дж., Пивоварський О. Економіка перехідного періоду (уроки для України) / Пер. з англ. – К.: Основи, 1996. – 345 с.
5. Самуельсон П. Економіка. – М.: Алгон, 1992. – Т.1. – 334 с. – Т.2. – 415 с.
6. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) / За ред. В. Гейця. – К.: ІЕП НАНУ, Логос, 1999. – 500 с.
7. Harvey J. Modern Economics (An Introduction for Business and Professional Students). 7th ed. – London: Macmillan Press, 1998. – 548 p.

ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ У КЕЙНСІАНСЬКІЙ ТЕОРІЇ

Кафтя М.А.

*аспірант кафедри міжнародного обліку і аудиту
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

Масштабні структурні трансформації, яких зазнало світове господарство на початку ХХ ст., поряд з динамізацією розвитку фінансового капіталу та стрімким нарощуванням капіталізації регіональних фінансових ринків одночасно потребували й адекватного їх інституційного забезпечення з посиленням ролі державного регулювання їх функціонування і структуризації. Значна актуалізація даного питання була викликана тим фактом, що стихійний ринковий механізм, його інструменти вільної конкуренції, вільного ціноутворення та стихійного міжгалузевого переливання капіталу були здатні забезпечувати макроекономічну рівновагу лише за умов низького рівня концентрації виробництва і капіталу¹. За умов же монополізації суспільного виробництва відбувається значне поглиблення асиметрії розвитку національних економік, а отже – нагромадження тут кризових явищ, що потребує впровадження ефективних інструментів і важелів державного антициклічного регулювання.

Саме ці причини спричиняють серйозну ревізію ключових засад класичної теорії на початку ХХ ст. у бік комплексного дослідження механізмів впливу інституту держави на динаміку таких економічних пропорцій як сукупний попит і пропонування, заощадження і нагромадження капіталу, валовий внутрішній продукт і національний дохід, нагромадження і споживання національного доходу, рівень цін та прибутків тощо. Це знайшло найбільш повного свого відображення у *кейнсіанській теорії загальної рівноваги*, що стала по суті реакцією на об'єктивну потребу розкриття

філософії розвитку економічних криз з погляду їх рушійних сил, механізму і векторної спрямованості. Так теорія фінансового ринку англійського економіста Дж. М. Кейнса знаменує собою якісно новий на той час методологічний підхід до концептуалізації ролі і місця фінансового ринку у процесі відтворення суспільного продукту. Вона увійшла у глибокий «концептуальний відрив» від теорій капіталу К. Вікселля та І. Фішера, оскільки, зародившись під впливом масштабної економічної кризи 1929-1933 рр., кейнсіанська теорія стоїть на методологічних позиціях об'єктивної неможливості автоматичного досягнення рівноважного стану економічної системи у силу невизначеності і непрогнозованості трендів розвитку фінансових ринків. Як справедливо відзначав Дж. М. Кейнс: «Найбільшими пороками економічного суспільства ... є його нездатність забезпечити повну зайнятість, а також його довільний і несправедливий розподіл багатства і доходів»².

Досліджуючи процеси відтворення суспільного капіталу у масштабах національних економік, Дж. М. Кейнс наголошує на необхідності досягнення макроекономічної стабільності на основі реалізації державою регуляторних заходів у сфері стимулювання споживчого попиту, підтримки інвестиційної активності через регулювання процентної ставки та забезпечення граничної ефективності капіталовкладень. При цьому значна увага з боку ученого приділяється питанням регулювання системи відносин між державою і банківськими установами з приводу інвестиційних капіталовкладень в економіку та ліквідності фінансових ринків, яку він вважає головним драйвером «спекулятизації» фондових бірж, а отже – нагромодження фінансових дисбалансів в економічній системі суспільства.

Ще однією заслугою Дж. М. Кейнса став комплексний аналіз фінансового сектора у контексті його оподаткування та впливу на його функціонування спекулятивних операцій. Йдеться насамперед про здійснений ученим поділ фондових операцій на спекулятивні й інвестиційні з обґрунтуванням виключної важливості в економічному прогресі довгострокового реального інвестування. Воно докорінно відрізняється від спекулятивної діяльності, яка на кшталт казино «в інтересах суспільства має бути недоступною і дорогою»³. З метою трансформації спекулятивного капіталу у реальний інвестиційний ресурс та зниження мотивації ринкових агентів до здійснення спекулятивних операцій Дж. М. Кейнс пропонує значно підвищити рівень податків на операції з цінними паперами, що повною мірою відповідає сучасній міжнародній практиці боротьби з біржовими спекуляціями.

Отже, яскравим свідченням вагомої ролі кейнсіанства у теоретичному дискурсі дослідження фінансових ринків та практиці їх державного регулювання є той факт, що у післявоєнний період практично усі розвинуті країни світу активно реалізовували кейнсіанські заходи антикризового управління. Більше того, саме у кризові періоди національних бізнес-циклів уряди держав завжди беруть на озброєння базовий інструментарій

кейнсіанської теорії у частині боротьби з безробіттям, державного фіскального, бюджетного, валютного і монетарного регулювання.

Література:

1. Столярчук Я. М. Глобальні асиметрії економічного розвитку: монографія. – К.: КНЕУ, 2009. – С. 22.
2. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости / Дж. М. Кейнс // Вопросы экономики. – 1997. – № 5. – С. 102-113.
3. Spahn P.B. International Financial Flows and Transactions Taxes: Survey and Options / P. B. Spahn // IMF Working Paper, WP/95/60. – P. 3.

ВПЛИВ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ НА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

Леончук І.Д.

науковий співробітник

Інституту підготовки кадрів Державної служби зайнятості

Основою економічного зростання та конкурентоспроможності країни в сучасних умовах є здатність до генерації, використання та розповсюдження нових знань. Еволюція економічних систем сьогодні пов'язана з виділенням знання в окремий високотехнологічний продукт, що є найбільш вагомим чинником створення якісно нової доданої вартості в країні. Така «інтелектуалізація» економічних процесів та явищ у глобальному їх вимірі спричинена розвитком нової економіки – економіки знань як певного етапу постіндустріального розвитку, при досягненні якого якість національного ВВП забезпечується виробленим та спожитим в країні знанням [1].

Таким чином, в економіці знань взаємодіють два ключових сектора – сектор виробництва знань та сектор споживання знань. До першого відносять наукові, науково-дослідні та освітні установи, до другого – галузі-споживачі знань. При цьому виділяють галузі підвищеного попиту на знання: військово-промисловий комплекс, аерокосмічну промисловість, нанотехнологічні та біотехнологічні виробництва, цифрову індустрію, високотехнологічні послуги, а також інновації у сфері управління, медицини тощо. Збалансованість витрат в першому секторі з обсягами виробленої високотехнологічної продукції у другому є ознакою стійкого функціонування та розвитку економіки знань, важливою умовою формування національної конкурентоспроможності. Незбалансовані витрати можуть бути спричинені одним із чинників – або неможливістю національною економікою виробляти знання, або неможливістю їх спожити. На останнє безпосередньо впливають технологічний уклад (табл. 1) та наявність технологічних розривів в економіці країни:

Характеристика типів технологічних укладів

Рівень технологічного розвитку	Технологічний уклад	Принципові ознаки	Виробничі ресурси
Низькі технології	I – IV	Машинобудування, масове виробництво, трудомістка та матеріаломістка продукція	Земля, праця, фінансовий капітал та підприємництво
Середні технології	IV – VI	Наукоємкість товарів, робіт, послуг, світовий ринок технологій, інформатизація виробничих процесів	Комерціалізація наукових знань, комп'ютеризація технологічних процесів, інтелектуальний капітал
Високі технології	VI – VII	Конґнітивні та конвергентні технології, людина як генератор нових знань та джерело нової доданої вартості	Творчий капітал, суб'єктоорієнтоване підприємництво і управління

Технологічний розрив виникає тоді, коли економічний розвиток країни є нерівномірним і проявляється секторально. Така ситуація складається у тому випадку, коли в економіці, поряд із високотехнологічними галузями та окремими підприємствами, значна питома вага належить низькотехнологічним галузям та виробництвам. Подолання технологічних розривів передбачає розвиток високотехнологічних галузей та заміщення існуючих виробничих потужностей високотехнологічними [2]. Такий випереджувальний підхід забезпечує збалансованість розвитку економіки знань в країнах із значним накопиченим науково-освітнім потенціалом, створюючи умови його реалізації всередині країни, запобігаючи інтелектуальній міграції, що є особливо актуально для України.

Моніторинг стану інтелектуального потенціалу, фінансового забезпечення, комерціалізації результатів наукової та інноваційної діяльності є основою для створення відповідної інформаційно-аналітичної бази та прийняття оптимальних управлінських рішень як на макро-, так і на мікрорівні. Визначальними для оцінки рівня включеності країни у систему виробництва, обміну та споживання знань є показники обсягів високотехнологічного товарного виробництва та експорту. При цьому ступінь «місткості знань» кінцевого продукту визначається технологічним укладом, а не галузевою приналежністю. На сьогоднішній день високі технології стають більш доступними для суб'єктів господарювання, вартість їх значно знижується, а

цикл впровадження від науково-дослідного зразка до промислового виробництва значно пришвидчується [3, с. 57-63].

Конкурентні переваги в умовах розвитку та становлення економіки знань визначаються нематеріальним характером головного продукту (знання), його інформаційною природою та протиріччями між можливістю привласнити (авторським правом) і суспільним характером споживання (чим більше суб'єктів скористаються виробленим знанням, тим краще). Слід також зауважити, що знання в більшості випадків є невід'ємною частиною носіїв знань – суб'єктів, що їх виробили, до яких відносяться як конкретні люди (вчені, фахівці), так і окремі колективи (науково-дослідні інститути, дослідно-конструкторські бюро та виробництва тощо). Тому формування конкурентних переваг в економіці знань відбувається з урахуванням двох головних чинників: зміни характеру виробничих ресурсів (творчий капітал, інноваційне управління); заміщення дефіциту ресурсів високотехнологічними розробками – новим продуктами і технологіями. Фокус формування конкурентних переваг в економіці знань зміщується з кількісних чинників на якісні, з конкуренції за виробничі ресурси та ринки збуту на конкуренцію за високотехнологічні матеріали, технології та висококваліфіковані творчі кадри, носіїв інтелектуальної власності. Таким чином, відбувається інтернаціоналізація конкуренції в сфері високих технологій та послуг, коли економічні суб'єкти не прив'язані до конкретних ринків та їх можливостей, а оперують високотехнологічними розробками і можливостями, здатністю їх економічно відтворювати [4, с. 98-122].

В Україні на даний момент спостерігається значний сплеск наукової активності навіть при суттєвому недофінансуванні даної сфери. Більшість експертів вважають цю галузь найбільш «живою» та перспективною з точки зору формування конкурентних переваг економіки України у довгостроковій перспективі, забезпечення її переходу на технології VI та VII технологічних укладів. Першочерговими кроками у цьому напрямі розвитку, на думку фахівців, повинна стати: інвентаризація можливостей України у сфері конгнітивних технологій, формулювання і реалізація політики інформаційної підтримки процесів становлення та розвитку в Україні конвергентних технологій [5, с. 15-16].

На сьогоднішній день наукові розробки є головною рушійною силою глобальної економіки. Самі по собі ні фінансовий капітал, ні наявні високотехнологічні виробництва не здатні забезпечити появу нових інноваційних розробок – ноу-хау, патентів, ліцензій тощо. Тому значення фундаментальної науки, фундаментальної освіти та інвестицій в цю сферу значно зростає, посилює конкурентні переваги національних економік, і особливо таких країн як Україна – з накопиченим значним науковим та освітнім потенціалом.

Література:

1. Международный трансфер знаний в условиях глобализации мировой экономики [Электронный ресурс] / Ю. В. Макогон, Т. С. Медведкин // Вісник Дніпропетровського університету. Сер. : Менеджмент інновацій. – 2012. – Т. 20, вип. 1. – С. 10-19. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdumi_2012_20_1_4
2. Перспективи інноваційного розвитку України: технологічні уклади / Ю. В. Федорова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 123-126. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2016_1_22
3. Передумови переходу національної економіки України на етап постіндустріального розвитку [Електронний ресурс] / Ю. В. Макогон, В. В. Подунай // Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". – 2015. – № 12. – С. 57-63. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2015_12_12
4. Развитие международного рынка труда: глобализационный аспект / С.П. Калініна, Ю.О. Гетьманенко, Л.П. Давидюк; за заг. ред. д-ра економ. Наук, професора С.П. Калініної. – Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2016. – 240 с.
5. Федулова Л.І. Сьомий технологічний уклад: міфи, реальність та перспективи / Л.І. Федулова // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Серія: Економічна теорія та право. – 2012. – № 01(8). – С. 7-17.

ПАРАДИГМА ДОСЛІДЖЕННЯ МЕДІА-ІНДУСТРІЇ: ГУМАНІТАРНО-СОЦІОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Любчик К.Л.

*аспірант кафедри міжнародного обліку та аудиту
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

Глобалізаційна фаза світогосподарського розвитку у першій чверті ХХІ ст. характеризується динамічною постіндустріалізацією капіталістичної ринкової системи, активною розбудовою у світовому масштабі інформаційного суспільства, набуттям транснаціоналізаційними процесами глобального формату, стрімким наростанням асиметрій і суперечностей міжнародної економічної системи.

Характеризуючи гуманітарно-соціологічну парадигму дослідження медіа-індустрії, не можна оминати увагою доробок М. Пората і Р. Каца, які обґрунтовують цілісну теорію нової соціальної структури постіндустріального суспільства. Її репрезентують, на думку учених, службовці, офісні працівники, інженерно-технічні кадри, професійна діяльність яких пов'язана з обробленням великих масивів інформації і які прийшли на зміну незалежним підприємцям, дрібним фермерам та працівникам вільних професій. Так, якщо на початку ХХ ст. загальна кількість працівників фізичної праці у розвинутих країнах світу була у десятки разів більшою, аніж чисельність працівників розумової праці («білих комірців»), то з кінця 1950-х

років спостерігається динамічне зростання кількості останніх. Достатньо сказати, що у США тільки у період 1930-1965 рр. на тлі 50%-го зростання загальної кількості робочої сили чисельність інженерних кадрів зросла на 370%, а учених – на 930% [1, с. 9].

Глибоку розробку питань, пов'язаних з обґрунтуванням сутнісної природи і ключових характеристик медіа-індустрії як надважливого соціального інституту суспільного розвитку містять також роботи Д. Баррата, О. Бойда-Барреля, П. Брехема [2] та інших західних учених. З точки зору предмета нашого дослідження, основні положення вищезгаданих вчених, що пояснюють сутнісні характеристики медіа-індустрії, з позицій їх теоретичного базису та практичного застосування, можна узагальнити у такий спосіб:

по-перше, подібно більшості сучасних суспільних інститутів медіа-індустрія являє собою інституційно-організаційну єдність процесу виробництва інформаційного контенту та каналів його постачання масовому споживачеві, а отже – органічно поєднує у собі характеристики інституту і його організаційне оформлення;

по-друге, медіа-індустрія виконує особливу, лише їй притаманну функцію створення інформаційного аналога суспільства шляхом формування певної картини світу та висвітлення особливостей функціонування інших суспільних інститутів;

по-третє, виступаючи у ролі генератора суспільної думки, інститут медіа-індустрії володіє потужним мобілізаційним потенціалом, а саме: здатністю впливати на великі суспільні групи, а відтак – відіграє важливу роль у політичних процесах.

У даному контексті повною мірою можна погодитись з думкою англійського соціолога Т. Беннета, який стверджує, що медіа-індустрія ХХ ст., традиційно об'єднуючи такі мас-медійні засоби як преса, радіо, телебачення, індустрія кіно і звукозапису, репрезентує невід'ємну складову соціології масової комунікації [3]. Своєю чергою, французький соціолог А. Моль, досліджуючи екологію комунікацій на основі конвергенції математичної теорії інформації та кібернетичного підходу Н. Вінера, розробив по суті сучасну модель комунікативістики. Вона об'єднує як функціональний аналіз ефектів масової комунікації, так і структурну лінгвістику та комплексну теорію мовних актів [4, с. 14].

Засади сутнісного визначення медіа-індустрії у рамках гуманітарно-соціологічної парадигми були вдало розвинуті відомим американським економістом і соціологом Т. Вебленом. Його головною заслугою є ґрунтовне розроблення теорії технократії, яка згодом активно використовувалась теоретиками постіндустріального суспільства. Піонерним на початку ХХ ст. стало обґрунтування Т. Вебленом процесів структуризації секторів суспільного виробництва в епоху постіндустріалізму, що відбуваються на основі усталених внутрішніх закономірностей господарського розвитку, тобто незалежно від соціальної і політичної системи тієї чи іншої країни

[1, с. 10]. Однак, усі ці внутрішні закономірності, як переконує світовий досвід, відбивають по суті лише сутнісний зміст глобальної економічної динаміки, що базується виключно на ресурсах економічного, інноваційного і технологічного розвитку країн та їх здатності досягати усталеного конкурентного лідерства на глобальних ринках товарів, послуг й об'єктів інтелектуальної власності.

Література:

1. Лашенов А.Н. Аналитика постиндустриального общества: от кибернетических к социологическим теориям / А.Н. Лашенов // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2006. – Том IX. – № 4. – С. 5-14.
2. Boyd-Barrel O., Braham P. P. (eds.) Media, Knowledge, and Power. London: Croom Helm, 1987.
3. Bennett T. Theories of the Media, Theories of Society E Culture, Society and the Media. Ed. by Gurevitch M. et al. London: Methuen, 1982.
4. Черных А. Мир современных медиа. – М.: Издательский дом «Территория будущего» (Серия «Университетская библиотека Александра Погорельского»), 2007.

НАПРЯМ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ: НОВІ ВИКЛИКИ ТА РЕАЛІЇ

SECTION 2. THE WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS: NEW CHALLENGES AND REALITIES

НЕТРАДИЦІЙНА МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН

Алексеєвська Г.С.

*викладач кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин*

Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

Якубовський С.О.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин*

Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

Результати досліджень сучасної практики державного регулювання свідчать про те, що монетарна політика має вагомий вплив на соціально-економічний розвиток окремих країн. Так, під час останньої світової кризи саме монетарні чинники стали головними інструментами, завдяки яким держави відновили стабільність в національних економіках.

Разом з тим досвід останньої світової кризи свідчить про те, що інструменти традиційної монетарної політики, які вдало використовувались у ХХ столітті вже не спроможні побороти негативні явища ХХІ століття, джерелом яких стало активно використання похідних цінних паперів з майже нульовою реальною вартістю.

Саме тому в період останньої світової кризи монетарна політика трансформувалася, і на перший план вийшли її нетрадиційні методи. Основними нетрадиційними заходами монетарної політики вважаються: кількісне пом'якшення; кредитне пом'якшення; від'ємні відсоткові ставки [1; 2].

Проаналізуємо основні висновки провідних іноземних вчених з цієї проблематики. Так, Крішнамурті і Віссінг-Йоргенсен, аналізуючи сутність нетрадиційної монетарної політики, досліджують різні канали впливу нетрадиційної монетарної політики на процентні ставки. Автори виділяють такі канали впливу нетрадиційної монетарної політики: сигнальний; тривалість каналу ризику; канал ліквідності; інфляційний канал; стандартний

канал ризику; преміальний канал ризику передоплати; канал безпеки премії за ризик.

В своєму дослідженні Кришнамурті і Віссінг-Йоргенсеном показали, що реалізація двох раундів кількісного пом'якшення LSAP1 і LSAP2 справила позитивний вплив на процентні ставки в США. Дане дослідження показує зниження процентних ставок, яке може бути різним залежно від типу придбаних активів і між LSAP1 та LSAP2. Таким чином, автори роблять висновок, що недоречно фокусуватися тільки на казначейських ставках в якості мети політики, тому що кількісне пом'якшення працює по декількох каналах, які по-різному впливають на конкретні активи [3].

У Великій Британії Банк Англії також запровадив ряд заходів інноваційної політики. Ці заходи включали посилену підтримку ліквідності, дії щодо боротьби з неблагополучними фінансовими ринками та великі закупівлі активів. Карпентер, Мумтаз зосереджуються на оцінці макроекономічних ефектів програми Банку з великої закупівлі активів (LSAP), яку зазвичай називають кількісним пом'якшенням (QE). Загалом, аналіз свідчить про те, що QE було ефективним варіантом політики під час фінансової кризи [4].

Майкл Д. Бауер і Гленн Д. Рудебуш в своїй роботі оцінювали можливі шляхи розвитку монетарної політики під час Великої рецесії і її наслідків. Використовуючи дані США, автори оцінили шляхи розвитку для майбутніх коротких ставок, беручи до уваги асиметричний розподіл ймовірностей майбутніх коротких ставок в діапазоні горизонтів прогнозування, і оцінюючи відповідні дати для скасування грошово-кредитної політики ZLB. Модель є ефективною для прогнозування монетарної політики і тривалості застосування політики нульових процентних ставок. Але в моделі також є недолік, так як термін застосування даної політики був відносно недовгим, і те що в моделі допускається стаціонарність між періодами до ZLB і ZLB [5].

Крил і Вьеннот в своїй роботі визначали вплив грошово-кредитної політики ЄЦБ, як звичайної так і нетрадиційної, на процентні ставки та обсяги кредитування в чотирьох найбільших економіках зони євро – в Німеччині, Франції, Італії і Іспанії, під час останньої світової фінансової кризи.

Автори переконані, що нетрадиційна грошова політика повинна бути нейтральною, крім сигнальних ефектів, за винятком випадків, коли існує певна сегментація ринку за наступними двома вимірами: за строковою структурою (короткостроковою та довгостроковою) або між країнами. Автори досліджують ряди даних за процентними ставками і нетрадиційними політичними шоками, а потім вони вводять ці оціночні ряди в структуру VAR моделі для конкретної країни. Результати свідчать про ефективній взаємозв'язок між ставкою ЄЦБ і процентними ставками. Проте, вплив не є однаково сильним на обсяг кредитування. Тому спостерігається нерівномірний ефект нетрадиційної монетарної політики [6].

Вільямсон представляє модель, в якій фінансові посередники стикаються з обмеженнями, що пов'язані із забезпеченням, через обмежені проблеми з зобов'язаннями та стимулами. Більше того, короткостроковий державний борг

є кращим забезпеченням, ніж довгостроковий державний борг, а фіскальна політика призводить до хронічного дефіциту застави. Таким чином, загальна вартість заставного багатства нижче рівня, необхідного для підтримки ефективного обміну в економіці, і обмеження стимулів на фінансових посередників. Запропонована модель генерує криву прибутковості вгору, тобто ендогенну термінову премію. Термін премії відображає два ключові аспекти моделі: премія ліквідності для короткострокових державних облігацій порівняно з довгостроковими державними облігаціями, а також нестача застави в економіці [7].

Для того щоб оцінити вплив нетрадиційних методів монетарної політики, оцінимо ріст грошової маси (M1) в таких країнах як Японія, США та єврозона, так як однією з цілей даної політики було збільшення ліквідності.

Згідно даних рисунка 1, можна зробити висновок, що у всіх досліджуваних країнах під час проведення нетрадиційних мір монетарної політики простежується збільшення грошової маси. Зокрема спостерігається різке збільшення цього показника в Японії в період 2001-2002 роки, саме коли були вперше застосовані нетрадиційні міри – політика кількісного пом'якшення, коли помітно сповільнився темп зростання ВВП Японії.

Після декількох операцій Банку Японії на відкритому ринку, спрямованих на зниження процентних ставок до нульового рівня, Центральний банк зосередив свою увагу на поточному рахунку комерційних банків, який ще в 2001 році становив близько 1 трильйона єн. До 2005 року баланс виріс до 35 трильйона єн. Після 2008 року можна спостерігати ріст грошової маси і в США і в зоні євро, коли і ці країни застосували нетрадиційні методи в регулюванні грошово-кредитних відносин. І зокрема тільки останні декілька років простежується тенденція до зниження обсягу грошової маси, але в цей період здійснюється політика від'ємних відсоткових ставок.

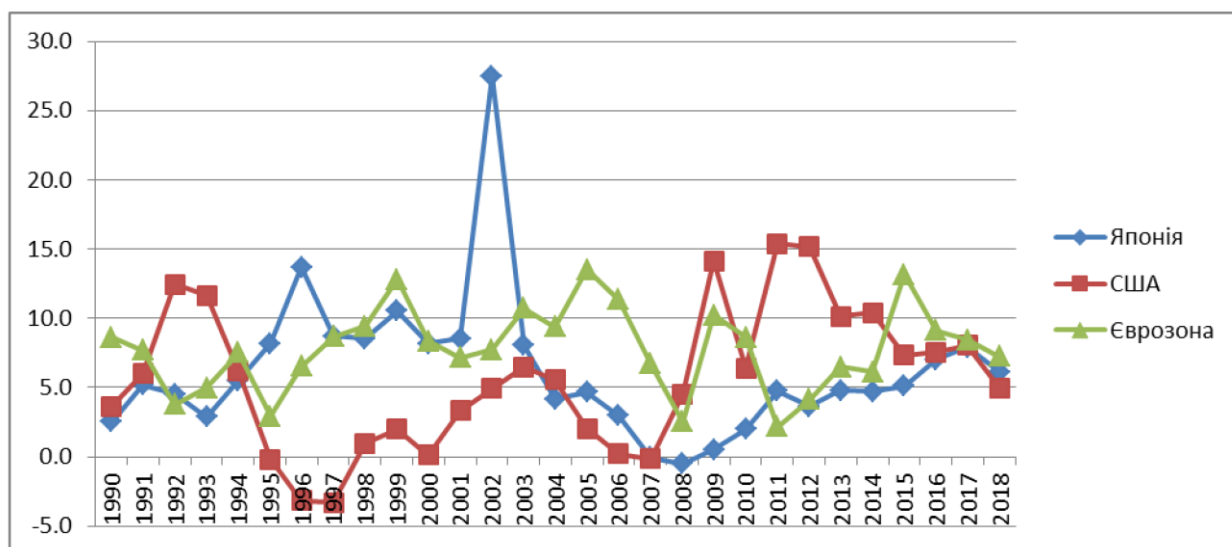


Рис. 1. Темпи приросту грошової маси M1 (% до попереднього року)

Джерело: [8]

Отже результати, наведені у роботі, свідчать про те, що держави, завдяки використанню заходів нетрадиційної монетарної політики змогли досягти певних кон'юнктурних цілей для подолання світової фінансової кризи. Це, перш за все, збільшення обсягів грошової маси, зниження відсоткових ставок, стрімке зростання вартості фінансових активів, зокрема на фондових ринках.

Разом з тим, проблемою залишається «перегрітись» фінансових активів, яка виникла завдяки стрімкому зниженню відсоткових ставок, та загроза стрімкого зростання дохідності європейських та японських боргових цінних паперів після повернення країн до традиційної монетарної політики.

Література:

1. Якубовський С. О., Алексеєвська Г. С. Нетрадиційні методи монетарної політики: теоретичні аспекти та практика застосування в ЄС та США // С. Якубовський, Г. Алексеєвська Г. Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. 2017. Том 16, № 3 (37).

2. Алексеєвська Г. С. Дослідження монетарної політики європейського центрального банку: зб. матеріалів International scientific conference digital and innovative economy: Processes, Strategies, Technologies the Jan Kochanowski University. Conference Proceedings, January 25th, 2019. Kielce, Poland / Baltija Publishing, 2019. – P. 22-24

3. Krishnamurthy A., The Effects of Quantitative Easing on Interest Rates: Channels and Implications for Policy // A. Krishnamurthy, A Vissing-Jorgensen. NBER Working Paper Series 17555. – 2011. – P. 54.

4. Kapetanios G. Assessing the economy-wide effects of Quantitative Easing // G. Kapetanios. The Economic Journal. – 2012. – N 122. – P. 316-347.

5. Bauer. Monetary Policy Expectations at the Zero Lower Bound // Bauer, D. Michael, D. Glenn Rudebusch. Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper 201318. – 2015. – P. 45.

6. Creel, J. The Effect of ECB Monetary Policies on Interest Rates and Volumes // J. Creel. Journal of Applied Economics. – 2016. – № 48. – P. 45.

7. Williamson, Stephen D., Scarce Collateral, the Term Premium, and Quantitative Easing (January 15, 2014). FRB of St. Louis Working Paper No. 2014-008A. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2417388>

8. FRED. Economic Data. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://fred.stlouisfed.org>

МОРСЬКА ЕКОНОМІКА: НОВІ ВИКЛИКИ ТА РЕАЛІЇ

Волосяк М.В.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри економічної політики та безпеки

Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

Океан представляє величезні можливості для економічного розвитку. Морська економіка поєднує людську діяльність із вигодами від використання природних ресурсів. Країни Європейського Союзу дивляться на море як

серйозну альтернативу континентальним ресурсам для полегшення і зміцнення своєї економіки. У 2016 році Європейська комісія опублікувала Стратегію використання потенціалу океанів «Blue Growth» [1], де чітко зазначено, що моря й океани є «двигунами» європейської економіки і мають величезний потенціал для інновацій і зростання.

У 2017 році поглиблюються дослідження та ініціативи з боку провідних фахівців європейських країни щодо ролі океанів в економіці світу. У науковому виданні [2], присвяченому реалізації Стратегії «Блакитної економіки», підкреслюється, що морська економіка має величезний потенціал, тому що охоплює традиційні і нові галузі, включаючи рибальство, аквакультуру, морське судноплавство, внутрішній водний транспорт, порти і логістику, туризм, вітрильний спорт, круїзи, суднобудування та судноремонт, розвідку та експлуатацію морських мінералів і енергетичних ресурсів, біотехнології. Важливим також вважається впровадження інновацій не тільки в нові сектори, інноваційний розвиток розглядається і з точки зору традиційних галузей.

Основними питаннями щодо формування морської економіки в країнах Європейського Союзу сьогодні є:

- встановлення морського сектору як однієї з пріоритетних сфер розвитку економіки;
- створення стійкого зростання і зайнятості у морській економіці;
- розвиток чесного доступу до міжнародного рибальства;
- формування концепції «Єдиний європейський морський район»;
- дослідження потенціалу океанів і морів для нових енергій;
- збільшення інвестицій у відновлювальну морську енергію;
- сприяння усім видам офшорної діяльності;
- розробка морського просторового планування;
- збереження Європи привабливою для судноплавної діяльності;
- «сині інновації»: аквакультура та біотехнології [2].

Як бачимо, сьогодні стимулювання «блакитного» зростання в країнах Європейського Союзу зосереджується на взаємодії між морським середовищем, морською економікою, інноваційними технологіями та людськими можливостями.

Далі, у грудні 2017 р. Європейською Комісією приймається Рішення щодо робочої програми фінансування Європейського фонду морського і рибного господарства на 2018 рік [3]. Робоча програма є рішенням про фінансування вищезазначеного сектору на рівні 85 млн. євро, при цьому 47,8 млн. євро – на здійснення інтегрованої морської політики, 9,2 млн. євро – на наукові дослідження і рекомендації [3].

Дійсно, для країн ЄС дуже важливий розвиток морської економіки, тому що морський сектор Європи надає понад 5 мільйонів робочих місць, що дає майже 500 мільярдів євро на рік, з потенціалом створення ще більшої кількості робочих місць. Ще п'ять років тому всі робочі місця можна було традиційно класифікувати як: видобуток живих ресурсів, видобуток неживих

ресурсів, транспорт і логістика, суднобудування, морський туризм. Але сьогодні вибухове зростання у встановленні морських вітрових електростанцій призвело до появи шостого сектору зайнятості, який становить близько 150 тисяч робочих місць.

Європейська комісія прогнозує, що до 2030 року багато галузей, які базуються на морській економіці, мають потенціал перевершити світову економіку в цілому з точки зору доданої вартості та зайнятості. І є чітке усвідомлення того, що Європа не повинна втратити цю можливість.

Реалії сьогодення вказують на одну ключову слабкість – це недостатнє державне та приватне фінансування ризиків для найбільш інноваційних морських технологій, тобто залишається проблема виходу на ринок морських інновацій. Доступ до фінансування продовжує бути проблемою для багатьох суб'єктів морської економіки, особливо для високо потенційних, але ризикованих підприємств. Європейська Комісія підтримує великі проекти, такі як розробка морських вітрових електростанцій або інвестування у порти, але не дійшла поки що до малих, менш відомих галузей морської економіки.

Розуміючи це, у 2014 р. в місті Пірей (найбільшому пасажирському порту Європи), вперше був проведений конкурс інновацій для морської економіки [4], з метою сприяння молодим підприємцям реалізовувати інноваційні концепції й створювати робочі місця і послуги, пов'язані з морськими ресурсами. Відтоді постійно проводяться заходи, спрямовані на виявлення бізнес-ідей, просування Стратегії «Blue Growth», залучення спонсорів та інших зацікавлених сторін. Ця ініціатива створила людську екосистему (партнери, спонсори, радники, академічні кола) навколо «Blue Growth». Успішне співробітництво між зацікавленими сторонами дає можливість проводити експерименти і мати доступ до нових технологій в морській економіці, створювати канали для обміну знаннями, укріплювати співробітництво в галузі досліджень, освіти і практики.

Отже, додаючи до вищезазначеного неймовірне прискорення глобалізаційних процесів, можемо стверджувати, що поступово і в Україні встановлюватиметься новітня концепція економічного розвитку, яка визначить морський сектор як надзвичайно важливу складову національної економіки України, що має в подальшому зростати, розвивати нові технології та нові робочі місця, але, насамперед, зберегти «блакитні ресурси» для майбутніх поколінь. Недарма президент «Європейської мережі морських кластерів» Френсіс Валлат [5] зазначає, що світ змінюється, і вже вступив у нову еру – еру «maritimization», що прийшла на зміну «новій індустріалізації».

Література:

1. Blue Growth – Opportunities for marine and maritime sustainable growth – Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu>. – Назва з екрана.

2. Blue Growth Strategy // The European Files. – June, 2017. – № 47. – 44 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.europeanfiles.eu>. – Назва з екрана.
3. Commission Implementing Decision concerning the adoption of the work programme for 2018 and the financing decision for the implementation of the European Maritime and Fisheries Fund of 8.12.2017. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu>. – Назва з екрана.
4. Promoting entrepreneurship and innovation on maritime economy. – Режим доступу: <https://urbact.eu>. – Назва з екрана.
5. Vallat Francis, «Maritimization» of the world and sustainable development / Francis Vallat // The European Files. – June, 2017. – № 47. – p. 20-21 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.europeanfiles.eu>. – Назва з екрана.

МИТНЕ ОФОРМЛЕННЯ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ: ДОСВІД НІМЕЧЧИНИ, ФРАНЦІЇ ТА ВЕЛИКОБРИТАНІЇ

Грицина Л.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету*

Харун О.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету*

На сучасному етапі розвитку глобалізації жодна країна не може залишатись економічно успішною без активної участі у міжнародних торговельних процесах. Розвиток та посилення зовнішньоторговельних зв'язків залишається єдиним дієвим методом забезпечення обміну товарами та послугами з метою задоволення потреб споживачів різних країн.

Вивчення процедур митного регулювання імпорту транспортних засобів, що діють у Німеччині, Франції та Сполученому Королівстві, дозволяє виділити ряд спільних рис, які їм притаманні. Першою з них є вимога щодо відповідності імпортованих транспортних засобів діючим стандартам безпеки, що покликані знизити рівень ризику заподіяння шкоди громадянам країни та зменшити негативний вплив на оточуюче середовище.

Оскільки ці країни є членами ЄС, відповідно, на території цих країн діють єдині правила та вимоги щодо технічної та екологічної безпеки транспортних засобів. У 2007 році Директивою 2007/46/ЄС було затверджено «European Community Whole Vehicle Type Approval» – єдиний підхід до отримання дозволу на експлуатацію та використання транспортних засобів на території ЄС. Підтвердженням відповідності транспортного засобу діючим вимогам є отримання Certificate of Conformity, який діє на території всіх країн-членів. В той же час, даною Директивою (2007/46/EU, chapters IX, X) передбачено

можливість надання країнами-членами національних та індивідуальних дозволів, які діють на території лише країни, що їх видала [1].

Другою є вимога щодо сплати податків та платежів за імпортовані транспортні засоби. Основним податком, що сплачується при імпорті є ввізне мито, яке розраховується на основі митної вартості імпортованого товару. Варто відзначити, що у Німеччині, Франції та Сполученому Королівстві – від мита звільняється імпорт лише з окремих країн, з якими підписані угоди про спрощення митного регулювання експортно-імпортних операцій [2]. Практика зменшення митних платежів або ж їх повна ліквідація застосовується також країнами, що підписали двосторонні угоди про торгівлю та економічне співробітництво. Для прикладу, подібна практика діє при імпорті транспортних засобів між Канадою та ЄС [3].

Серед інших платежів, що використовуються на ринку транспортних засобів, поширеними є податки з продажів, акцизні платежі, екологічні та інші збори. У Німеччині, Франції та Сполученому Королівстві основним податком з продажів виступає податок на додану вартість, величина якого у зазначених країнах коливається від 19 до 20%. Також на території ЄС передбачено сплату податку за викиди CO₂ [4].

Особливі вимоги діють щодо транспортних засобів, які тимчасово ввозяться на територію країн. У цьому випадку, зазвичай, не потрібно підтверджувати відповідність транспортного засобу діючим місцевим стандартам та сплачувати будь-які податки чи платежі. Головна вимога, що висувається у більшості країн при застосуванні режиму тимчасового ввезення, – це некомерційне використання ввезеного транспортного засобу, надання гарантій та його подальше вивезення з країни після завершення терміну тимчасового перебування. Дозвіл на тимчасове ввезення надається і для транспортних засобів, які імпортуються з метою їх участі у виставках, демонстративних показах, тестуваннях тощо. У Сполученому Королівстві, Німеччині та Франції строк тимчасового перебування транспортного засобу для нерезидентів може складати до 6 місяців. Виключення з зазначеного правила можливе для окремих груп нерезидентів ЄС, а саме студентів та осіб, які працюють на території країни. В окремих випадках правом на тимчасове ввезення транспортного засобу можуть скористатись і мешканці ЄС, які використовують службовий транспорт або користуються орендованим транспортним засобом за умови, що компанія що надає послуги з оренди зареєстрована за межами ЄС [5; 6].

Підсумовуючи наведені дані зазначимо, що процедура імпорту транспортних засобів до таких країн як Німеччина, Франція та Великобританія є досить складною. Основними обмеженнями для імпорту виступає необхідність здійснення перевірки імпортованих транспортних засобів діючим екологічним та безпековим стандартам.

Література:

1. European Parliament and the Council of the European Union. DIRECTIVE 2007/46/EC establishing a framework for the approval of motor vehicles and their trailers, and of systems, components and separate technical units intended for such vehicles. Retrieved March 1 2019 from: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32007L0046>
2. Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union 2012/C 326/01. Retrieved March 1 2019 from: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A12012E%2FTXT>
3. Canada-European Union: Comprehensive Economic and Trade Agreement. Retrieved March 1 2019 from: <http://international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/text-texte/toc-tdm.aspx?lang=eng>
4. European Commission. Taxes in Europe Database v3. Retrieved March 1 2019 from: http://ec.europa.eu/taxation_customs/tedb/splSearchForm.html
5. Importing vehicles into the UK. Retrieved March 1 2019 from: <https://www.gov.uk/importing-vehicles-into-the-uk/temporary-imports>
6. Temporary importation of a vehicle not-registered in the EU. Retrieved March 1 2019 from: https://www.zoll.de/EN/Private-individuals/Travel/Entering-Germany/Duties-and-taxes/Temporary-importation-of-a-vehicle/temporary-importation-of-a-vehicle_node.html
7. Carnet de Passages en Douane. Carnet Countries. Retrieved March 1 2019 from: <https://www.cpd carnet.com/carnet-countries>

COASTAL REGIONS AS SPECIAL TERRITORIES OF THE WORLD SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

Derkach T.V.

*Doctor of Economic Sciences,
Head of the Department of Management
International Humanitarian University*

Presently, over 60 per cent of the world's population lives within 50 kilometer distance from the coastal line and, according to the UNESCO prediction, this figure is likely to increase up to 70-75 per cent within the following 20 years. Three quarters of the world's largest cities – metropolises, which are centers of world economy, are located in coastal regions.

Unbalanced demographic dynamics between inner (i.e. continental, central) and coastal regions of the coastal countries irrespective of the level of their economic development has led to the situation where most of the modern metropolises are situated on the territory of or close to coastal zones.

The world markets of raw materials and products are, primarily, the markets of ocean located countries and coastal zones. The suppliers and buyers from these countries exert a determining influence on the process of price formation on the world commodities markets. The world economy and the world market are, therefore, based on the principles of relatively distance-independent ocean exchange where world prices are formed with respect to individual minimal (as compared to continental countries) expenses on goods transportation [1, p. 92].

The domination of ocean located countries and coastal regions is the natural result of the combined impact of the prerequisites, conditions and factors, which are primarily based on fundamental differences in the efficiency of transportation by sea and by land and correspondingly on the differences of economic potentialities of coastal and continental regions [1, p. 92].

According to number of authors, maritime regions as a special range of transport development are characterized by the following features: 1) seaside position (hardly any part of the coastal zone is a coastal region); 2) they ensure the country's participation in the international division of labour; 3) are a launching ground for the development of shelf resources; 4) a necessary condition for their development is a certain level of infrastructure equipment; 5) the economic focus of coastal regions, the basis for the formation of industrial complexes in almost all cases is the port; 6) the activity of specific physical and geographical processes, especially under the influence of increasing anthropogenic pressure, which requires special environmental and recovery approaches, more stringent restrictions on the use of natural resources; 7) they are increasingly becoming a testing ground for the development of recreational activities [2].

Modern researchers under the coastal area understand the land adjacent to the sea with its inherent properties and resources, characterized by the extent and area, geographical location, socio-economic, political, environmental, and other qualities that are the object of a specific activity or research.

The economy of the maritime territory is fully characterized by the degree of development and differentiation of its sea-economic complex, which is a combination of economic sectors, enterprises, and organizations located on the sea coast of the country and directly related to maritime activities, which ensures the implementation of national maritime policy and sustainable socio-economic development of seaside territories [2, p. 291].

Such a system for assessing the marine potential of coastal areas should be considered at four spatial levels:

- global spatial level;
- regional spatial level;
- district spatial level;
- local spatial level.

At the local spatial level, under the seaside territory, it is necessary to understand the coastal territorial nodes, which are a coastal local municipal formation of a lower spatial managerial level.

Hierarchy of spatial formations of maritime territories: regional field → region → district → territorial node. Note that the economic basis of the sea-economic complex of coastal territorial units is the sea port-industrial complexes (of course, if they exist), and it is such coastal territorial nodes that are the foundation of the maritime activities of higher coastal spatial formations [2, p. 292].

Maritime socio-economic systems belong to complex systems. An important property of such systems, including territorial ones, is the emergence – the presence of such qualities that are not inherent in any of the elements entering the system.

Maritime territories have all the features of a complex system, they unite many elements, differ in the variety of internal relations and links with other systems, the interaction of economic, social, political, natural, technological, military, etc. components, objective and subjective factors, which at the local level form the sea port-industrial complexes.

At the present time, various approaches have been developed to the theoretical and empirical classification of regions. The maritime regions themselves represent a theoretically distinguished type of regions; the second type in this short typology is the internal regions. However, the available qualitative differences of the territories within the coastal regions provide a basis for distinguishing the types within them, for which it is advisable to combine the methodology of both theoretical and empirical classifications.

In the theoretical classification of coastal subjects, a number of authors are based on the well-known J. Friedmann's classification of regions of the 1967 year [3]. Using it, relying on empirical data, types and subtypes of regions are identified. J. Friedmann mentions the following types of regions:

- core regions – key regions (growth regions, core regions),
- upward-transition regions – advanced regions,
- development corridors – “corridors of development”,
- resource-frontier regions – raw materials regions,
- downward-transition regions – backward (depressed) regions [3].

The objective of our research was to overcome continental approaches to the allocation of coastal regions, which are a priori considered as a special case of internal ones. At the same time, the basis for the classification procedure should include two related approaches – spatial and functional.

The spatial approach, despite the seeming triviality, is not sufficiently developed. We propose to distinguish linear-node and cluster subtypes and/or combinations. When allocating linear-node and cluster subtypes, in our opinion, significant results are obtained by the use of the three-link spatial formation “hinterland-inland-foreland”. This will allow identifying real dynamic spatial territorial-aquatorial systems with floating borders, moving away from rigid administrative-territorial boundaries.

A functional approach to the identification of types of maritime regions is distinguished by the absolute prevalence of scientific works containing an analysis of the branch structure of the economy.

In a number of countries, maritime regions occupy the first stages of the economy. The key manifestations of the phenomenon of the coastal location in the development of the region are, firstly, the coastal nature of settlement and, secondly, the specific nature of the sectoral and territorial organization of the economy, the territorial organization of “sea-dependent” industries [4, p. 20].

A feature of the coastal location is differently manifested in the macroregions of the world. Maritime regions occupy a special place in the system of European regions. The coastal regions of the EU account for about 40% of its GDP and population, which led to the development of a special

“Integrated Maritime Policy for the EU” This document identified the problems of maritime regions in European integration processes and the main directions for their solution for the future.

Projects on the implementation of the European system of maritime clusters (groups of related industries) and the National Integrated Maritime Policy being developed by the Member States are of particular importance among the Commission’s projects.

A special place in geoeconomic research of coastal countries and regions should be occupied by the analysis of marine attractiveness and, accordingly, processes of polarization of development of coastal and continental regions.

On the example of maritime regions of Europe, the special characteristics of the socio-economic development inherent in the coastal regions of developed countries in whole are identified:

- developed infrastructure, the creation of appropriate hubs, development of transportation logistics systems, first of all, marine and internal water;
- demographic attraction and conglomeration of the population, mostly urban;
- modern infrastructure of the economy with a predominance of tertiary and quaternary industries;
- high level of development of an innovative component of the economy, hi-tech;
- growth and diversification of internal market for goods, services, and information;
- development of recreation, international and domestic tourism.

References:

1. Безруков Л.А. Структурирование мирового хозяйства в системе континентально-океанической поляризации / Л.А. Безруков // География мирового развития. Выпуск 1: Сборник научных трудов / Под ред. Л.М. Синцера. – М.: Институт географии РАН, 2009. – 606 с.
2. Гогоберидзе Г.Г., Мамаева М.А. Морские портово-промышленные комплексы как ключевые экономические субъекты приморских территориальных узлов / Г.Г. Гогоберидзе, М.А. Мамаева // Проблемы современной экономики. – 2011. – N 4 (40). – С. 291-294.
3. Friedmann J. A general theory of polarized development. Ford Foundation. Urban and Regional Development Advisory Program in Chile. Santiago, 1967.
4. Lachininskii S.S., Semenova I.V. ST. Petersburg seaside region: geoeconomic transformation of the territories. – St. Petersburg. – 2015. – P. 191.

СУЧАСНИЙ МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ: ТЕНДЕНЦІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Кацемір Я.В.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту організації
Херсонського державного аграрного університету*

Одна з особливо активно прогресуючих областей світової торгівлі послугами в наш час – міжнародний туризм. Всесвітній масштаб туризм придбав ще в 60-70-ті роки ХХ століття. В результаті цього утворився світовий туристський ринок, в якому на сьогоднішній день бере участь практично кожна країна. Але на ряду з цим, кожна країна має свій рівень соціально-економічного розвитку, що в першу чергу впливає на зміну міжнародних туристських потоків.

Актуальність даної теми досить велика, так як в сучасному світі найбільш поширеним видом відпочинку є саме туризм. Метою даної роботи є вивчення положення міжнародного туризму на світовому ринку.

Основними умовами, що впливають на розвиток туризму, є: конкуренція, інфотехнології, авіап перевезення, туроператорський сервіс та соціально-політичні умови розвитку країни.

Розглянемо ряд вимог до туристичних організацій для збереження туристської привабливості, викладених в таблиці 1.

Таблиця 1

Вимоги для збереження туристської привабливості

Зростання конкуренції на ринку туристського попиту відбувається в результаті функціонування наступних факторів:	Це вимагає від країн, які прагнуть зберегти свою туристську привабливість, наступних дій:
Збільшення кількості країн, з амбітними планами залучення туристів	Збереження балансу між зростанням попиту і зростанням пропозиції
Досягнення максимуму насичення деяких форм і видів туризму, пропонувані туристськими центрами	Передбачення довгострокових інвестицій у сферу туризму
	Забезпечення наявності точних державних стратегій розвитку туризму в країні

У міру того, як прибуток, одержуваний від туризму, стає все більш видимим, ставлення країн до міжнародного туризму стає все більш поблажливим і веде до зменшення числа обмежень.

Останнім часом більш чітко спостерігається тенденція особливої уваги до екологічних проблем і захисту навколишнього середовища. Високі стандарти рівня життя і освіти є основними характеристиками країн Європи. Дані умови пояснюють підвищену увагу до завдань охорони навколишнього середовища на континенті. Вирішення проблем з очищення повітря і води, правильної утилізації відходів, захисту природи і тварин постійно розглядаються і розбираються на державному рівні. ЗМІ приділяє велику увагу даним питанням, що ще сильніше стимулює державу і суспільство. Аналіз країн Європи на взаємозалежній основі призводить до збільшення попиту на «стійкий туризм», який включає в себе питання розвитку туризму і одночасно захисту навколишнього середовища. Без всяких сумнівів, така підвищена увага до цих проблем сприятлива для створення нових туристичних продуктів, як в індивідуальному туризмі, так і масовому.

Наступна тенденція виражається в тому, що величезна кількість людей проживають у міській місцевості, з великою щільністю населення, що дає переваги сільського туризму, короткочасного відпочинку і турам з проживанням в апартаментах з самообслуговуванням та інші. Надалі очікується, коли світ буде вивчений більш поглиблено, нових туристичних центрів буде все менше і з'явиться тенденція подорожувати в найвіддаленіші, маловідомі і недоступні людині місця. Одночасно з тим прогрес інформаційних технологій та зниження цін на туристичні подорожі відносно доходів населення сприяє припливу подорожуючих і багато в чому сприяє глобалізації, разом з якою встановлюється одноманітність. Тому все більша кількість подорожуючих людей вважають за краще поїздки в туристські центри, що гарантують відмінне дозвілля і гарну погоду. На сьогоднішній день є багато курортів, які забезпечують потреби, характерні тільки для одного критерію туристського ринку.

Наприклад, суто молодіжний відпочинок або відпочинок по системі «все включено», який не тягне за собою спілкування туристів з місцевим населенням і культурою приймаючої країни, і разом з тим не втрачає свою популярність серед туристів.

Головним фактором при виборі місця проведення відпочинку для багатьох туристів було і залишається розумне співвідношення ціни і якості. Також важливим фактором для них є досить високий рівень сервісу на обраному курорті [1].

Таким чином, різноманітність переваг туристів є загальною тенденцією, яка, з одного боку, характеризується збільшенням масового туризму у розвинених країнах, а з іншого, зростанням попиту на індивідуальний або спеціалізований туризм. Це вимагає постійного прийняття активних заходів з боку країн, що розвивають туризм, спрямованих на виявлення нових видів

туристського продукту, які пріоритетні для людей, і створення умов для прийняттого співвідношення ціни і якості.

При проведенні державної політики у сфері міжнародного туризму національні туристські організації більшості країн намагаються прислухатися до прогнозу розвитку туризму в світі, який складається Всесвітньої туристської організацією (ЮНВТО) – найбільшої міжурядовою організацією, яка є спеціалізованою установою ООН і налічує у своєму складі 153 країни. За дослідженням ЮНВТО «Туризм-панорама 2020» збільшення світових туристських прибуттів в період між 2000 і 2020 рр. прогнозується більш ніж удвічі.

У 2020 році більшість туристів продовжать їздити в Європу – 717 млн. туристів. Друге місце в списку найбільш відвідуваних районів займе Тихоокеанський регіон та Східна Азія (397 млн. туристів), третє – Америка (282 млн. туристів). Після неї стоятимуть Африка, Близький Схід і Південна Азія. Хоча все може кардинально змінитися. Так що не можна повністю довіритися цьому прогнозу. Може бути таке, що, наприклад, частина кількості туристів, яке було присвоєно на частку Америки, Туреччини, Єгипту та Росії буде перерозподілено на Європу та Східну Азію [2].

Підвищення конкурентоспроможності будь-якого туристичного продукту на світовому ринку може бути досягнуто при достатньому виділенні державою бюджетних коштів для некомерційного просування туристичного продукту на ринки внутрішнього і світового масштабу. Слід зазначити, що найбільші показники від коштів, вкладених на просування туристичного продукту та інфраструктуру туризму в цілому, починають проявлятися тільки через кілька років постійних вкладень. Приватні підприємства пропонують тільки власний продукт, не турбуючись про державу. В їх компетенції немає такої практики, як рекламування будь-якої держави. Тому створення позитивного іміджу країни, привабливою для відвідування, залишається завданням, виключно, державним, що підтверджується світовою практикою. Незважаючи на те, що Великобританія і Іспанія займають лідируючі позиції по відвідуваності туристами, щорічно ці країни виділяють на просування національного туристичного продукту з метою збільшення потоку туристів за 50,9 і 96,2 млн. євро. Велика кількість європейських країн, які мають туристські ресурси і які прагнуть розвивати туризм, також вкладають чималі кошти в своє просування на світовому ринку. Середня сума становить приблизно 31,7 млн. євро щорічно.

ЮНВТО склала список завдань для збільшення кількості міжнародних туристів, які повинні виконати всі країни в найближчі 10 років. Ось деякі з них:

- своєчасне інформування туристів необхідною їм інформацією;
- забезпечення заходів безпеки для туристів і його майна;
- збільшення ролі державної політики в сфері міжнародного туризму;
- зміцнення державно-приватних партнерств;

– обов'язковість вкладень державних коштів у розвиток і просування туризму та туристичної інфраструктури.

Туризм в світі досить нерівномірний, що пояснюється тим, що всі країни і регіони різні за рівнем розвитку у соціальній та економічній сферах.

На Західну Європу припадає більше 70% світового туристського ринку. Приблизно 20% припадає на Америку і менше 10% – на Азію, Африку та Австралію. Такий розвиток туристичних зв'язків тягне за собою створення численних міжнародних організацій, що сприяють поліпшенню роботи туризму. Більшість високорозвинених країн Західної Європи, такі, як Франція, Німеччина, Австрія та інші, мають більший прибуток у свій державний бюджет від туризму [3].

Отже, міжнародний туризм з кожним роком відіграє все більш значну роль у світовій економіці. Його відмінною рисою є проведення значної частини послуг з мінімальними витратами в своїй країні. Туризм займає провідне місце в переліку галузей, що дають значну величину доданої вартості. Після проведення аналізу статистичних даних, стану туристичного ринку на сьогоднішній день і виявлених тенденцій та перспектив світового туризму можна зробити висновок про те, що положення цієї галузі світового ринку залежить від досить довгого списку факторів, які змінюються з плином часу. Але на сьогоднішній день, світовий туризм займає лідируючі позиції у світовій торгівлі послугами.

Література:

1. «Travel.ru» – сервер туризму і подорожей. Основні цілі міжнародних туристських подорожей. URL: <http://www.travel.ru/>
2. World tourism. Статистика прибуттів туристів по регіонах світу. URL: <http://www.world-tourism.org>
3. Кноема – Світовий атлас даних. Світова та регіональна статистика, національні дані, карти та рейтинги. URL: <http://knoema.ru/>

MEGA-REGIONAL UNIONS AS A CASE OF NETWORK GLOBAL ECONOMIC GOVERNANCE IN CONDITIONS OF NEO-MEDIVIALISM

Kobylianska A.V.

*PhD in International Economics, Associate Professor,
Associate Professor at Department of Management,
International Humanitarian University, Odessa*

The evident crisis of the preceding forms of multilateralism alongside with the explosion of various forms of economic being: continuously spreading global value networks, deepening differentiation of modes of international decision-making, widening of economic ties and links, and related institutional arrangements, – under

conditions of a permanent simultaneous international economic aggregation and *fragementation* allows us confirming the move of global economy towards *neo-medievalism*.

The establishment of mega-regional unions is a sort-of step out of the “classic box” of international economic integration. In the sense, that it corresponds better to the leading forms of global economy functioning.

Considering the current state of global value chains and networks functioning different authors agree on the fact that global economy is likely to be divided between several economic centers. Analyzing the sources and destinations for value added on the base of exports, Santoni and Taglioni (2015) suggest that there are three main global leaders: United States of America, China and Germany (Figure 1) [1]. Approaching the issue in a different way, e.g. estimating k-centroid mean by Mac-Queen for GDP adjusted on CPI and money base as percentage of GDP, it was shown that United State, China and Germany are the centroids of global economy, Russian Federation playing also an important role (Figure 1) [2].

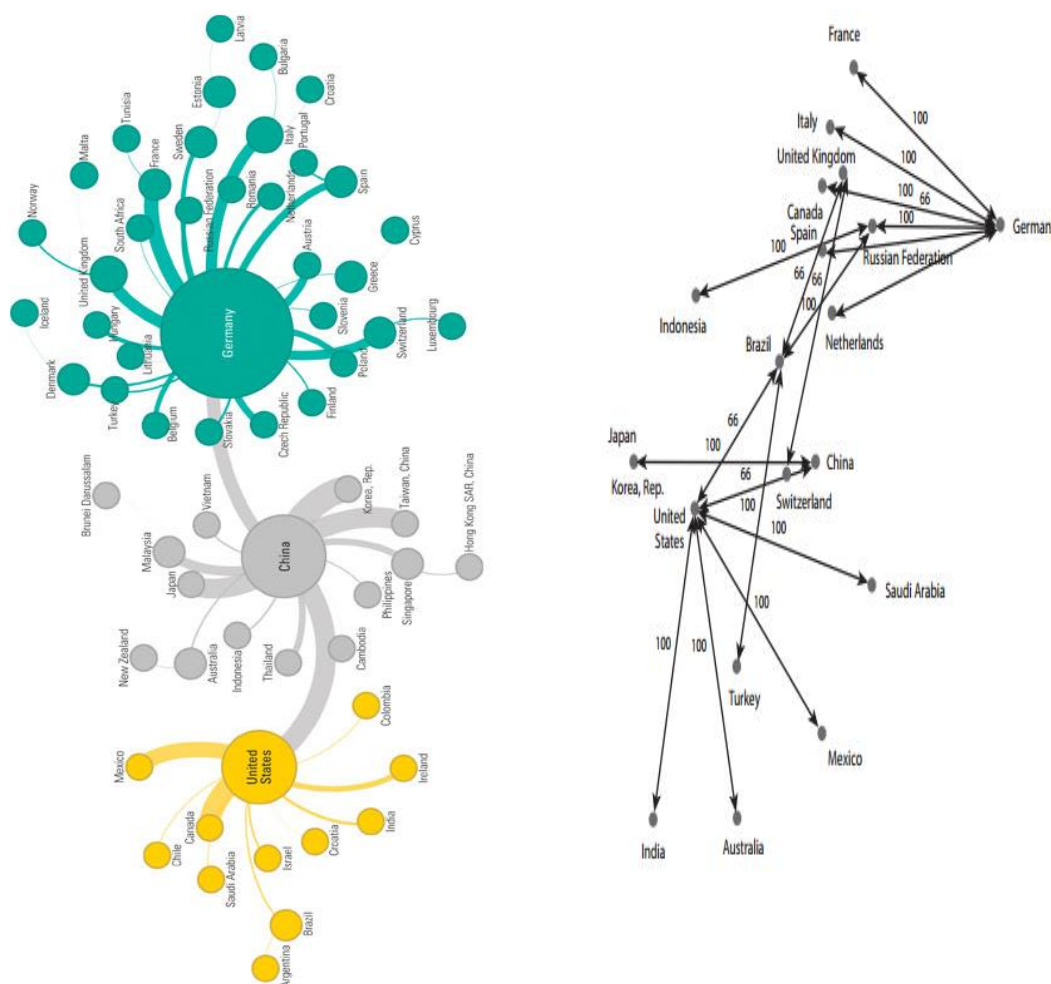


Fig. 1. Comparative research results Santoni&Taglioni-Kobylianska

Source: Santoni and Taglioni [1], Kobylianska A.V. [2]

In his research on global value chains Blyde J., studying vertically linked foreign subsidiaries and their parents, proved that global production is

synchronized at a great extent and is concentrated around several global nodes: US, “galaxy” of EU member-states, which were shown to be the most interrelated from this perspective with Germany being the largest producer, Japan and Hong-Kong (as global city). While another two areas represented by African and Latin America countries, respectively, do not have an apparent leader, still staying interconnected both within the set and with revealed global nodes [3].

Based on the brief literature review represented earlier, several conclusions could be derived. First, regardless the methodology used, the researches came to similar results, meaning that global economy with the whole set of interconnections could be imaginarily split among several global nodes. Second, as different indicators were used as the main criteria for global economy stratification (GDP, geographical structure of value added in exports, links between parent companies and subsidiaries) alongside with obtained similarity in results, the links between economies under consideration are highly institutionalized, otherwise the level of integrity would be far unattainable. Third, the complexity of revealed ties justifies the potential for further development of network global economic governance not in theory, but in practice.

Analyzing the current state of mega-regional integration unions, one can follow the following picture (Figure 2) representing the biggest megaregional initiative in the world: TPP (PTA), negotiated TTIP (FTA) and OBOR.

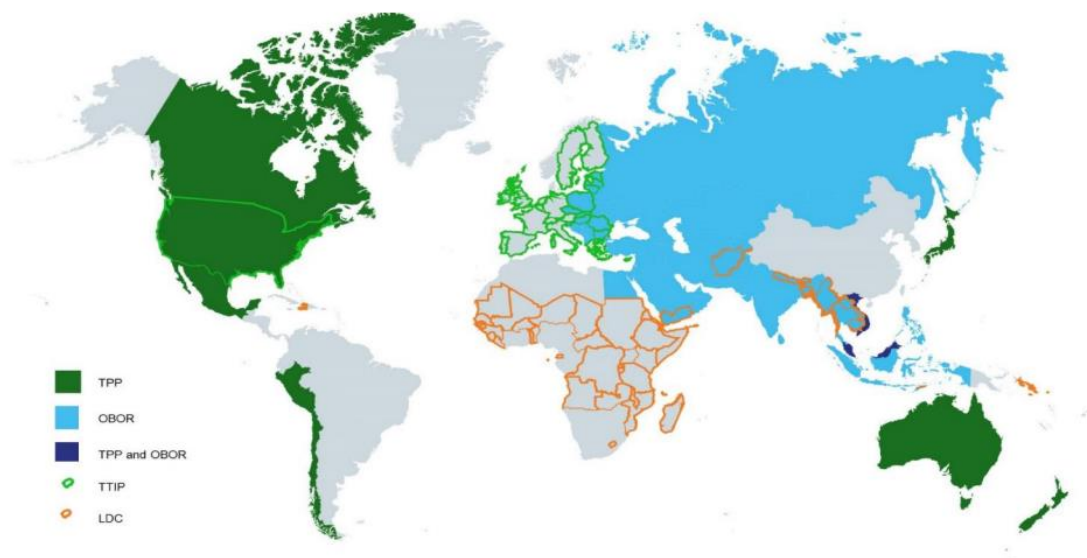


Fig. 2. Biggest mega-regional agreements

Source: [4]

The specific role devoted to China. China is a part of negotiated RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership) between the ten member states of (ASEAN) and the six Asia-Pacific states with which ASEAN has existing free trade agreements (Australia, China, India, Japan, South Korea and New Zealand). Moreover, it is an initiator of “One belt, one road” development strategy, which

aim is to fill in the "infrastructure gap" and to accelerate economic growth across the Asia Pacific area and Central and Eastern Europe.

However, in general the developed agreements and unions clearly in line with previously evidenced clustering of global economy. USA in an initiator of TPP, which cumulative GDP equals 46%, and trade turnover-33%. TTIP, uniting economic interests of USA and EU and satellite countries, will probably cover 36% of global GDP and 25% of global trade [5]. Countries entering RCEP account for roughly 40% of global GDP.

Therefore, the existence of WTO is becoming questionable. Meaning that, in fact, network value chains stimulated development of mega-regional agreements, thus, filling in the gap in global economic governance, producing further shift from multilateralism to network mode of GEG.

It was shown that inclusion of TPP, TTIP and RCEP leads to the shift of USA to the global PTAs' network center, while the Asia-Pacific region will become more aggregated.

From its side, WTO does not conduct any systemic work on analyzing suggested PTAs in the framework of megaregionals. Moreover, there is no any provisions in WTO ruling that prohibit their creation [6].

The question is whether the network of mega-regional agreements is a steady state of global economic governance mode or there is a tendency to deviate from it towards the creation of new multilateral institutions, e.g. neo-multilateralism. Another point of concern is that considered networks are both post-colonist and pure-economic ones, thus, whether it would serve the shift towards wider economic independency of member-states or it is just a tool to preserve the economic hegemony of global economic leaders.

To answer these questions, the respective analysis of global value networks should be done in relation to the correspondence of provisions of existing or negotiated mega-regional agreements to the prospects of *glocal* economic development.

References:

1. Santoni G. and Taglioni D. Networks and structural integration in global value chains. in *The Age of Global Value Chains: Maps and Policy Issues*. 2015, pp. 68-85. URL: <http://www.iberglobal.com/files/2016-2/GVCs-ebook.pdf>
2. Kobylanska A. V. On Clustering during and after Crisis as the Tool for Analyzing the Global Economic Architecture / A. V. Kobylanska // *Бізнес Інформ*. 2017. № 3. pp. 21-26. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2017_3_4.
3. Blyde J. Synchronised factories: Latin America and the Caribbean in the era of global value chains. 2014. 110 p. URL: <https://voxeu.org/article/latin-americas-missing-global-value-chains>
4. International center for trade and sustainable development. *Official site*. URL: https://www.ictsd.org/search?search_api_views_fulltext=megaregionals
5. Dangerous liaisons: the new trade trio. 2016. 16 p. URL: <https://www.foei.org/wp-content/uploads/2016/11/foe-trade-bookletWEB.pdf>
6. Joost P. and Alschner W. Forget About the WTO: The Network of Relations between Preferential Trade Agreements (PTAs) and 'Double PTAs'. In *Trade Cooperation : the Purpose*,

СФЕРА АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА У ФОРМАТІ ДИНАМІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ ВПРОВАДЖЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ БЕЗПЕКИ Й ЯКОСТІ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ.

Конохов С.В.

*аспірант кафедри міжнародного обліку і аудиту
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

Відносно 14,9% категорій української сільськогосподарської продукції було запроваджено режим безмитного тарифного квотування, що торкнулось таких груп товарів як зернові культури, свинина, яловичина, м'ясо птиці, молоко, вершки, йогурти, цукор, висівки, мед, крохмаль та інші товари. Як відомо, ці товари належать до групи сенситивних для Європейського Союзу, а відтак – вилучаються з лібералізаційного режиму при укладенні даним інтеграційним блоком угод про вільну торгівлю, підпадаючи під загальний режим митного оподаткування. Однак, у ході переговорів Україна отримала право безмитного експортування до ЄС додаткових обсягів цих товарів, при тому, що їх понаднормоване ввезення підпадає під дію загального імпортного режиму. Згідно розрахунків експертів, щорічний приріст квотованого і позаквотового експорту українських аграріїв (окрім першого року дії Угоди) становитиме від 6,1 до 7,8%; а сукупний дохід експортерів від скасування імпортних мит у ЄС у межах виділеної квоти – 180-200 млн євро[1, с. 42]. Нині ж 288 українських підприємств аграрного сектору вже отримали доступ до європейського ринку, з них 108 – експортують продукти харчування для споживання людиною.

Тож саме відсутність в українських аграріїв європейських сертифікатів відповідності (*EC Certificate of Conformity*) та неможливість проходження їхньою продукцією випробувань у лабораторіях держав Євросоюзу (*Test Report*) на предмет її відповідності європейським гармонізованим вимогам у сфері якості і безпечності продуктів харчування стають головним інституційним гальмом нарощування поставок вітчизняної сільськогосподарської продукції на європейський і міжнародний ринки. Виходячи з цього, одним з першочергових кроків щодо нарощування експортних поставок українських аграріїв на європейський ринок має стати *динамізація процесу впровадження у сферу аграрного виробництва європейських і міжнародних стандартів безпеки й якості продуктів харчування*. З-поміж них, зокрема, Європейські стандарти (EN), HACCP, ISO, Кодекс Аліментаріус. Дані стандарти сприятимуть докорінній модернізації існуючих

нині технологій не тільки власне виробничого процесу, але й переробки, сортування і пакування аграрної продукції з використанням максимальної кількості ланцюгів доданої вартості. У такий спосіб у вітчизняних аграріів з'являються потужні мотиваційні стимули щодо пошуку якісно нових організаційних форм і механізмів реалізації інноваційних ідей у виробництві аграрної продукції; кооперування матеріально-технічних, інвестиційних і фінансових ресурсів [2, с. 1034]; виробничого, операційного, процесного і кадрового менеджменту з подальшою орієнтацією до задоволення найвибагливіших потреб і запитів вітчизняних і зарубіжних споживачів аграрної продукції.

Так, станом на початок 2017 р. з загальної кількості існуючих у світовій практиці функціональних систем менеджменту якості ISO 9000 в Україні було сертифіковано 403 Системи управління якістю (ще 46 одиниць перебували у стадії розробки і впровадження); з ISO 14000 – 43 Системи екологічного управління (14 одиниць); з НАССР – 342 Системи управління безпечністю харчових продуктів (150 одиниць); з ДСТУ ISO 22000 – 552 Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимог до будь-яких організацій харчового ланцюга (128 одиниць відповідно). Загалом же, у вітчизняній харчовій промисловості на сьогодні сертифіковано 1340 систем менеджменту та ще 338 функціональних систем перебувають у стадії розробки на 979 аграрних підприємствах, що становить 87,5% загальної кількості (1118) підпорядкованих профільному міністерству компаній [3, с. 81].

На сьогодні наша держава поступово запроваджує й Європейські стандарти, що відповідають вимогам Додатку 3 Угоди про асоціацію між Україною і ЄС. Даний процес передбачає скасування цілої низки застарілих технічних стандартів і запровадження 28 тис нових, що повною мірою відповідатимуть європейським вимогам Угод про оцінку відповідності та визнання промислових зразків (*Agreements on Conformity Assessment and Acceptance – АСАА*). Це дасть змогу вітчизняним аграріям перейти до реалізації сільськогосподарської продукції у рамках Угод АСАА на умовах внутрішньоінтеграційної товарної торгівлі між державами-членами Європейського Союзу. Причому Угоди АСАА мають бути додані до Протоколу до Угоди про асоціацію після повної конвергенції українського і європейського горизонтального і галузевого законодавств, приведення у відповідність до європейських вимог вітчизняних інститутів і стандартів. Завдяки цьому буде досягнута стратегічна мета – максимальне відкриття європейського ринку для української аграрної продукції з широкими можливостями її постачань з використанням українських сертифікатів відповідності.

Що ж стосується імплементації на вітчизняних аграрних підприємствах процедур НАССР (*Hazard Analysis and Critical Control Points – аналіз небезпечних чинників і критичні контрольні точки*), то вона дасть змогу здійснювати ідентифікацію, оцінку і контроль небезпечних факторів, що

негативно впливають на якість і безпеку продуктів харчування за усім ланцюгом їх виробництва, переробки, зберігання і транспортування від поля до столу. Слід особливо відзначити, що впровадження процедур НАССР сприятимуть не тільки значному підвищенню експортних поставок вітчизняної аграрної продукції на ринки країн ЄС, але й підвищенню продуктивності праці в аграрному виробництві та міжнародної конкурентоспроможності української продукції на внутрішньому і міжнародному ринках.

Якщо аналізувати досягнутий на сьогодні рівень гармонізації українських і європейських стандартів на сільськогосподарську продукцію, а отже – інструментарію контролю її якості, вимог безпеки й охорони навколишнього середовища, то слід відзначити, з одного боку, достатньо високу частку з гармонізованих з вимогами ЄС українських стандартів; а з другого – наявність значних асиметрій розподілу даного показника за різними групами сільськогосподарських товарів. Так, з загальної кількості чинних нині в Україні стандартів ДСТУ і РСТ УРСР гармонізовано 64,8% (362 з 566), що є загалом задовільним рівнем. Однак їх розподіл за групами товарів аграрної групи показує найвищі рівня гармонізації за тютюном і тютюновими виробами та продукцію рибництва і рибальства – на 69,2% [2, с. 1034].

Приведення у повну відповідність з європейськими вимогами діючої в Україні системи стандартизації і сертифікації вимагає також *створення єдиного загальнонаціонального регуляторного органу* [4, с. 9], який здійснюватиме контроль за продуктами харчування, здоров'ям тварин, іншими продуктами – об'єктами санітарних і фітосанітарних заходів; займатиметься захистом прав споживачів та гармонізацією діючих в Україні стандартів до європейських вимог і норм у цій сфері.

У контексті активізації в Україні процесу переходу до європейських стандартів і технічних регламентів у сфері аграрного бізнесу важко переоцінити *заходи інформування вітчизняних бізнес-структур і населення щодо змін у системі санітарних і фітосанітарних заходів*. З цією метою необхідним є розгортання профільними владними органами широкої інформаційної кампанії щодо викликів і загроз, потенційних переваг і бізнес-можливостей поглибленої Зони вільної торгівлі між Україною і Європейським Союзом. Ще один важливий напрям – це *запровадження масштабних програм навчання і тренінгів вітчизняних аграріїв* з питань європейської стандартизації, специфіки здійснення бізнес-діяльності у відповідності з європейським законодавством, змін санітарних і фітосанітарних заходів. Це дасть змогу знівелювати негативне сприйняття українськими аграріями вагомих структурних змін у їх діяльності у зв'язку з їх переходом на нові стандарти діяльності, а отже – додатковими виробничими витратами на підвищення якісних параметрів виробленої продукції.

З метою нарощування українсько-європейського співробітництва в аграрній сфері великі надії покладаються на *поглиблення спеціалізації*

України на виробництві органічної продукції, а отже – збільшення її поставок на ринки Європейського Союзу. Так, вітчизняний ринок органічної сільсько-господарської продукції у 2016 р. оцінювався у 20 млн євро (для порівняння – у Німеччині – 8 млрд); щорічний темп приросту вітчизняного ринку органічних ягід становить 2-3%, а його місткість досягає 200 тис дол. США, або 180-190 тис тон ягідної продукції. З урахуванням колосального попиту європейських споживачів на органічні ягоди та лімітованих площ, виділених у ЄС під ягідники, обсяги поставок української продукції практично не мають меж.

Література:

1. Яценко О. М. Євро-підприємництво: перспективи та загрози реалізації потенціалу Зони вільної торгівлі України з ЄС в аграрному секторі / О. М. Яценко, Н. А. Карасьова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – Випуск 15. – С. 36-47.
2. Сасенко Я. А. Адаптація вітчизняних підприємств до стандартів якості продукції на ринку Європейського Союзу / Я. А. Сасенко, О. П. Недбалюк // Молодий вчений. – № 10 (50). – жовтень, 2017 р. – С. 1033-1036.
3. Крисанов Д.Ф. Агропродовольчі ланцюги: ключові проблеми створення та розбудови / Д. Ф. Крисанов, О. М. Варченко // Економіка і прогнозування. – 2017. – № 1. – С. 72-91.
4. Імплементация Угоди про асоціацію між Україною і ЄС у торговельній та бюджетно-податковій сферах. – Міжнародний центр перспективних досліджень. – К., 2015.

МИРОВАЯ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

Муруудли Ф.Ф.

доктор философии по экономике,

докторант кафедры «Финансы и финансовые институты»

Азербайджанского государственного экономического университета

Мировая банковская система (МБС) является специфической сферой международных экономических отношений, важным и неотъемлемым звеном глобального финансового рынка. Она объединяет различные банковские системы – как национальные, так и международные (отдельных интеграционных группировок). Сущность МБС заключается в организации законодательно закрепленной системы взаимоотношений между субъектами данных рынков по купле-продаже широкого спектра банковских услуг, направлении финансовых ресурсов от собственников к заемщикам. Её функционирование имеет свои характерные черты и особенности, в числе которых необходимо, в частности, выделить следующие: тесное сочетание государственного и рыночного регулирования; регламентация отношений на рынке международными и внутренними правовыми нормами; транспа-

рентность информации о состоянии рынка и его участниках; неограниченное количество участников рынка; разнообразие ассортимента и диверсификация банковских продуктов и услуг; обострение конкуренции на рынке между банками и небанковскими финансово-кредитными институтами и усиление роли её неценовых методов [1, с. 46-57]. В условиях финансовой глобализации сдвиги в направлении развития МБС существенно влияют на рост экономики многих стран мира, повышение конкурентоспособности страны на мировых рынках, повышение благосостояния населения. Об этом убедительно свидетельствуют многочисленные факты и статистические данные, характеризующие причины и проявления мирового финансового кризиса 2007-2008 годов. Всестороннее изучение современных тенденций и региональных особенностей развития МБС позволяет выявить эволюционные тренды мирохозяйственных связей в условиях нарастающих темпов глобального роста.

В течение первого десятилетия посткризисного периода динамика объемов мирового рынка банковских услуг отличалась высокой волатильностью.

Следует отметить, что, согласно рейтинга Top 1000 World Banks 2018, глобальная банковская индустрия, впервые за последнее десятилетие обозначившая двузначный рост прибыли и капитала, может оказаться на пороге долгожданного ренессанса. Капитал первого уровня в рейтинге 2018 г. по сравнению с версией предыдущего года увеличился на 12%, что, начиная с 2009 г., является максимальным показателем. Еще более обнадеживающим признаком устойчивости отрасли является то, что капитал растет быстрее, чем активы. По 1000 лучшим банкам мира общая прибыль до налогообложения выросла на 15,6% (до 1112 млрд долл.), а совокупная рентабельность собственного капитала (ROE) – до 11,82% [2].

Анализ различных рейтинговых оценок и международных научных исследований, связанных с развитием МБС, выявил следующие заслуживающие внимания трендовые моменты:

– *Кардинальное изменение ландшафта глобальных банков, в частности, интенсивно наращивание мощи банковских «гигантов» развивающихся стран.* При этом в качестве ключевых драйверов роста капитала выступают крупнейшие банки Китая – ICBC, China Construction Bank, Bank of China и Agricultural Bank of China: занимая первые четыре строчки мирового рейтинга, они увеличили свою суммарную рыночную капитализацию на 144 млрд долларов. Причем ICBC стал лидером шестой год подряд, а два последних банка опередили JPMorgan Chase и Bank of America. Китай также превзошел другие страны по приросту прибыли банковской отрасли (29,3 млрд долл.), опередив банки Италии (28,9 млрд долл.) и Великобритании (20,2 млрд долл.). Тем самым, в глобальной банковской индустрии можно констатировать закрепление нового мирового порядка – без доминирования США и с господством китайских банков [2].

– *Стремительный рост, успешное развитие и высокая популярность исламского банкинга.* Его ежегодный рост за период 2007-2012 гг. и 2008-2013 гг. составил соответственно 19,1% [3, с. 12] и 16,9% (в 2013 г. – 16,0%) [4, с. 9]. При этом активы исламских банковских учреждений увеличились почти до 1,5 трлн долл. в первом полугодии 2015 г. (рост по сравнению с 2007 г. – более чем втрое, с 2010 г. – около 1,7 раза) [5; 6, с. 9; 7]. По мнению ведущих международных экспертов, сегодня исламский банкинг – наиболее динамичный сегмент рынка глобальных финансов, которые в условиях мирового экономического коллапса оказались менее подвержены финансовым катаклизмам и могут способствовать глобальной экономической стабильности [8; 9]. При этом внешняя экспансия исламских банков реализуется в условиях серьёзной конкуренции с западными транснациональными банковскими структурами [10; 11, с. 324-332; 12, с. 94-102; 13, с. 130-134].

– *Свёртывание международной деятельности транснациональных банков (ТНБ), прежде всего европейских и американских, в связи с мировым финансово-экономическим кризисом.* За посткризисный период валовые трансграничные потоки капитала упали на 65% в абсолютном выражении и в 4 раза по сравнению с мировым ВВП, что прямо противоположно докризисным тенденциям. Причём примерно половина этого снижения обусловлена уходом крупных банков Европы и США с внешних рынков [14, с. ii, vi]. Так, за период 2007-2017 гг. общий объём внешних займов и других требований банков еврозоны сократился на 7,3 трлн долл., или на 45% [14, с. vi]. В то же время банки Японии, Китая и Канады увеличивают своё присутствие в зарубежных странах.

– *Растущая цифровизация банковского бизнеса и активное проникновение в этот процесс новых финансовых технологий.* Цифровизация банковского сектора становится важнейшим условием достижения конкурентных преимуществ ТНБ на мировом финансовом рынке [15, с. 31-43]. Данная модель охватывает все взаимосвязанные функциональные блоки банковской деятельности, в том числе подразделение международного бизнеса, и создает конкуренцию с финтех-компаниями, которые пытаются заменить банки на многих традиционных рынках.

Согласно рейтингам Global Finance, победители премий «Лучшие банки мира» за последние 2-3 года для обеспечения бесперебойности банковских операций и кардинального улучшения обслуживания клиентов успешно объединили в своих бизнес-моделях человеческий опыт с технологиями. Согласно докладу исследовательской фирмы Aite Group (США), сегодня крупные банки больше не строят все свои технологии самостоятельно, а более склонны рассматривать предложения, созданные технологическими партнёрами или даже размещённые в частных облаках [15, с. 6-10]. Речь идет о новой парадигме взаимодействия ТНБ с поставщиками цифровых услуг.

Развитие банковских систем в отдельных регионах мира обнаруживает определенные особенности. В докладе последовательно раскрывается

современное состояние банковского бизнеса в Европе, Америке, Азии, Африке и Австралии, выявляется динамика его развития по конкретным индикаторам и позициям. В заключении представлен кейс по банковскому сектору Азербайджана, который спустя три года после двух девальваций национальной валюты и краха системообразующего банка страны – Международного банка Азербайджана (МБА) – находится в стадии восстановления. Что касается международного аспекта отечественного банкинга, то здесь фактически наблюдается его деглобализация. Это проявляется в резком сокращении зарубежных дочерних банков, филиалов и представительств (прежде всего, МБА); полном устранении благоприятных зачатков перспектив развития исламского банкинга на базе МБА, складывавшихся в республике до середины 2015 г.; ослаблении сотрудничества с ведущими мировыми рейтинговыми компаниями, а также полном отсутствии азербайджанских банков в престижных финансовых рейтингах.

Литература:

1. Allen F., Carletti E. The Roles of Banks in Financial Systems / The Oxford Handbook of Banking. Second Edition (Oxford Handbooks). Edited by A.N. Berger, P. Molyneux and J.O.S. Wilson. Oxford: Oxford University Press. March 2, 2012.
2. Myles D. Top 1000 World Banks 2018 // The Banker, 2018, № 7.
3. Islamic Financial Services Industry Stability Report 2014. Kuala Lumpur: IFSB, May 2014.
4. Islamic Financial Services Industry Stability Report 2015. Kuala Lumpur: IFSB, May 2015.
5. Best Islamic Financial Firms 2012. Global Finance. June 2012.
6. Islamic Financial Services Industry Stability Report 2016. Kuala Lumpur: IFSB, May 2016.
7. Top 500 Islamic Financial Institutions // The Banker. 01 November 2011.
8. The Banker. 01 November 2011.
9. Best Islamic Financial Firms 2012 // Global Finance. June 2012.
10. Islamic Banking Expansion into International Markets. Beirut-Lebanon. July 31-August 1, 2008.
11. Исламские финансовые институты в мировой финансовой архитектуре / Под ред. К.В. Кочмола. Ростов-на-Дону: РГЭУ «РИНХ», 2007.
12. Исламский рынок банковских услуг: сущность, развитие, опыт / Н.П. Никитенко и др. Минск: Беларуская навука, 2009.
13. Павлов В.В. Исламские банки в исламском финансовом праве. Москва: Анкил, 2003.
14. The New Dynamics of Financial Globalization. McKinsey Global Institute. August 2017.
15. Manyika J., Lund S., Singer M., White O., Berry C. Digital Finance for All: Powering Inclusive Growth in Emerging Economies. McKinsey Global Institute. September 2016.
16. Barry C., Albertazzi D. Large Banks and Technology Buying: An Evolving Mindset. Aite Group. July 18, 2017.

MORDERN TRENDS IN DEVELOPMENT OF THE WORLD ECONOMY

Celestina Nzekwue

MBA student of Ukrainian–American University, Kyiv

This article aims at enlightening readers of what Global economy is all about and to ensure that readers gets a better understanding of changes and trends that affect businesses and the society at large on a global scale. Readers are expected to know how important this is for the business organisation in profitable terms.

Global economy and international relations. Globalisation is the process by which businesses organizations develop international influence by operating business transactions on an international scale.

The world economy or global economy is the economy of the countries of the world, which encourages the global exchange of goods and services that is expressed in monetary terms. Global economy and international relations are interwoven as International relations can be defined as countries cooperating with one another, bringing resources together, and sharing information as a way to face and solve global issues that go beyond any particular country. Contemporary global issues include wars, terrorism, and the environmental disasters.

Importance of global economy and internation relations:

- By globalising economy, new opportunities enters into a country, which improves the existing system of a country and makes it self-sufficient in the economic field.

- Companies are able to find new markets for their goods and services in other countries, satisfying customers need as well as increasing profits for the business.

- International relations brings about signing of peace treaties and agreements between nations, example in 1948 the General Agreement on Tariff and Trade (GATT) was made, also in 1960 the International Development Association (IDA) was formed. So maintenance of peace treaties and other agreements ensured that people could go about their everyday tasks in peace and countries could engage in trading activities without conflicts.

- Global economy creates for employment opportunities within a given countries as foreign companies open their production companies in the country, which creates jobs for the local people.

- International relations plays a key role in determining border control policies and encourages immigration of people who travel from one country to another for various reasons there by promoting diversity of culture of people coming from all works of life.

Example of an event that attracts people from all over the world is the Olympics and the World Cup, such would not have been possible without international relations.

Disadvantages of global economy and international relations:

- Global economy and relations causes countries to lose their skilled workers. Most skilled professionals leave their countries for jobs in another countries because of the huge attractive salary.

This could bring distress to countries losing their workers to other countries causing shortage of skilled workers within a country.

- Global relations causes the culture of a country to mix with another culture due to the migration of people. As a result, the culture of that country loses its identity over time.

- Investing capital in other developing countries, portrays the developed country as exploitive because the developed countries exploit the labourers, workers and child-labourers of those countries (very cheap labour).

- The developed countries regulate the market of the developing countries which gives the feeling of trying to dominate and control the developing countries, there by threatening the sovereignty of the developing countries

Future of the global economy:

- The increasing role of governments – the governments of the world will continue to address the following big global issues: climate change, financial crises, free trade, nuclear proliferation, and terrorism. Curtailment of this issues will bring peace and stability worldwide in the future.

- Flows of goods, information, and capital – there have always been flow of goods and capital around the globe but there will be an increase in the inflow of goods and cash because of better cooperate integration polices which will encourage international trade and relations in the future.

The free flow of information has already resulted in radical pricing transparency and new networks of engaged consumers, and this is only the beginning. Disruptive changes in consumer behaviour, changes in taste and fashion will have great impact on business in the next five years.

- Labour productivity and talent management – low birth rates and an aging workforce in most developed economies will make it difficult for them to achieve steady growth unless they continue to make sizable gains in labour productivity.

However, Developed and developing economies must become more innovative at sourcing talented employees, whether by tapping global labour markets or making better use of older workers.

- Growth and risk management in emerging markets – emerging markets, with populations that are young and growing, will become not only the focus of rising consumption and production but also major providers of capital, talent, and innovation.

To capture the growth in the emerging markets, the actions most often taken in building a local presence, developing partnerships or joint ventures with local companies, recruiting talent from emerging markets and developing new business models to help improve business strategies to manage risk effectively.

- Management of natural resources – in order to avoid constraints on natural resources, business companies must ensure that they continue to maintain a steady

relationship with the government in order to have access to natural resources. Companies must begin to conserve to reduce the need for natural resources as well.

• Technology and economy – technology will continue to reshape consumer awareness, choice, and interactivity models, and companies should be striving to tap the power of technology to improve their competitive advantage. The R&D (Research and development) would be established by the government as it could provide important inputs to both large and small scale industries globally.

Global economy and international relations has benefited the world a great deal and will do even in the future, with the help of advance technology that are being developed and improved on consistently, as well as the increasing acceptance of diversity and culture in the world of business, will help to discover more talents and skilled workers from all works of life to benefit the organisation profitably.

If global issues like terrorism, wars and other issues are curtailed and if possible stop completely, then the Global economy and international relations agreement signed by countries will indeed last for long and build stronger ties and partnership but if otherwise, This will bring crises to world economy and constraints to international relationships.

References:

1. Nick Middleton – Title-the Global casino an introduction of environmental issues, 6th edition published 2019 by Routledge.

2. Tim Dunne, Milja Kurki and Steve Smith – International relations theories discipline and diversity 4th edition 2016 published by Oxford University Press.

3. Paul J.J. Welfens, S. Jungbluth, John T. Addison, H. Meyer, David B. Audretsch, Thomas Gries, Hariolf Grupp – Globalization, Economic Growth and Innovation Dynamics, published by Springer Berlin Heidelberg; March 2013.

4. Chris Brown & Kristin Ainley – A dual, Understanding international relations 25 May 2009 published by MacMillan Education UK.

МОДЕЛЬ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ БУДІВНИЦТВА СОЦІАЛЬНОГО ЖИТЛА: ДОСВІТ СПОЛУЧЕНИХ ШТАТІВ АМЕРИКИ

Різва Л.А.

*аспірант кафедри міжнародного обліку та аудиту
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

Нарощування конкурентних позицій інвестиційних трастів нерухомості на глобальному ринку значною мірою забезпечується масштабними процесами злиттів і поглинань, котрі в останні роки стали одним з найрезультативніших механізмів концентрації і централізації їх капіталу. Це набуває концентрованого вираження у перерозподілі ринкових сегментів

функціонуючих компаній через об'єднання окремих незалежних фірм, проведення стратегічної переорієнтації їхньої діяльності, а також позбавлення від непрофільних видів діяльності компаній [1, с. 205]. Так, у 2015 р. загальний вартісний обсяг операцій злиттів і поглинань інвестиційних трастів нерухомості становив 53 млрд дол. США, у тому числі у Сполучених Штатах Америки 27 млрд дол. США, Австралії – 7,1 млрд, Німеччині – 6,2 млрд, Великобританії – 5,5 млрд, Японії – 5,4 млрд, Нідерландах – 3,1 млрд, Канаді і Франції – по 2,8 млрд. У 2016 р. у США вартісний обсяг трансакцій ЗіП інвестиційних трастів нерухомості зросли майже на 60%, порівняно з 2015 р.; а за першу половину 2016 р. у світі відбулось злиттів і поглинань трастів нерухомості на загальну суму понад 36 млрд дол. США. За оцінками *SNL Financial*, вартісний обсяг сконцентрованого у 20 інституційних трастах нерухомості США капіталу досягнув 388,6 млрд дол. [2, с. 7]. ЗіП інвестиційних трастів нерухомості дають їм змогу досягати не тільки значної економії трансакційних витрат, але й зміцнення конкурентних позицій на вже освоєних сегментах глобального ринку нерухомості способом більш інтенсивного використання основної сфери спеціалізації.

Соціалізація, як загальний імператив й усталений тренд глобального економічного розвитку, спричиняючи зростання частки індивідуального споживання у національних доходах країн світового господарства, також справляє потужний вплив на діючі інвестиційні стратегії на глобальному ринку нерухомості. Це набуває свого концентрованого вираження у динамічному розширенні сегменту будівництва соціального і доступного житла з активною державною підтримкою даного процесу. Красномовним прикладом цього є нині Сполучені Штати Америки, де в останні роки щорічний вартісний обсяг прямого федерального фінансування сфери будівництва соціального житла зріс з 20 до 23 млрд дол. США і приблизно така ж сама сума надійшла з бюджетів штатівського і муніципального рівнів [3, с. 273]. І це без урахування виданих державою у період 2007-2011 рр. кредитів і гарантій іпотечних позик на 1,4 трлн дол. США, податкових видатків на загальну суму 680 млрд, а також прямих грантів і кредитних субсидій на 187 млрд відповідно [4, с. 1]. Ці великомасштабні кошти були спрямовані головно на підготовку територій до будівництва, облаштування будівельних майданчиків, а також фінансування програм і проектів субсидування купівлі житла або його оренди для населення з доходами нижче середньокраїнового рівня.

Дана модель інвестиційної стратегії на ринку нерухомості передбачає купівлю за рахунок бюджетних коштів земельних ділянок і підведення до них усіх комунікацій. Після повного комунікативного обладнання будівельних майданчиків вони виставляються на аукціонні торги, де у запеклу конкурентну боротьбу включаються приватні інвестори. Вони конкурують за двома основними параметрами: часткою соціального житла у загальному його обсягу та рівнем пільгових цін, за якими готове житло буде продаватись «черговикам». Наприклад, після запуску у 2006 р. у США загальнодержавних

конкурсних проектів на будівництво соціального житла (в односімейних, багатоповерхових і сільських житлових будинках) протягом 2006–2012 рр. було введено понад 145 тис одиниць подібного типу соціального житла [3, с. 273].

Особливе місце у державному фінансуванні соціального і доступного житла США посідає податковий кредит для домогосподарств з низьким рівнем доходу. Його загальна сума у період 2007-2011 рр. склала 29 млрд дол. США і являє собою податкові витрати держави, що перерозподіляються на користь будівельних компаній з метою їх стимулювання для будівництва різних видів нового житла та модернізації наявних житлових приміщень на доступних для місцевих громад умовах по усій країні. А загалом упродовж останніх 25 років завдяки інструменту податкового кредитування для домогосподарств з низьким рівнем доходу профінансував будівництво понад 2,5 млн житлових будинків, залучивши при цьому приватних інвестиційних капіталів на загальну суму понад 75 млрд дол. США. Щорічно ж завдяки даному інструменту фінансується близько 90% усього житла, що будується за програмами соціального і доступного житла [4, с. 3].

Підбиваючи підсумок, відзначимо, що попит потенційних покупців житлових приміщень і об'єктів комерційної нерухомості формує лише загальні кількісні параметри національних ринків нерухомості, що знаходить своє концентроване вираження у таких ринкових індикаторах як місткість ринку, очікувана швидкість обороту капіталу і терміни реалізації побудованої нерухомості. Вирішальну ж роль на ринку нерухомості відіграють інвестори, котрі, володіючи необхідними капітальними ресурсами, використовують усі ринкові ніші для їх оперативного і прибуткового вкладення. Активне використання економічними агентами сучасних інвестиційних стратегій на глобальному ринку нерухомості значно розширює їх можливості щодо прибуткового вкладення інвестицій та мінімізації їх ризиків, раціонального реінвестування прибутків та диверсифікації структури інвестиційних портфелів, навіть за умов незначних за вартісними обсягами капіталовкладень.

У міру поглиблення інтернаціоналізаційних тенденцій у національних економічних системах та посилення ролі міжнародних фінансових інститутів у глобальній інституційній системі у розвитку локальних ринків нерухомості суттєво посилюється роль великих банківських установ і фінансових фондів. З другого боку, асиметрія ринкової інформації спричиняє неможливість адекватного оцінювання ризикованості інвестиційних капіталовкладень у нерухомість, а стремління інвесторів максимально використати у своїх інтересах порівняльні переваги різних локальних сегментів глобального ринку нерухомості (фаза національного бізнес-циклу, галузева інфляція, наявність вільних площ і земельних ресурсів), породжують додаткові фактори наростання нерівноваги світового господарства.

Література:

1. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование : монография / [Д. Лукьяненко, В. Колесов, А. Колот, Я. Столярчук и др.]; под науч. ред. профессоров Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. – К. : КНЭУ, 2013.
2. Global Perspectives: 2016 REIT Report. – EY, 2016.
3. Жук В. А. Тенденции на зарубежном рынке жилья и прогноз его развития в российских регионах / В. А. Жук // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 4. – С. 272-275.
4. Federal Involvement in Real Estate. A call for examination. Smart Growth America, January 2013.

ДОСЯГНЕННЯ БЕЗПЕКИ В СЕКТОРАХ КРИТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ У СВІТІ

Сазонець О.М.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародних економічних відносин,
Національного університету водного господарства
та природокористування*

Ващишин А.О.

*аспірант
Національного університету водного господарства
та природокористування*

Серед складових критичної інфраструктури ведучу роль грає енергогосподарство. Від стану цієї галузі залежать інші складові. Так, комунікації та інформаційні технології підживлюються електроенергією. Банківський і фінансовий сектор, сектор охорони здоров'я споживають енергію у великих масштабах. Для підтримки в робочому стані водного господарства, транспорту, сільського господарства, сектору державного управління, санітарних установ, освіти і науки, загального порядку і безпеки, установ юстиції та законодавства, публічних служб, хімічної промисловості, поштового обслуговування та інших складових критичної інфраструктури потрібним є використання засобів енергетики. Тому більш ретельно розглянемо цю галузь в країнах, які необхідно взяти до уваги – Китаю, що розвивається зараз найвищими темпами у світі, та Польщі – нашого сусіда, що надає нам приклад успішного шляху до Європейського співтовариства.

Оптимізація роботи енергосистеми в рамках багаторегіонального масштабу набуває все більшого значення, оскільки вона дає переваги системи кількома способами, такими, як досягнення менших витрат на експлуатацію, введення поновлюваних джерел енергії та тих, що вимагають меншого робочого резерву. Наприклад, в державній мережі Китаю є три рівні диспетчерських центрів: національні, регіональні та провінційні. Якщо

оперативні рішення, такі як безпечно обмежена передача (SCED) економічних рішень і могла проникнути на національний рівень, це могло призвести до сотень мільйонів операційних витрат щороку. Однак, через надвеликі розміри енергетичних з'єднань на найвищому рівні, дуже складно розробити методи або алгоритми централізованим чином з таких причин: по-перше, обчислювальна складність значно зростає через збільшення розмірності; по-друге, високі вимоги до комунікації між рівнями недосяжні; по-третє, кожна область на найнижчому рівні і має свої особливості, які можуть потребувати певного ступеня працемісткої роботи, а централізована оптимізація цього не дозволить.

У випадку Китайської енергетичної системи розробляється практичний SCED– метод, що використовується у надвисоких, багатопарових системах, що дозволяє отримати переваги оптимізації в більшій площі, у той час, як обчислювальне та комунікаційне навантаження прийнятні. Задача вирішується для багаторегіональної системи. Основні моменти цього методу наступні:

1) Метод заснований на тришаровій архітектурі. Між сусідніми шарами знаходиться замкнутий контур, призначений для досягнення декомпозиції з прийнятною точністю;

2) Обмін інформацією між сусідніми шарами досягається за допомогою запропонованої нової концепції, що називається функцією цінової відповідності (PRF). PRF містить інформацію про зв'язок між потужністю лінії зв'язку і LMP з прив'язкою у відповідно нижньому шарі. Використовуючи PRF, оптимізація у відповідному верхньому шарі буде більш точною. PRF обліковується динамічно протягом усього ітераційного процесу.

3) При оптимізації SCED у відповідно верхньому шарі, використовується Уорд-мережа, основана на принципі зменшення еквівалентності, для стиснення інформації мережі у відповідно нижньому шарі. Це істотно зменшує обчислювальну складність.

Основний внесок запропонованого способу полягає в забезпеченні концепції PRF, яка є більш глибокою у вирішенні моделі нижнього рівня для забезпечення кривої ціни замість запровадження однієї ціни як відбувається при використанні методу множників Лагранжа [1].

Іншою країною є Польща. Польща – це країна, яка намагається досягнути рівня економічного розвитку сусідніх країн із Західної Європи і в цьому контексті стикається з серйозними дилемами щодо енергетичних питань. Економічний розвиток буде збільшувати попит на енергію, яку потрібно буде виробляти або імпортувати. Енергетична політика Польщі, однак, не є автономною завдяки своєму членству в Європейському Союзі з 2004 року. Це членство вимагало прийняти численні правила ЄС, в тому числі питання енергетики.

ЄС прагне знизити шкідливі викиди, що негативно впливають на навколишнє середовище, підвищити ефективність використання і виробництва енергії і до збільшення частки відновлюваних джерел енергії в

загальному енергетичному балансі. Ця політика перетворюється на високі витрати на модернізацію енергетичного сектору для Польщі, а також скорочення споживання твердого палива. Все це ставить виклик щодо рівня енергетичної безпеки Польщі, особливо з огляду на цілі енергетики ЄС. Все це обґрунтовує прагнення до досягнення безпеки польської енергетичної політики. Турбулентні глобальні енергетичні ринки також суттєво впливають на цю точку зору.

З цього приводу проводиться економічний аналіз енергетичної безпеки, який має підкреслити ефективність використання конкретних джерел енергії, а саме, які джерела слід використовувати, щоб виробляти енергію з урахуванням фінансових можливостей суспільства та рівня розвитку всієї економіки. Тому треба зосередитися на ефективності цін на енергоносії, які мають бути визнаними, прийнятні енергоефективності, що стосується питань палива, та зменшення попиту на енергію, що в свою чергу може підвищити рівень енергетичної безпеки і знизити негативний вплив на навколишнє середовище.

Крім того, необхідно звернути увагу на конкурентоспроможність паливно-енергетичних ринків, що опосередковано впливає на ціну енергії. Тому аналіз має ґрунтуватися на трьох показниках, включаючи показник ефективності паливо/ціна, енергоемності економіки та рівень концентрації ринку Херфіндала-Хіршмана.

Енергетична безпека Польщі сильно залежить від цін на сирі енергоресурси та ефективність використання енергії в економіці. Висока залежність від імпорту сирої нафти і природного газу призвели до швидкого зростання витрат на імпорт цих енергоносіїв, що особливо виявилось у 2008 та 2012 роках. Ціни зросли не тільки завдяки збільшенню світового попиту, але особливо через нестабільну політичну та економічну ситуацію з багатими ресурсами держав.

Проте обидва ці питання залишаються поза межами польської сфери впливу, тому енергетична політика на основі використання вугілля є сприятливою для збереження високого рівня енергетичної безпеки цієї країни. Варто зазначити, що сприйнятий рівень енергетичної безпеки країни змінюється з часом і з ротацією політичних лідерів. Це говорить про те, що ступінь, до якої залежність ресурсів впливає на проблеми національної безпеки серед політиків, також змінюється з часом, що перетворюється на різні політичні програми і рішення. Аналіз енергетичної безпеки Польщі показав, що її рівень насправді досить високий, і зараз можна спостерігати за процесом модернізації польської енергетичної галузі через виклики розвитку країни та вимоги ЄС, що, на жаль, викликає поступове зниження цього рівня безпеки [2].

Література:

1. Junfeng Yang, Zhiqiang Luo, Cheng Dong, Xiaowen Lai and Yang Wang. A Decomposition Method for Security Constrained Economic Dispatch of a Three – Layer Power System: URL: <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1755-1315/108/5/052088/pdf>
2. Anna Czech. Economic dimension of Polish energy securit. *Oeconomi Acorpernicana*. 2017 Volume 8 Issue 3, September. P. 383-399.

ПРОБЛЕМИ НА ШЛЯХУ РОЗВИТКУ ВІДНОВЛЮВАНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ

Чебаненко Д.І.

аспірант кафедри економіки

Інституту права, економіки та міжнародних відносин

Міжнародного гуманітарного університету

Необхідність переходу до використання ВДЕ обґрунтовано потребою забезпечення споживачів енергією на основі технологій з низькими викидами вуглецю, що продиктовано ціллю стримування зростання рівнів глобальної температури. Дану мету зафіксовано в ряді міжнародних договорів та національних законодавствах усіх розвинутих країн світу, в тому числі і України. В результаті технічного розвитку і цілеспрямованої міжнародної політики було досягнуто реструктуризації використання традиційних паливних ресурсів, що призвело до підвищення конкурентоспроможності ВДЕ, підвищення рівнів ефективності функціонування та окупності енергетичних систем на основі сучасних технологій. Дані зрушення призвели до встановлення привабливих інвестиційних умов та щорічному зростанню кількості впроваджуваних проектів на основі ВДЕ в світі.

Ці події не оминули і Україну, котра активно почала розвиток цієї галузі з ціллю залучення іноземного капіталу до економіки та зниження рівню залежності від імпорту енергоресурсів. Проте незважаючи на зусилля спрямовані на збільшення рівня постачання енергії від ВДЕ, за п'ятирічний період 2013-2017рр., зростання цього сектору склало лише 1,7%, а доля споживання на кінець 2017р. становила 4,4% [1]. В той же час, загальна частка ВДЕ в споживанні ЄС склала 17,5%. Якщо ж розглядати країни-члени окремо, то найбільші рівні споживання мають Швеція – 54,5%, Фінляндія – 41%, Латвія – 39%, Данія – 35,8%, Австрія – 32,6%, а найменші Великобританія – 10,2%, Бельгія – 9,1%, Нідерланди – 6,6% [3]. Проаналізувавши ці данні можливо зробити висновок про низьку встановлену потужність об'єктів енергетики на основі ВДЕ в Україні та надзвичайно повільні темпи зростання галузі незважаючи на державну підтримку.

Тому, на нашу думку, слід приділити увагу пошуку та вирішенню проблем, що перешкоджають активному інвестуванню та розвитку ВДЕ в Україні. В ході дослідження розвитку ринку ВДЕ України та світу було

виявлені наступні типи проблем: глобальні та регіональні (в контексті України). Під глобальними розуміються проблеми, що присутні для всіх видів ВДЕ в цілому, незалежно від країни функціонування, а саме: проблема капітальних витрат, перемінності діяльності, накопичення та використання надлишків енергії, а також проблема нерівномірності розташування ресурсів та об'єктів ВДЕ. До другої групи належать проблеми законодавчого та політичного плану, а також функціональності енергомереж.

Електроенергії являється доволі унікальним ресурсом, вона споживається відразу після свого вироблення та не може бути легко накопичена в великих обсягах, тому необхідно генерувати стільки електроенергії скільки споживається в той чи інший момент часу. Традиційно для створення стабільності постачання енергії використовуються вугільні та атомні електростанції, які потребують багато часу для старту, не можуть легко регулювати рівень виробництва енергії, а в стані лише підтримувати його на певній відмітці. Тому під час піку споживання додатково використовуються газові електростанції, що здатні швидко набирати необхідну потужність.

В той же час, електростанції на основі ВДЕ являються залежними від своїх ресурсів, котрі неможливо контролювати і досягти стабільного рівню виробництва електроенергії набагато важче, ніж при використанні традиційної енергетики. Тому для задоволення потреб споживачів необхідно створювати систему підтримки рівню напруги. Такою системою можуть виступати допоміжні традиційні електростанції, об'єднання постачання між декількома об'єктами відновлюваної енергетики розподілених по території країни з ціллю мінімізації впливу природних умов, або різноманітні методи накопичення електроенергії, а саме батареї та гідроакumuлюючі електростанції.

Ця перемінність, в свою чергу, створює проблему з накопиченням. Коливання в обсягах енергії, що виробляють СЕС і ВЕС, як збільшення виробництва так і його скорочення, потребують використання систем накопичення, котрі в свою чергу недостатньо розвинуті для створення необхідних обсягів запасів та капіталомісткі.

В ситуаціях з перевиробництвом енергії можливо використовувати надлишки для покриття потреб віддалених територій, які відчувають її недолік через перемінність погодних умов. Це приводить нас до третьої проблеми – нерівномірності розташування ресурсів та об'єктів ВДЕ. Це обумовлено нерівномірністю забезпечення ресурсами ВДЕ різних територій, а саме відмінністю в рівнях інсоляції, що призводить до накопичування СЕС лише в певному регіоні країни. Вирішенням такої проблеми може стати диверсифікація рівнів державної підтримки, котра надається компаніям відновлюваної енергетики в залежності від регіонів їхнього розташування, які визначаються рівнем наявних для використання ВЕС і СЕС ресурсів.

Проблема капіталомісткості проектів ВДЕ виходить з початкового обсягу капіталу необхідного для будівництва проекту. Витрати на використання та підтримання функціонування даних об'єктів є мінімальними. Середня

вартість встановлення сонячних систем, станом на 2017 рік складала 2,000 доларів США за кіловат та 1,700 доларів США за кіловат для вітрових систем, 1,000 доларів США для електростанцій на основі природного газу. Комбінація значної вартості будівництва систем ВДЕ, необхідності створення нових енергомереж та насиченості ринку вже функціонуючими на ньому об'єктами традиційної енергетики може призвести до високих бар'єрів входу.

Можливо побачити, що проблеми першої групи взаємопов'язані. В своїй комплексності вони створюють одну із головних проблем другої групи, а саме проблему функціональності Українських енергомереж. Як зазначалося раніше, через нерівномірне розташування електростанцій, у південних та західних регіонах України існує проблема перевиробництва енергії, в той час, як центральний та північний регіон характеризуються недостачею в виробництві. Це створює необхідність транзиту енергії, що призводить до технологічних втрат в мережі, які в свою чергу зростають на 0,1% щорічно [2].

Причини постійного зростання технічних втрат наступні: рівень зношеності Української енергосистеми сягає 60-85%, а сама система являється орієнтованою на функціонування шляхом розподілу енергії від декількох великих, централізованих електростанцій, а не роздрібнених СЕС та ВЕС. Такий стан речей робить Українську енергосистему не маневровою, нездатною ефективно реагувати на коливання попиту. Необхідно зауважити, що для стимуляції оновлення енергосистеми в Україні вже запроваджено RAB тариф. Результатом діяльності повинно стати покращення стабільності мережі, створення маневрових потужностей та повноцінна інтеграція України до європейської мережі ENTSP-E.

Щодо проблем політичного та законодавчого плану, то слід відмітити, що інвестиційна непривабливість України, перш за все, виходить з наступних причин. Перша – це нестабільна політична ситуація в країні викликана наявністю активного військового конфлікту на території країни, а друга це – високий рівень корупції. Україна займає 120 місце із 180 можливих за рівнем сприйняття корупції в світі.

В цілях зменшення корупції та покращення інвестиційної привабливості шляхом підняття рівня прозорості відносно реалізації проєктів ВДЕ на території держави, на 2019 рік запланована реформа сектору ВДЕ. Головним положенням реформи буде скасування «зеленого» тарифу для нових підприємств і використання системи енергетичних аукціонів в якості стимулювання та підтримки конкурентного середовища на ринку ВДЕ.

Зелений тариф для вже функціонуючих підприємств в Україні буде щорічно знижуватися до 2025 року, а скасують його тільки в 2030-му як тимчасовий стимул розвитку відновлюваних джерел енергії. Ця інформація дозволяє прорахувати терміни окупності таких популярних в останні роки проєктів, як сонячні станції. Головним стимулом для розвитку цього ринку в Україні стало стрімке здешевлення сонячних панелей.

Зараз інвестиції в 1 МВт потужності (станції) в Україні коливаються на рівні 0,75-1,05 млн. євро. У 2016 році було введено 120,6 МВт потужностей об'єктів відновлюваної електроенергетики (в 4 рази більше, ніж в 2015-му), з них 99,1 МВт – це саме сонячні електростанції [4]. У той час як станції генерації енергії з відновлювальних джерел стають привабливим об'єктом інвестування, магістральні мережі поступово занепадають. За оцінками Укренерго, до 2026 року потреба капіталовкладень в цей актив буде становити близько 130 млрд. гривень. Одним з основних завдань є автоматизація управління енергомережами.

Підводячи підсумки, можливо констатувати, що Україна має широкий ряд проблем, які призводять до гальмування розвитку відновлюваної енергетики на її території. Серед основних регіональних проблем, що впливають на специфіку впровадження нових об'єктів ВДЕ в Україні слід відзначити зношеність енергетичної мережі, нерівномірність розташування об'єктів СЕС, ВЕС та високий рівень корупції.

В результаті дослідження було виявлено, що керівництво країни як на законодавчому рівні активно намагається вирішити існуючі проблеми, так і шляхом реформування сектору відновлюваної енергетики запланованим на 2019 рік.

Література:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Офіційний сайт Європейсько-українського енергетичного агентства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://euea-energyagency.org/>
3. Офіційний сайт Статистичної служби Європейського союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/eurostat/>
4. Офіційний сайт НКРЕКП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nerc.gov.ua/>

НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПРОГРЕСУ США

Шлапак А.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

Узагальнення досвіду реалізації Сполученими Штатами Америки національної інноваційної політики дає змогу зробити висновок про те, що її логіка завжди відбивала не тільки найпередовіші тренди світового науково-технічного й інноваційного прогресу, але й їх безпосереднє формування у загальному інституційному форматі трансформаційного лідерства США у

глобальному науково-технічному й інноваційному прогресі. Упродовж другої половини ХХ ст. держава створила найпотужніший у світі науково-технічний ресурс, що забезпечив американське економічне лідерство на багато десятиліть уперед.

Підтвердженням пріоритетності інноваційних чинників у забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності країн і регіонів свідчить, зокрема, той факт, що при розрахунках країнових рейтингів глобальної конкурентоспроможності, що їх регулярно складають експерти Всесвітнього економічного форуму, з-поміж 12 основних складників вагоме місце посідає ціла низка індикаторів, об'єднаних у субіндекси «Вища освіта і навчання», «Технологічна готовність», «Досконалість бізнесу» та «Інновації». Це, зокрема, такі показники як-от: якість науково-дослідних інститутів, корпоративні витрати на дослідження і розробки (ДіР), рівень співробітництва університетів і промислового сектору у сфері ДіР, державні закупівлі піонерних технологічно-містких товарів, наявні потужності для генерування інноваційних розробок, чисельність науково-дослідного персоналу, динаміка патентування інновацій і захист інтелектуальної власності. Так, за підсумками 2017-2018 рр. Сполучені Штати Америки посіли у даному рейтингу 2 місце у світі (зі значенням індексу глобальної конкурентоспроможності 5,85), у тому числі за субіндексом «Вища освіта і навчання» – 3 місце (6,1), «Технологічна готовність» – 6 місце (6,2), «Досконалість бізнесу» – 2 місце (5,8), «Інновації» – 2 місце (2,8) [1, р. 314]. Кожен долар, інвестований в імпорт технологічних й інноваційних розробок, дає американським економічним агентам прибуток у розмірі 6,2 дол. США, тоді як французьким – 5,4 дол., британським – 3,1 дол., японським – 16 дол. Відповідно [2].

Принагідно особливо відзначити, що США є чи не єдиною країною світу, здатною розвивати усі напрями науково-технічного прогресу і опановувати галузями і секторами нових (шостого і сьомого) технологічного укладу на системному (а не фрагментарному) рівні. Зокрема, за відносним фінансуванням ДіР (2,79% ВВП у 2005-2015 рр.) вони значно випереджають такі країни як Канада (1,62%), Люксембург (1,29%), Італія (1,33%), Великобританія (1,70%), Франція (2,23%), Ісландія (2,21%), Норвегія (1,93%), Нова Зеландія (1,15%), хоча й поступаються Данії (3,1% валового внутрішнього продукту у 2005-2015 рр.), Фінляндії (2,90%), Німеччині (2,88%), Швеції (3,26%), Ізраїлю (4,27%) та Респ. Корея (4,23%) (табл. 1).

Що стосується абсолютних витрат на фінансування досліджень і розробок, то нині немає жодної держави, яка могла б зрівнятись зі Сполученими Штатами Америки у цій царині. Вони воістину вражають своїми астрономічними розмірами – 496,8 млрд дол. США у 2015 р. (25,8% глобальних витрат) з подальшим зростанням до 514 млрд у 2016 р. (25,6%) та 527,5 млрд у 2017 р. (25,5% відповідно) [3, р. 1].

**Ключові показники науково-технічного
й інноваційного розвитку окремих країн у 2005-2016 рр.[4]**

Країна	Дослідження і розробки (ДіР)		Кількість статей у наукових і технічних журналах	Витрати на ДіР, % ВВП	Високотехнологічний експорт	
	загальна кількість дослідників в на 1 млн населення	загальна кількість технічного персоналу на 1 млн населення			млн. дол. США	% експорту промислової продукції
	2005-2015	2005-2015			2016	2016
1	2	3	4	5	6	7
Бельгія	4875	1379	16511	2,46	38856	13,0
Канада	4519	1321	57797	1,62	23974	13,0
Китай	1177	...	401435	2,07	554273	25,8
Данія	7484	2126	12482	3,01	9210	15,6
Фінляндія	6817	...	10157	2,90	3633	8,7
Франція	4169	1781	72555	2,23	104340	26,8
Німеччина	4431	1902	101074	2,88	185556	16,7
Ісландія	5903	2106	576	2,21	136	23,2
Італія	2018	...	66310	1,33	26927	7,2
Ізраїль	8255	998	11300	4,27	11818	19,7
Респ. Корея	7087	1225	58844	4,23	126541	26,8
Люксембург	5058	3145	732	1,29	674	6,8
Нова Зеландія	4009	1012	7244	1,15	586	10,0
Норвегія	5916	...	9854	1,93	3908	19,5
Швеція	7022	2028	19362	3,26	14946	14,3
Швейцарія	4481	2765	21060	2,97	54887	27,1
Великобританія	4471	1346	97332	1,70	69096	21,8
США	4232	...	412542	2,79	153526	20,0
Світовий показник	1276	...	2184420	2,23	2150878	18,5
Східна Азія і Тихоокеанський регіон	1671	...	699400	2,46	...	24,6
Європа і Центральна Азія	3067	889	720932	1,93	714182	16,9
Латинська Америка і Кариби	503	396	85554	0,77	...	11,2
Середній Схід і Північна Африка	80219	0,94	15458	4,6
Північна Америка	4232	...	470427	2,79	177501	13,0
Південна Азія	226	92	104307	0,58	...	6,9

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7
Країни з низьким доходом	3909	3,4
Країни з доходом нижче середнього рівня	143877	0,55	76337	10,0
Країни з доходом вище середнього рівня	1224	...	648449	1,66	744367	20,4
Країни з високим доходом	4144	...	1396451	2,57	1241306	18,4

Значна частина отриманих у США результатів ДіР, здобуваючи високу ринкову оцінку, стає потужною рушійною силою розвитку наукомісткого сектору національної економіки із розгалуженими секторами промисловості і сфери послуг. Це набуває свого матеріального вираження не тільки у домінуванні Сполучених Штатів Америки на глобальних ринках високотехнологічної продукції (складної електроніки, авіаційних і космічних літальних апаратів, програмного забезпечення, навігаційного обладнання, фармацевтичних товарів, медичних і біотехнологій, наукового обладнання і приладів, авіа- і космічних технологій, автоматизації і робототехніки тощо), але й монополізації їх ключових сегментів. Крім того, американські розробники задають нині глобальні тренди розвитку якісно нових напрямів інноваційного прогресу, які у наступні п'ять-десять років закладуть технологічний базис принципово нових напрямів розвитку науки і техніки – безпілотні повітряні системи, архітектурний інтелект, хмарне обчислення, автономні транспортні системи, біофармацевтичні препарати тощо.

Література:

1. The Global Competitiveness Report 2017–2018. – World Economic Forum, 2017.
2. Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей: монографія; За заг. редакцією Д. Г. Лук'яненка, В.І. Чужикова. – К.: КНЕУ, 2007. – С. 359.
3. 2017 Global R&D Funding Forecast. A Supplement to R&D Magazine, Winter 2017.
4. Побудовано автором за даними: World Development Indicators: Science and Technology. – The World Bank, 2015. Available from: <http://wdi.worldbank.org/table/5.13>

НАПРЯМ 3. УКРАЇНА В СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ: НОВІ ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ

SECTION 3. UKRAINE IN THE WORLD ECONOMY: NEW CHALLENGES AND OPPORTUNITIES

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ВІДНОСИН ТА ІНВЕСТИЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ І КИТАЮ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

Бахчиванжи Л.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі
Одеської національної академії харчових технологій*

Бахчиванжи В.В.

аспірант

ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН

Барбінягра О.М.

аспірант

Одеського державного аграрного університету

Сучасні глобалізаційні виклики і загрози активізували і загострили конкурентну боротьбу на продовольчих ринках. Сьогодні вимагаються спільні зусилля провідних аграрних держав світу для вирішення продовольчої проблеми. У складі цих держав достойну позицію займають Китай та Україна, як країни з потужним земельним і людським потенціалом, досвідом інтенсифікації аграрного виробництва та агропромислової інтеграції.

Незважаючи на потужний аграрний потенціал України, її сільське господарство вимагає модернізації в сфері малого і середнього бізнесу. Ці проблеми можуть бути вирішені в певній мірі на основі українсько-китайського інвестиційного співробітництва та розвитку експортно-імпортних відносин.

На сьогодні Китай є, безумовно, одним з самих перспективних торгових партнерів для України в аграрній сфері. КНР стрімко розвиває об'єми експорту капіталу в сільськогосподарське виробництво закордоном та вкладає капітал в природні ресурси інших країн у вигляді довгострокової оренди ріллі та пасовищ або створення відповідної інфраструктури. Але така політика загрожує високими як політичними, так й економічними ризиками. Саме тому Китай посилив свою активність в прямій закупівлі продуктів харчування та сировини для їхнього виробництва в інших країнах. Отож, китайський ринок може стати важливим стимулом розвитку сільськогосподарського виробництва

як України, так й інших аграрних країн. Оскільки, китайський ринок є досить об'ємним, то й вплив на світовий ринок Китай має теж вагомий. Будь які коливання на сільськогосподарському ринку Китаю істотно впливають і на світові ринки аграрної продукції. Ступінь впливу на світові сільськогосподарські ринки демонструє приклад основних видів сільськогосподарської продукції, що імпортується Китаєм. Нині ваговою експортною культурою в Україні є кукурудза. Для експортного ринку української кукурудзи Китай став другим за величиною споживачем у 2018 р. За даними Мінагрополітики України, до КНР в середньому за рік екпортується 2,7 млн. тон [1].

Рослинні олії та соняшниковий жмих – продукція переробки насіння олійних культур – також у складі видів продукції, що користуються попитом на китайському ринку. Частка української соняшnikової олії в загальній структурі імпорту Китаю має зберігатись на рівні понад 50 %. Такі перспективи стають ще більш очевидними, якщо брати до уваги зростання виробництва соняшnikової олії в Україні.

Високим попитом на світовому ринку користуються соєві боби. Ще з початку 2000-х років споживання сої в Китаї в рази перевищило її виробництво, в результаті чого Китай закуповує понад 60 % світового імпорту сої. Власний врожай сої в Китаї в 9 разів менше попиту. Це є наслідком того, що в КНР стрімко збільшилось споживання м'ясних та молочних продуктів, а соя є важливим кормовим ресурсом у тваринництві та важливим компонентом м'ясо-молочної продукції.

Відносно високий потенціал для експорту в Китай має така культура, як пшениця. КНР високо оцінює якість українського зерна та створює всі умови для активного імпорту зерна з України. Китай навіть включив Україну в список країн, які мають особливі права на ввезення зерна. Крім України в даному списку знаходяться усього 4 країни [2].

Власне виробництво вищеназваних видів продукції в Китаї достатньо стабільне, а споживання не дуже сильно опирається на імпорт. Тим не менш, на сьогоднішній день Україна займає лідируючі позиції в деяких позиціях імпорту цих видів продукції на китайському продовольчому ринку.

Експорт товарів до Китаю може стати набираючою обороти тенденцією, яку слід вважати економічно доцільною з огляду на те, що КНР – країна з потужною місткістю продовольчого ринку, що споживає величезну кількість продовольчих ресурсів з тенденцією до зростання, але власне виробництво самотужки забезпечити зростаючий попит невзможі. Тому, доцільно досліджувати китайський ринок, шукати бізнес-партнерів для здійснення експортно-імпоротної діяльності, адже це сприятиме вирішенню низки економічних інтересів вітчизняних товаровиробників та країни в цілому.

Незважаючи на потужний експортний потенціал, економіка України є імпортозалежною як в цілому, так і в експортно-імпортних відносинах з окремими країнами. У 2018 році Україна екпортувала до Китаю товарів на суму 1,1 млрд. дол. США, а імпорт склав майже 4 млрд. дол. США (це 12,2 % від загальної суми імпорту). Імпортозалежним є й аграрний сектор економіки

України. Так, 95 % пестицидів, використовуваних в Україні – імпорتنі. З них більше 50 % поставляється з Китаю. Закупка пестицидів в Китаї є дуже вигідним для вітчизняних аграріїв, економія досягає до 2 разів. Сучасний рівень хімічного виробництва в Китаї дійшов такого рівня, що реальною є можливість закуповувати засоби захисту рослин, що по якості подібні до пестицидів від мультинаціональних корпорацій (Монсанта, Сенгента, Байер), але дешевше в декілька разів. Україна налагодила ряд процесів по роботі з китайськими виробниками засобів захисту рослин, що для вітчизняних аграріїв надає багато нових бізнес-можливостей.

Великі перспективи співробітництва України і Китаю мають місце в сфері інвестиційної діяльності. Програмою українсько-китайського інвестиційного співробітництва в агропромисловому комплексі одним із ключових напрямів визнане землекористування: «... залучення інвестицій у розвиток земельних ресурсів в Україні, удосконалення виробничого оснащення та іригаційних споруд, технологій виробництва та методів управління, розширення посівних площ, підвищення урожайності на гектар сільськогосподарських культур в Україні за допомогою таких інструментів як лізинг, спільні підприємства, кооперація або залучення інвестицій з боку китайських компаній» [3].

Інвестиційно привабливими суб'єктами співпраці є окремі підприємства аграрної сфери. В процесі дослідження здійснено оцінку потенційних можливостей і проблем співпраці з Китаєм державного підприємства "Центр сертифікації та експертизи насіння і садивного матеріалу" (ДП «ЦСЕНСМ»). Земельний банк ДП «ЦСЕНСМ» становить 18 тис. га, що є вагомою складовою ресурсного потенціалу для вирощування різноманітних видів сільськогосподарської продукції. Підприємство має значний експортний потенціал, продукцію можна було б експортувати до Китаю, але, нажаль, без посередників здійснення експортної діяльності неможливе, а це, в свою чергу, втрачена економічна вигода. По-перше, ДП «ЦСЕНСМ» не має можливості для укладання угод з Китайськими партнерами, а по-друге, логістичні витрати на експорт продукції в нашій країні для підприємства, що здійснює експорт самотужки, дуже високі, що теж негативно впливатиме на рентабельність зовнішньоекономічної діяльності.

ДП «ЦСЕНСМ» має технічну базу для спеціалізації у аграрному виробництві на вирощуванні насіння. Дана сфера є досить рентабельною та привабливою як для виробників, так і для інвесторів. Насіння високої якості користується попитом у всьому світі. Залучення інвестицій китайських інвесторів у діяльність підприємства в сфері вирощування насіння та його сертифікації здатне було б забезпечити економічну вигоду як державному підприємству «ЦСЕНСМ», так і потенційним інвесторам. Таким чином, мікрорівень аграрного сектора економіки України характеризується наявністю потенційних об'єктів для китайських інвестицій в розвиток виробництва та експорт зерна і насіння зернових культур.

Одними з основних причин низького рівня реалізації можливостей експорту зерна та іншої аграрної продукції слід вважати не лише неефективне

використання наявного національного потенціалу щодо збільшення обсягів виробництва продукції, а й слід відзначити недостатню розвиненість логістичної, зокрема, портової інфраструктури, невідповідність в Україні портових терміналів сучасним потребам у зберіганні та транспортуванні зерна, низьку пропускну здатність українських портів та відсутність чітких механізмів державного регулювання ринку зерна, особливо його експорту.

Незважаючи на те, що експорт зерна та продукції олійних технічних культур на даний час є пріоритетним стратегічним напрямком розвитку аграрного сектора, науковими дослідженнями встановлено, що причинами стримування розвитку експорту зерна з України є нерозвиненість портової інфраструктури [4, с. 12]. Значний потенціал портової інфраструктури для аграрних підприємств у складі морегосподарського комплексу України представлений перевантажувальними терміналами, серед яких провідну роль відіграють 13 морських торговельних портів. Узагальнення інформації Адміністрації морських портів України вказує на те, що за рік українські термінали можуть перевалити 58 млн. т, а одночасно зберігати – 3,5 млн. т зернових вантажів [5].

Пріоритетною сферою розвитку портової інфраструктури є інвестиційне співробітництво, спрямоване на модернізацію транспортної інфраструктури приморських регіонів, зокрема портової інфраструктури для експорту продукції аграрних підприємств.

Література:

1. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua>
2. Агробізнес сьогодні. URL: <http://www.agrobusiness.com.ua>.
3. Програма українсько-китайського інвестиційного співробітництва в агропромисловому комплексі. Документ 156_004-17, від 05.12.2017. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/156_004-17
4. Мелешко М. І. Механізми державного регулювання ринку зерна України. – автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з державного управління: 25.00.02. – Національна академія державного управління при Президентові України, Київ, 2012. – 23 с.
5. Сайт ДП «Адміністрація морських портів України». URL: <http://www.uspa.gov.ua/ru/pokazateli-raboty>

НЕФОРМАЛЬНІ ПІДХОДИ ДЛЯ ПІДТВЕРДЖЕННЯ ЗАЯВЛЕНОЇ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ТОВАРІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНТРОЛЮ ЗА ДОСТОВІРНІСТЮ ДЕКЛАРУВАННЯ

Запорожець О.Ф.

кандидат економічних наук,

Одеська митниця Державної фіскальної служби

Ризики недостовірного декларування складових митної вартості товарів, що заявляються до митного оформлення декларантами, за своїми обсягами спричиняють загрози щодо забезпечення виконання індикативних показників з надходження митних платежів до Державного бюджету України. При цьому, ключовою складовою системи митного адміністрування є забезпечення належного контролю за дотриманням митного та податкового законодавства в контрольних заходах правильності визначення митної вартості товарів за обраним декларантом методом її визначення під час здійснення митного контролю і митного оформлення шляхом перевірки числового значення заявленої митної вартості.

З метою прискорення товарообігу, скорочення часу на здійснення митного контролю, виключення суб'єктивних чинників у прийнятті рішення щодо митного оформлення партії товару, дієвість системи управління митними ризиками, ключовим елементом якої виступає ризик (митний ризик), визначається за результатами зниження ступеня саме такого ризику. Доцільно акцентувати увагу, що зменшення затримок під час митного контролю, які призводять до суттєвих додаткових витрат суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, забезпечення відповідності стандартам Світової організації торгівлі і Всесвітньої митної організації при здійсненні митного оформлення та сприяння розвитку міжнародних торговельних відносин, актуалізують питання контролю митної вартості товарів з дотриманням положень митного законодавства України [1].

В зв'язку з тим, що заходи контролю митної вартості пов'язані з зовнішньоторговельною діяльністю, особливого значення набуває уніфікація митного законодавства торгуючих сторін. Це дозволить сформулювати пропозиції щодо модернізації організаційної структури національних митних адміністрацій, взаємодії та перерозподілу повноважень між ними, налагодження паритетних стосунків з учасникам ЗЕД, забезпечення функціональної та методичної взаємодії між ними через здійснення перевірочних заходів, запровадження комплаєнс-контролю, пов'язаного з посиленням аналітичної складової митного адміністрування в цілому, зменшенням кількості та підвищення дієвості контролю правильності визначення митної вартості товарів для спрощення митного оформлення та вирішення проблемних питань реалізації статей МКУ щодо визначення, контролю та коригування митної вартості товарів.

Нездатність передбачати вплив неналежних дій відповідальних осіб суб'єкту ЗЕД може призвести до негативного суспільного резонансу та завдати шкоди репутації, навіть якщо не було порушено вимог законодавства України. Таким чином, оцінювання товарів, що переміщуються через митний кордон України, залишається найбільш дискусійним питанням і одним з найскладніших завдань для розв'язання та досягнення найвищої результативності й об'єктивності.

Сьогодні більшістю країн, що беруть участь у зовнішній торгівлі, застосовується одна з двох міжнародних систем визначення митної вартості: Брюссельська (з 1950 року) та відповідно до ГАТТ (1973 – 1979 роки, Токійський раунд). Лише обмежене коло країн, що не впливають на обсяги та зміни в зовнішньоторговельному обігу, використовує власні національні методики визначення митної вартості товарів.

Національним митним законодавством затверджено вичерпний перелік документів, які підтверджують заявлену митну вартість товарів і обраний метод її визначення. Зокрема, основою для формування чисельного значення митної вартості товару є його ціна, зазначена в рахунку-фактурі (інвойсі), а також наявні фактичні витрати, якщо їх не включено до рахунку-фактури: на транспортування, навантаження, розвантаження, перевантаження та страхування до пункту перетину митного кордону України у залежності від умов поставки товару, передбачених контрактом; комісійні та брокерські, що були нараховані до моменту перетину кордону, якщо це передбачено контрактом; плата за використання об'єктів інтелектуальної власності, якщо це передбачено контрактом. Контроль надасть перспектив отримання достовірної інформації, ґрунтуючись на відомостях первинної бухгалтерської документації та реєстрах бухгалтерського обліку про точні параметри здійснених торговельних операцій за ЗЕД контрактами (угодами) не лише з метою донарахування митних платежів, а, насамперед, формування та актуалізації профілів ризику ймовірних порушень митного і податкового законодавства, зокрема, для підтвердження ймовірних витрат щодо:

- комісійної та брокерської винагороди;
- вартості упаковки;
- роялті;
- витрат на страхування;
- витрат на транспортування;
- витрат на навантаження, вивантаження, обробку товарів, пов'язану з їх транспортуванням;
- частини виручки від подальшого перепродажу товарів, що оцінюються;
- вартості сировини, матеріалів, деталей, напівфабрикатів, комплексувальних виробів, інструментів, штампів, шаблонів та аналогічних предметів, використаних у процесі виробництва оцінюваних товарів, мастильних матеріалів, палива, інженерних та дослідно-конструкторських робіт, дизайну, художнього оформлення, ескізів та креслень, необхідних для виробництва

оцінюваних товарів, які покупець безоплатно передає для виробництва оцінюваних товарів;

- торговельної надбавки, звичайних витрат, понесених в Україні на навантаження, вивантаження, транспортування, страхування, суми податків, що підлягають сплаті в Україні у зв'язку з ввезенням чи продажем товарів, вартість доданої подальшої обробки (достовірна інформація, необхідна при застосуванні другорядного методу визначення митної вартості на основі віднімання вартості);

- вартості матеріалів та витрат, понесених виробником під час виготовлення оцінюваних товарів, обсягів прибутку та загальних витрат в країні виробництва, загальних витрат при продажу в Україну з країни вивезення (на завантаження, розвантаження, обробку, транспортування до місця ввезення на митну територію України (достовірна інформація, необхідна при логічній послідовності застосування другорядного методу визначення митної вартості на основі додавання вартості).

Здебільшого, можливість у наданні зазначених документів є виключно у випадках, якщо виробник (експортер) готовий надати органам влади країни-імпортера відповідну інформацію.

Загалом, особами, які надають бухгалтерські документи, можуть виступати:

- виробник товарів (послуг);
- продавець;
- покупець;
- агент покупця/продавця;
- посередник;
- перевізник або уповноважена на це особа.

Фактори невизначеності, конфліктності, обмеженості інформації на момент її оцінювання й прийняття управлінських рішень з боку посадової особи митниці ДФС, неоднозначність економічних прогнозів, зміни політичного та економічного світового простору формують сукупність ризиків комерційних документів, які підтверджують вартісну, якісну та кількісну характеристику товару, що впливає на правильність визначення його чисельного значення та обраний метод. Тому, в межах своїх повноважень митниця ДФС здійснює контроль за дотриманням суб'єктами ЗЕД вимог митного законодавства, а саме, письмово оголошує вимогу в наданні (за наявності) додаткових документів, зокрема виписку з бухгалтерських та банківських документів покупця, що стосуються відчуження оцінюваних товарів.

Разом з тим, міжнародним законодавством не визначено єдиних, уніфікованих та обов'язкових форм бухгалтерських документів для всіх країн. Саме тому узгодження відносин між державами і налагодження ефективних форм взаємообміну інформацією, яка надається на конфіденційній основі для цілей обчислення митної вартості, має вважатися суворо конфіденційною органами влади, яким не розкривають її без

конкретного дозволу особи чи уряду, котрий надає таку інформацію, за винятком того, що може вимагатися її розкриття у зв'язку з судовим розглядом.

Таким чином, резервом підвищення ефективності правильності визначення складових митної вартості товарів для оподаткування є визначення чітко зазначених бухгалтерських документів (з переліку документів, які може запитувати митниця для підтвердженої митної вартості товарів [1]). Разом з тим декларанту або уповноваженій ним особі надане право надавати будь-які інші наявні у них додаткові документи для підтвердження заявленої ними митної вартості товарів.

Результативність діяльності митниці і обсяги доходів Державного бюджету залежать від якості проведеного митного контролю, спрямованого на нейтралізацію ризиків недостовірного декларування товарів, зменшення обсягів виконання доведених індикативних показників на підставі необ'єктивного заниження складових митної вартості товарів, що переміщуються через митний кордон держави, що потенційно забезпечить її економічну і фінансову безпеку.

Література:

1. Митний кодекс України. Закон України від 13.03.2012 р. № 4495-VI. Дата оновлення: 19.02.20189. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (дата звернення: 19.03.2019).

НАПРЯМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ СИСТЕМИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО ЕКСПОРТУ

Козуб В.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Чернишова Л.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
Харківського державного університету харчування та торгівлі*

Процеси трансформації світової економіки, які здійснюються під впливом науково-технічного прогресу та інтернаціоналізації економіки, визначаються прискоренням економічного зростання та якісними змінами у факторах виробництва. Під впливом цих процесів здійснюється розвиток української економіки та її поступова інтеграція у світовий економічний простір.

Зазначимо, що в Україні існує ряд проблем притаманних як державному регулюванню, так і діяльності підприємств, які перешкоджають розвитку та становленню конкурентоспроможності національного експорту. Серед основних можна виокремити такі, як суперечлива та нераціональна державна експортна політика, недосконала податкова система, невідповідність національної продукції міжнародним нормам, що робить її неконкурентоспроможною на міжнародних ринках, політична нестабільність та несформований бренд країни. Підприємства, в свою чергу, при здійсненні експортної діяльності виготовляють неконкурентоспроможну продукцію через низьку якість матеріально-виробничої бази, недостатньо використовують інвестицій у інновації та технології, не застосовують дієвих маркетингових інструментів розвитку експорту з метою вивчення закордонного ринку, конкурентів, потреб споживачів тощо. Саме задля подолання існуючих проблем держава та підприємства мають налагодити взаємозв'язок і співпрацю.

Отже, Україні необхідно перейти до інноваційно-проривного сценарію розвитку, за якого головною рушійною силою у боротьбі за ринки збуту визнаються інновації, а конкурентоспроможність економіки забезпечується здатністю суб'єктів господарювання створювати продукти із високою споживчою цінністю, які будуть задовольняти потреби споживачів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку [1, с. 51-52].

Роль держави у формуванні експортного потенціалу України полягає у здійсненні заходів, що сприятимуть вдосконаленню експортної складової торговельної політики, а саме: розвиток комерційної дипломатії та активізація застосування механізмів для захисту національних економічних інтересів; створення маркетингових і сервісних мереж на пріоритетних закордонних ринках, а також формування мережі підтримки національних виробників; поглиблення торговельно-економічної інтеграції з окремими країнами партнерами, митними та інтеграційними союзами та іншими економічними утвореннями; удосконалення митних процедур та гармонізація національного митного законодавства із стандартами ЄС, зокрема, принципів та процедур виявлення контрафактної продукції, реалізації митного контролю тощо; завершення реформування систем технічного регулювання та стандартизації у відповідності до міжнародної практики; створення прозорої правової основи регулювання системи надання державної допомоги, що не дискримінує комерційні інтереси вітчизняних та іноземних суб'єктів ринкової конкуренції; вдосконалення фінансових механізмів регулювання та підтримки діяльності експортерів; забезпечення прозорості механізму відшкодування ПДВ; ідентифікація пріоритетних галузей, що потребують державної підтримки розвитку експортної діяльності тощо [2, с. 184-186].

Економічна політика держави повинна бути орієнтована на реалізацію конкурентних переваг тих галузей національної економіки, які можуть бути носіями економічного зростання у масштабах світового ринку. Такі галузі доцільно об'єднати в наступні кластери: аграрний сектор, військово-

промисловий комплекс, інформаційно-телекомунікаційні технології, створення нових речовин і матеріалів, нанотехнології, енергетика, високотехнологічне машинобудування, авіакосмічна промисловість, розвиток транзитної інфраструктури, «науки про життя» (біомедична інженерія, клітинна медицина, фармація), туризм та інші кластери.

Одночасно доцільно формувати умови для випереджувачого становлення новітнього технологічного укладу, які б складала державну підтримку фундаментальних і прикладних досліджень, формування інфраструктури підготовки кадрів потрібної кваліфікації, створення повноцінної інформаційної інфраструктури і системи захисту інтелектуальної власності [3, с. 38].

Перехід на інноваційно-технологічний шлях розвитку в державі має відбуватись на базі визначених пріоритетів з метою формування національної інноваційної системи та цілісної структури науково-технічного комплексу, здатного стало функціонувати в умовах глобалізації. Основними напрямками інноваційного розвитку мають бути екологічна ресктуризація та модернізація виробничих процесів в цьому напрямку [4]:

- зміна галузевої структури за рахунок зниження попиту на продукцію екологічно брудних виробництв;

- розробка та використання природоохоронних технологій, зокрема, більш широкого використання технологій утилізації відходів, рекультивация порушених земель;

- запровадження на промислових підприємствах систем екологічного менеджменту, як сучасного механізму управління природоохоронною діяльністю, що сприяє покращенню екологічних показників підприємств та зниженню екологічних ризиків і витрат природоохоронного призначення;

- формування екологічних вимог до розробки нових, запровадження в практику жорсткого екологічного контролю існуючих технологій відповідно до сучасних екологічних та економічних нормативів та стандартів.

В якості довгострокової перспективи задля покращення роботи національних експортерів держава має створити та підтримувати сильний та стабільний бренд країни, поліпшувати заходи інформаційної підтримки експортерів про стан та перспективи зовнішніх ринків збуту, споживачів та конкурентів, приймати участь у діяльності міжнародних організацій торговельного спрямування, в регіональних торговельних угодах, сприяти розвитку кластеризації економіки, виробництву нових видів продукції та послуг. Ефективне впровадження всіх цих заходів сприятиме розвитку експортного потенціалу України та допоможе вітчизняним виробникам розширювати межі своєї діяльності та виходити на закордонні ринки.

Таким чином, доцільність трансформації національної інфраструктури підтримки експорту передбачає формування цілісної системи сприяння розвитку експортної діяльності в Україні, що має інтегрувати інституційну, фінансово-економічну та організаційно-кадрову складові. В якості пріоритетів такої трансформації виникає необхідність активізації діяльності в межах СОТ, відновлення мережі торговельно-економічних місій при

посольствах, сприяння заснуванню закордонних представництв ТПП України та ключових бізнес-асоціацій, гармонізація діяльності економічного блоку уряду та служби економічної розвідки країни, створення обґрунтованої національної експортної стратегії, забезпечення ефективної діяльності Експортно-кредитної агенції, ліквідація бюрократичних регуляторних обмежень, пріоритезація розвитку високотехнологічного виробництва та експорту, входження українських виробників у глобальні виробничі мережі.

Література:

1. Стадник В. В. Стратегія диверсифікації в управлінні міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : монографія / В. В. Стадник, М. А. Йохна, Г. О. Соколюк. – Хмельницький : ПП Гонта А. С., 2013. – 200 с.
2. Швед Т. В. Місце та роль держави у формуванні експортного потенціалу України в сучасних умовах / Т. В. Швед // Всеукраїнська науково-практична конференція «Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку підприємств харчової промисловості» 24-25 квітня 2014 рік. – К.: НУХТ, 2014 р. – 230 с.
3. Дубик В. Я. Активізація участі України в новому технологічному укладі як шлях інноваційного прориву і нарощення прибутковості / В. Я. Дубик, О. Б. Осідач // Науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2014. – № 2. – С. 31-39.
4. Напрямки державної політики щодо екологізації національної економіки. Аналітична записка. [Електронний ресурс] // Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/807/>.

ПРОТИСТОЯННЯ ВОДИ ТА ЕНЕРГІЇ. ПРАВОВІ НАСЛІДКИ ВВЕДЕННЯ В ДІЮ ЗАКОНУ УКРАЇНИ «ПРО РИНОК ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ»

Крилова І.І.

*кандидат юридичних наук, докторант
Національної академії державного управління
при Президентові України*

З прийняттям Закону України «Про ринок електричної енергії» була запроваджена нова, конкурентна модель ринку електроенергії в Україні, згідно із якою розподілення електричної енергії залишилось природною монополією, а постачання електричної енергії перейшло на конкурентні засади. Нова модель ринку запровадила конкурентні правила гри на всіх рівнях, які розділені за періодами часу: ринок двосторонніх договорів, на якому споживачі або трейдери можуть купувати електроенергію напряму у генеруючих компаній; ринок «на добу наперед», на якому мають укладатися контракти з поставкою на наступну добу; внутрішньодобовий ринок для торгів обсягів електроенергії в межах доби; балансуючий ринок, який дозволить докупити або продати обсяги електроенергії для збалансування

графіку навантаження [1]. За переконанням експертів з енергетики на ринку електроенергетики нарешті запроваджено нормальну конкуренцію у галузі цін, сервісу та цивілізованих відносин. Постачальники, споживачі і власники мереж спільними зусиллями будують прозорі цивілізовані відносини в інтересах споживача. Але не для всіх споживачів ринку електроенергії все так райдужно у реформованій сфері. Мова йде про підприємства водопостачання та водовідведення.

Згідно із новим Законом підприємства централізованого водопостачання та водовідведення мають увійти на ринок електроенергії з 100 % передоплатою та укласти нові договори з енергопостачальними організаціями. У разі якщо договорів не буде, постачальники не зможуть постачати електроенергію водоканалам. Це є серйозною проблемою для підприємств водопостачання та водовідведення (яку свого часу мали б врахувати автори Закону та НКРЕКП, який є державним регулятором в тому числі і у сфері централізованого водопостачання та водовідведення), оскільки вони не зможуть забезпечити 100% передоплату через низку об'єктивних причин: 1) фінансово-економічна недостатність підприємств (більшість підприємств збиткові); 2) економічну необґрунтованість тарифів (тариф не покриває всі витрати підприємств); 3) вартість електроенергії в тарифі становить у середньому 35%; 4) тарифи на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення переглядаються рідше, ніж зростає вартість електроенергії (коли відбувається підвищення вартості електроенергії, не відбувається автоматичне підвищення вартості електроенергії в тарифі); 5) процедура коригування складових тарифів занадто затягнута в часі; 6) більшість підприємств водопостачання та водовідведення не отримали погашення заборгованості з різниці в тарифах, що утворилася до 01.01.2016 року (до тарифної реформи); 7) несвоєчасне відшкодування сум пільг та субсидій; 8) значна зношеність технічного стану та висока енергозатратність обладнання підприємств водопостачання та водовідведення; 9) відсутність коштів для модернізації, оновлення основних фондів та впровадження енергозберігаючих технологій, тощо.

Всі описані проблеми підприємств водопостачання та водовідведення утворились не за один рік, а накопичувались більше 20 років з часів незалежності країни. Питне водопостачання та водовідведення забезпечується відносно великими системами централізованого водопостачання в країні. Показник охоплення послугами централізованого водопостачання у 2017 р. (дані по частині Луганської і Донецької областей відсутні і не враховані): для міст – 99,3 %; для смт – 89,1 %; для сільських н/п – біля 30%. Показник охоплення послугами централізованого водовідведення (дані по частині Луганської і Донецької областей відсутні і не враховані): для міст – 95,06 %; для смт – 61,3%; для сільських н/п – 2,5 [2]. Централізовані системи водопостачання та водовідведення громад експлуатуються підприємствами водопостачання та водовідведення, головними цілями яких є забезпечення споживачів послугами централізованого водопостачання та водовідведення.

Енергетична ефективність цих послуг, як правило, не була основною метою діяльності підприємств (тим більше, що всі підприємства країни були утворені за часів УРСР, коли ресурси вважались необмеженими). Майже вся споживана енергія у підприємств – це електроенергія, близько 80% якої використовується двигунами (насосним обладнанням) для перекачування питної води та стічних вод. Загальна сума заборгованості підприємств водопостачання та водовідведення за спожиту електричну енергію сьогодні становить близько 6 млрд грн [3]. За даними НКРЕКП основна сума загальної заборгованості за спожиту електричну енергію сформована наступними 8 ліцензіатами (станом на 01.11.2016 перевищує 100 млн грн.) (табл. 1).

Таблиця 1

	Найменування ліцензіатів НКРЕКП – суб'єктів господарювання у сфері централізованого водопостачання та водовідведення	Сума заборгованості за спожиту електроенергію на 01.11.2016, тис. грн	Частка боргу ліцензіата в загальній сумі заборгованості підприємств ВКГ
1	КП «Компанія «Вода Донбасу»	2 233 078	47%
2	КП «Харківводоканал»	591 836	12%
3	ПАТ «АК «Київводоканал»	366 520	8%
4	КП Дніпропетровської ОР «Аульський водовід»	294 502	6%
5	КП «Донецькміськводоканал»	176 819	4%
6	КП «Попаснянський районний водоканал»	128 929	3%
7	КП ПОР «Полтававодоканал»	120 486	3%
8	ДПП «Кривбаспромводопостачання»	118 060	2%
	Всього за 8 ліцензіатами	4 030 230	84%

Джерело: дані офіційного веб-порталу НКРЕКП [4]

Ці питання є питаннями прямої компетенції державного регулятора у сфері водопостачання та водовідведення – НКРЕКП, одним із основних завдань якого є збалансування інтересів суб'єктів господарювання, споживачів та держави. При цьому баланс інтересів має досягатись не за рахунок певної категорії учасників ринку. А стан, в якому опинились сьогодні підприємства водопостачання та водовідведення, в певній мірі можна назвати результатом невдалої державної політики. Проте НКРЕКП відносно заборгованості підприємств водопостачання та водовідведення за енергоносії, вважає, що підприємства енергопостачання зобов'язані вжити всі необхідні заходи зі стягнення заборгованості за спожиту електричну енергію, заходи, пов'язані з притягненням боржників до відповідальності за порушення договірних зобов'язань, а також заходи в частині обмеження обсягів

постачання електричної енергії з урахуванням вимог законодавства та умов договорів [4]. Тобто, державний регулятор сфери енергетики та комунальних послуг всупереч прямій забороні Закону України «Про питну воду, питне водопостачання та водовідведення» в частині обмеження енергопостачання, офіційно закликає до такого обмеження, не пропонуючи жодних альтернативних рішень щодо виходу із складної ситуації, з якою підприємствам водопостачання та водовідведення самотужки не справитись.

Якщо ситуацію не виправити, то, в найгіршому випадку, внаслідок відключення енергопостачання підприємствам водопостачання та водовідведення, може настати екологічна, техногенна та соціальна катастрофа. Тим більше, що випадки незаконного обмеження енергопостачання підприємствам водопостачання та водовідведення були у 2017 році – знеструмлення Попаснянського водоканалу Луганської області, у 2019 році – знеструмлення Лисичанського водоканалу Луганської області [5; 6]. В іншому випадку, підприємства водопостачання та водовідведення вимушені будуть укладати договори про постачання електричної енергії з постачальником «останньої надії» за значно вищими тарифами. Враховуючи вагому долю електроенергії в собівартості послуг з централізованого водопостачання та водовідведення, це призведе до чергового збільшення тарифів, що обмежить доступність послуг з централізованого водопостачання та водовідведення.

Вирішення зазначеної проблеми залежить не тільки від підприємств водопостачання та водовідведення, а лежить в площині державної політики, яка має враховувати інтереси енергетичної сфери, сфери водопостачання та водовідведення та інших супутніх сфер комплексно. Вода та енергія є ресурсами, які взаємно та взаємопов'язані, оскільки задоволення енергетичних потреб вимагає води для видобутку, виробництва палива, гідроенергетики та охолодження електростанцій, рівно як і енергія необхідна для перекачування, обробки та розподілу води, для збору, обробки та скидання стічних вод. Тому реформування однієї сфери без урахування специфіки супутньої сфери в не призведе до очікуваних результатів.

Література:

1. Про ринок електричної енергії: Закон України від 13.04.2017 № 2019-VIII. База даних: «Законодавство України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/-show/2019-19>.
2. Національна доповідь про якість питної води та стан питного водопостачання в Україні у 2016 році. База даних «Мінрегіон України». URL: <http://www.minregion.gov.ua/paryamki-diyalnosti/zhkh/teplo-vodopostachannya-ta-vodovidvedennya/natsionalna-dopovid/proekt-natsionalnoyi-dopovidi-pro-yakist-pitnoyi-vodi-ta-stan-pitnogo-vodopostachannya-v-ukrayini-u-2016-rotsi/>.
3. Закон України «Про ринок електричної енергії» може стати вироком для водоканалів, 2018. URL: <https://www.vodokanal.kiev.ua/news/zakon-ukra%D1%97ni%C2%ABprorinokelektrichno%D1%97energ%D1%96%D1%97%C2%BB-mozhe-stati-virokom-dlya-vodokanal%D1%96v/>
4. Інформаційне повідомлення про розрахунки за спожиту електричну енергію ліцензіатів НКРЕКП, що здійснюють господарську діяльність з централізованого

водопостачання та водовідведення від 12.12.2016 р. База даних: «НКРЕКП». URL: <http://www.nerc.gov.ua/?news=5576>.

5. ЛЭО обесточило Лисичанский водоканал, 2019. URL: <https://tribun.com.ua/57738>

6. ЛЭО отключило Попаснянский водоканал от электроснабжения: Без воды могут оказаться около 50 тыс. Человек, 2016. URL: <https://112.ua/ato/leo-otklyuchilo-popasnyanskiy-vodokanal-ot-elektrosnabzheniya-bez-vody-mogut-okazatsya-okolo-50-tys-chelovek-392380.html>.

АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Рожко З.П.

викладач економічних дисциплін

Вінницького коледжу

Національного університету харчових технологій

Тенденція прискореного розвитку сфери послуг у світовій економіці ставить нові завдання перед економіками тих країн, де цей сектор розвинений слабше. Серед їх головних завдань найгостріше стоїть вирішення проблеми пошуку нових форм участі у світогосподарських зв'язках. Все це стосується і України, для якої актуальними темами підвищення диверсифікованості економіки є оптимізація зовнішньоекономічної торгівлі. У цьому контексті вивчення проблем і перспектив розвитку торгівлі світового господарства, інтеграційних угруповань або окремих держав є досить актуальним завданням у процесі розроблення прикладних аспектів для вітчизняної зовнішньоторговельної стратегії розвитку.

За підсумками 7 місяців 2017 року в експорті українських товарів до країн Європейського Союзу зберігається позитивна динаміка. На сьогодні ЄС є найбільшим торговельним партнером України. Частка ЄС (у загальному обсязі експорту українських товарів становила 40,0% проти 38,8% у січні-липні 2017 року. Питома вага країн СНД в експорті товарів з України у січні-липні 2017 року становила 16,2% (16,4% у січні-липні 2016 року). Внаслідок застосування обмежувальних заходів з боку РФ, спостерігається скорочення експорту українських товарів з України до країн СНД та країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону (зокрема, експорт до Китаю у січні-липні поточного року скоротився на 13,8%).

В сучасних умовах однією з головних передумов ефективного функціонування національної економіки, запорукою її динамічного розвитку є розширення експортного потенціалу. Відповідно, стратегічним завданням є масштабне зростання присутності України на зовнішніх ринках. Часткова або повна втрата традиційних ринків, яка відбулася протягом останніх років, підсилюють необхідність пошуку ефективних рішень для розвитку експорту української продукції.



Рис. 1. Топ-10 найбільших торговельних партнерів України[4]

Прослідковуючи тенденції розвитку окремих країн, де питома вага експорту у ВВП становить близько 50% або перевищує це значення (тобто країна є експортозалежною) при високому рівні коефіцієнту перевищення імпорту над експортом в більшості випадках за 2011-2018 роки зафіксовані позитивні темпи зростання ВВП.

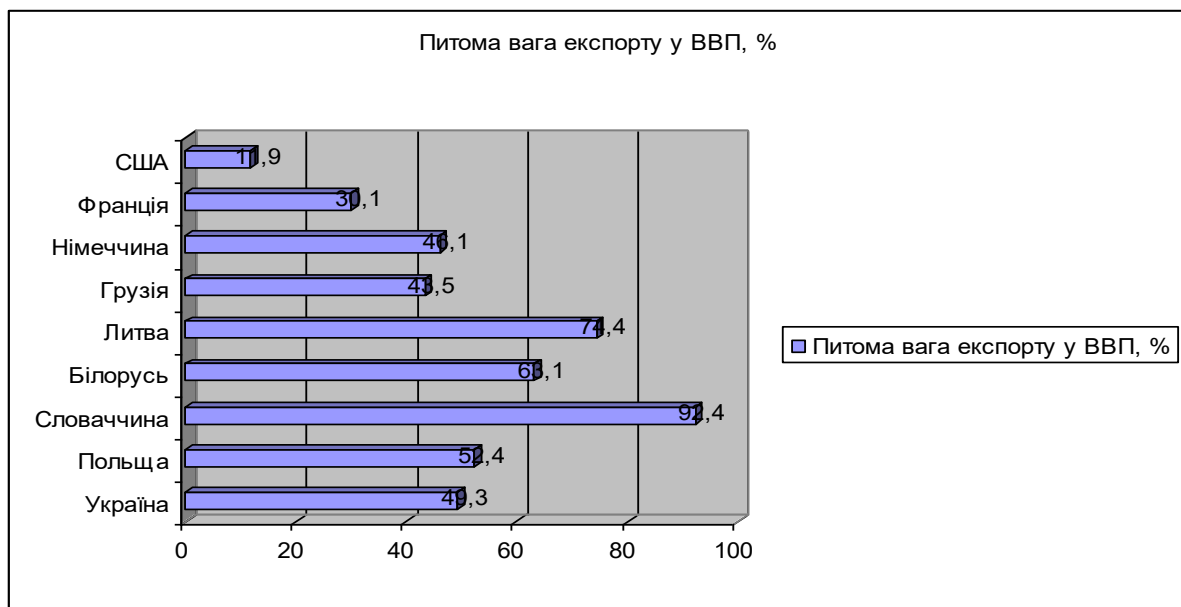


Рис. 2. Питома вага експорту у ВВП, % за 2018 рік [6]

Проаналізувавши рис. 2, можна сказати, що найбільшу вагу експорту у ВВП мають такі країни, як Словаччина, Литва і Білорусь, а найменше США і Франція.

Сучасний економічний розвиток України та її інтеграція в європейський простір значною мірою залежать від таких факторів як використання новітніх технологій, наявність наукомісткого виробництва, а також розвиток людського капіталу. Інновації мають вирішальне значення для диверсифікації виробництва, підвищення продуктивності економіки та зростання виробництва товарів з більшою доданою вартістю. З метою поступового переходу до більш інноваційної економіки, необхідно сприяти залученню прямих іноземних інвестицій для розвитку інновацій шляхом передачі технологій та їх імпорту [2].

В Україні необхідно запровадити заходи для виходу на сучасний рівень виробничої і технологічної бази та запровадити механізми заохочення інноваційної діяльності. Середньостроковим планом пріоритетних дій Уряду на період до 2020 року передбачено створення Офісу розвитку інновацій, метою якого є підтримка та заохочення розвитку інноваційних підприємств та стартапів шляхом забезпечення їх фінансування, необхідними консультаційними послугами та технічною допомогою на всіх етапах від інноваційної ідеї до кінцевого продукту.

Існує необхідність вивчення та застосування кращих практик, які спостерігаються в багатьох розвинених країнах, з точки зору співпраці між університетами та бізнес-сектором, розробки спільних навчальних програм, програм стажувань для молодих підприємців, а також різних видів державно-приватного партнерства у сфері інновацій.

Розвиток міжнародної торгівлі та експорту є одним з нагальних питань для реформування та становлення національної економіки України. З цією метою Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, за участі представників наукових та ділових кіл, експертного середовища, а також керівників заінтересованих центральних органів виконавчої влади розроблена Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі на період 2017-2021 років (далі – ЕСУ). На сьогодні триває робота щодо прийняття цього проекту. Головне його завдання – підвищити конкурентоспроможність українського експорту шляхом усунення перешкод та визначення конкретних можливостей за допомогою чітких кроків. Обмеження доступу до традиційних експортних ринків спонукає до географічної диверсифікації експорту української продукції, готовності до змін кон'юнктури на міжнародних ринках та пошуку нових перспективних ринків збуту [3].

З метою виявлення таких ринків при підготовці ЕСУ були використані напрацювання експертів Міжнародного торговельного центру і визначені ринки, на яких українські підприємства наразі не повністю використовують потенціал зовнішньої торгівлі.

Шляхом проведення додаткового аналізу на основі широкого кола критеріїв, а саме, розмірів ринку, фактичного і прогнозованого зростання, стабільності зростання обсягів імпорту, чинних умов доступу до ринку (преференційні режими, наявність укладених угод про вільну торгівлю), територіальної, культурної та історичної близькості, взаємної відповідності структури експорту-імпорту, були визначені ринки у фокусі, які є потенційно привабливими для більшості галузей української економіки і можуть служити орієнтиром для подальшого розвитку експортної діяльності.

Отже, ключову роль серед ринків у фокусі займають країни ЄС, експорт до яких на сьогодні зростає, інші – це ринки, на яких українські виробники мають значний потенціал для експорту продукції. Було визначено топ-20 ринків, які, за умови вибору правильних форм і інструментів роботи з ними, здатні показати досить швидкі результати. Серед них, крім країн ЄС: Туреччина, Китай, Індія, Єгипет, Саудівська Аравія, Канада, ОАЕ, США, Ізраїль, Білорусь, Грузія, Молдова, Японія, Індонезія, Таїланд, Бангладеш, Ліван, Філіппіни, Нігерія та Швейцарія. Для подальшої роботи з обраними ринками буде здійснений розширений аналіз, визначені можливості та форми оптимальної присутності України на цих ринках, а також розроблені стратегічні програми щодо виходу на зазначені ринки.

Література:

1. Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України. URL: <http://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=354d699d-4648-4112-a81a-919a80555fb7&tag=TendentsiiRozvitkuZovnishnoiTorgivliUkraini>
2. Статистична інформація. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Щодо першочергових заходів зовнішньоторговельної політики в контексті структурних трансформацій зовнішньої торгівлі України. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/>
4. URL: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2007_e/its07_world_trade_dev_e.htm
5. URL: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1890>

ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ СФЕРІ

Ткаленко С.І.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри європейської економіки і бізнесу
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

Враховуючі економічний розвиток України сьогодення та ті геополітичні реалії, в яких знаходиться вітчизняна економіка, євроінтеграційний пріоритет її розвитку, необхідним і подальшим дослідження є її безпековий аспект. Для забезпечення та підтримання власної архітектури безпеки використовуючи можливості інвестиційного співробітництва між Україною та ЄС Україні слід й надалі рухатися шляхом про європейських реформ, й більш того не слід очікувати у найближче десятиліття пропозиції від ЄС щодо членства.

Одним з інструментів європейської інвестиційної підтримки є План зовнішніх інвестицій ЄС, який складається з інструментів, заходів, які сприятимуть і мотивуватимуть проводити необхідні реформи і модернізувати інвестиційну сферу для подальшого економічного зростання та формування конкурентоспроможної вітчизняної економіки. Такий процес у підсумку призведе до збільшенню добробуту населення, створенню нових робочих місць, впровадженню новітніх технологій та ін. Такі заходи включають пакет значної фінансової, інвестиційної допомоги, і спрямований на зближення української економіки з європейським рівнем економічного розвитку. Передбачається, в межах підписаних угод між Україною та ЄС, що такий пакет допомоги становитиме біля 5 мільярдів євро. Інвестиційне співробітництво між Україною та ЄС пов'язано з конкретними програмами реформ, реалізація яких повинна відбуватися під контролем і моніторингом відповідних державних установ. Це означає, що інвестиційне співробітництво передбачає поряд зі здійсненням капіталовкладень з каїн ЄС обов'язковість запровадження реформ, тобто реалізація принципу «підтримка в обмін на реформи». Таким чином, розроблений «План Маршалла для України», сприятиме проведенню як найшвидше економічних реформ і створює з такими кроками нерозривний зв'язок залучення європейських інвестицій, що прямо вплине на подальший економічний ріст. Не лише країни ЄС сприятимуть інвестування в національну економіку, а й залучення до цього процесу інших міжнародних донорів та партнерів, які надаватимуть як матеріальну підтримку, так й консультаційну, що пов'язано з іноземним інвестуванням та впровадженню реформ інвестиційних можливостей. Якщо України реформуватиме інвестиційну сфери, то це призведе до збільшення обсягів залучення іноземних інвестицій, і стане опорою економічного зростання.

План зовнішніх інвестицій ЄС був прийнятий з метою заохочення інвестицій та підтримки економічного розвитку в країнах партнерах, сусідніх регіонах, країнах Африки (вересень 2017 року). План спрямований на мобілізацію інвестиційних ресурсів та як вважають у ЄС сприятиме інклюзивному зростанню, створенню робочих місць і сталому розвитку, зосереджуючись на пріоритетних напрямках інвестицій. Серед таких напрямків і пріоритетних проектів підтримки країн партнерів слід відзначити інвестиційну допомога мікро-, малих та середніх підприємств; «оцифровування економіки» – цифровий розвиток у відповідності до НТП; підтримку та сталий розвиток міст; розвиток сталої енергетики та зв'язку; розвиток сталого сільського господарства, допомога суб'єктам у сільськогосподарській сфері та агробізнес.

Така підтримка відбуватиметься за допомогою трьох напрямів: перший – мобілізація інвестиційних ресурсів через Європейський фонд сталого розвитку; другий – надання технічної, консультаційної допомоги при розробці перспективних, інвестиційних проектів для залучення інвестицій; третій – створення сприятливого бізнес-середовища для залучення іноземних інвестицій. Таке фінансування інвестиційних проектів ЄС у країнах партнерах, держав сусідів призведе до мультиплікативного ефекту, тобто збільшується не лише обсяг залучення інвестицій, а й максимально підвищується їх якість та ефективність використання, а для приймаючих країн – реалізовуватимуться реформи, які сприятимуть залученню європейських інвестицій через формування сприятливого інвестиційного клімату та більш тісній співпраці України та ЄС в контексті євроінтеграційного вектору розвитку як пріоритетного для розвитку національної економіки.

НАПРЯМ 4. ДЕРЖАВНЕ І РЕГІОНАЛЬНЕ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА

SECTION 4. PUBLIC AND REGIONAL MANAGEMENT UNDER GLOBALIZATION: THEORY, METHODOLOGY, PRACTICE

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НА ОСНОВІ ТОЧОК РОСТУ

Балахонова О.В.

доктор економічних наук, доцент,

Вінницький соціально-економічний університет «Україна»

На сьогоднішній день актуальним є питання щодо формування стратегії соціально-економічного розвитку України на найближчі 5 років [1, с. 24]. Найбільш популярні дві, в даному разі протилежні концепції. Перша з них орієнтована на відновлення взаємодоповнюючих технологічних зв'язків між ПЕК, металургією і машинобудуванням, причому в машинобудівному комплексі провідне місце призначається конверсійним виробництвам. Друга передбачає розвиток високотехнологічних виробництв на таких пріоритетних напрямках технологічного розвитку, як атомна і воднева енергетика, авіакосмічна галузь, композитні матеріали, лазерні техногенної сировини, сучасні технології геологорозвідки, виробництво сучасних полімерних матеріалів, технології виробництва твердого палива, інформаційні технології і багатопроцесорні ЕОМ і т. п.

На нашу думку, при всій привабливості гіпотези про те, що сировинні галузі відіграватимуть роль локомотива, який зможе ініціювати економічне зростання в інших галузях промисловості, необхідно враховувати ряд факторів, які впливають на ймовірність реалізації даного сценарію [2, с. 59-60].

Для найбільш експортно-благополучних сировинних галузей в теперішній час порушений механізм зворотного зв'язку, який забезпечуються галузями машинобудування. Потреби в устаткуванні покриваються в значній мірі за рахунок імпортного устаткування і за рахунок наднормативного зносу діючого обладнання. Останнє в свою чергу пояснюється тим, що виробництво в сировинних галузях досить капіталомістке і в ряді випадків простіше використовувати стару технологічну базу.

Однією з вельми неприємних тенденцій в розвитку сировинного комплексу України є недостатній обсяг геологорозвідувальних робіт і, як наслідок, недостатній термін забезпеченості розведеними запасами. При

високих цінах на обладнання та об'єктивному погіршенні природно-економічних і екологічних умов виробництво в наших сировинних галузях може досить швидко наблизитися до межі рентабельності.

Наступні два питання, що виникають у зв'язку з даною стратегією, це по-перше, можливість забезпечити випуск високоефективного експортно замінного обладнання, по-друге, можливий обсяг продукції ВПК, яка може «поглинути» сировинні галузі. Відповідь на останнє запитання вимагає досить глибокого моделювання міжвиробничих зв'язків, але попередні оцінки не дають особливих підстав для оптимізму. Коло машинобудівних виробництв, які можуть бути залучені в цей процес, може бути досить обмежений по номенклатурі і по можливому обсягу випуску. Обсяг експорту в значній мірі диктується об'єктивними і суб'єктивними факторами ринкової кон'юнктури: рівнем цін, еластичністю попиту, квотами на різні види продукції, що експортується, такі як пшениця, метал, мінеральні добрива і т. п. Антидемпінгові компанії, що розгорнулися навколо ряду наших експортних товарів, підтверджують існування жорстких ринкових обмежень для українського сировинного експорту.

На жаль, «технологічний» сценарій також не вільний від ряду факторів ризику. Головний з них – рівень розвитку пов'язаних виробництв. Розвиток пріоритетних макротехнологій може вимагати докорінного підвищення технологічного рівня в більшості виробництв машинобудівного комплексу і у виробництві конструкційних матеріалів. Необхідно враховувати, що поки залишилися незмінними технологічні принципи виробництва, в більшості своїй не змінився менталітет менеджерів, структура і характер виробничих зв'язків також є дуже інерційними. Все це посилюється обмеженим платоспроможним попитом населення, а також інфляцією витрат, що генерується сировинним комплексом.

Технологічна модернізація носить уповільнений характер, який визначається досить скромними інвестиційними можливостями конкретних підприємств. Існує тенденція, що в умовах обмеженого платоспроможного попиту на високотехнологічне обладнання, багато потенційних виробників йдуть на здешевлення продукції за рахунок зниження якості. Можливості використовувати для забезпечення попиту кошти держбюджету в формі державних замовлень або підтримки споживачів даної продукції вкрай обмежені.

Експорт високотехнологічної продукції пов'язаний зі значною конкурентною боротьбою на досить вузьких спеціалізованих ринках, вихід на які завжди утруднений і вимагає значних політичних зусиль з боку держави. У справжніх умовах в зв'язку з падінням міжнародного престижу нашої країни проведення політики активної підтримки експортної політики утруднено.

Одна з серйозних проблем розвитку – недостатня інвестиційна ємність тих галузей і виробництв, куди можуть бути спрямовані інвестиції з високою ефективністю. Тобто відчувається брак ефективних інвестиційних проектів і

програм. У цій ситуації, на нашу думку, загальну стратегію розвитку можна, та й годі було розділяти на «сировинну» або «високотехнологічну». Це є предметом політичних декларацій і не несе в собі конструктивного початку. Нині вкрай необхідна індивідуальна точкова підтримка найбільш ефективних інвестицій в різних сферах економіки. Цей шлях має шанс бути реалізований тільки при самій безпосередній підтримці держави, що є єдиним учасником інвестиційного процесу який може переслідувати не миттєві, а стратегічні інтереси. Предметом підтримки повинні стати інвестиції по всьому технологічному ланцюжку – від видобутку сировини до кінцевого споживання по всьому спектру галузей – від сфери послуг до галузей високих технологій. Сформульована таким чином стратегія буде відображенням нашого сьогоденного стану та наявних можливостей [3, с. 36-37].

Стратегія соціально-економічного розвитку має чотири складових: політичну, виробничо-технологічну, соціальну та інституційну.

Політична складова являє собою сукупність пріоритетів на безлічі цілей соціально-економічного розвитку країни, закріплену в рамках економічної і соціальної політики.

Виробничо-технологічна складова характеризується сукупністю проектів і програм, спрямованих на вирішення завдань, сформульованих в рамках політичної складової.

Соціальна складова характеризується соціальними наслідками від реалізації проектів і програм, що утворюють виробничо-технологічний зміст стратегій, і відбивається, зокрема, в динаміці заробітної плати, параметрах створюваних робочих місць, стані навколишнього середовища, показниках якості життя тощо.

Інституційна складова являє собою закріплення пріоритетів цілей і завдань соціально-економічного розвитку і способів їх досягнення в сукупності актів державного управління центрального і регіонального рівнів, в суспільній свідомості, в створюваних організаційних структурах, в стереотипах поведінки господарюючих суб'єктів [2, с. 110].

Кожна з цих складових формує свій простір приватних критеріїв, за якими можна оцінювати ефективність запропонованих стратегічних рішень в окремих аспектах. Сукупна ж оцінка стратегії здійснюється по всім чотирьом складовим.

У найзагальнішому вигляді критерієм відбору програм і проектів, які в принципі можуть претендувати на ту чи іншу форму підтримки, повинна бути їх приналежність до потенційних точках зростання. Точка росту для будь-якої соціально-економічної підсистеми є найважливішим елементом, розвиток якої забезпечує зростання системи в цілому. Якщо розвивається точка зростання, то зростає і система. Для національної економіки це може бути група виробництв з високою доданою вартістю і розгалуженими міжгалузевими зв'язками, для соціально-економічної системи міста це може бути містоутворююче підприємство, для галузі – група передових, найбільш

ефективних підприємств, для території – комплекс взаємопов'язаних виробництв, продукція яких користується стійким попитом за її межами.

У загальному випадку зростання – це збільшення потенціалу системи. Для різних елементів соціально-економічної системи і різних організацій зростання може носити різноманітний характер. На нашу думку, доцільно розглядати такі типи або простору зростання: зростання сировинного потенціалу; технологічний зростання; соціальний розвиток; розвиток виробничого потенціалу (зростання виробничих потужностей); розвиток соціальної та виробничої інфраструктури; фінансове зростання.

Точки зростання також можуть розвиватися по-різному – на основі вдосконалення технології, шляхом підвищення ресурсного забезпечення, підвищуючи свій фінансовий потенціал, на основі підвищення ефективності використання трудових ресурсів, за рахунок підвищення рівня освіти і т. п.

Наприклад, підвищення ресурсного потенціалу може бути забезпечено за рахунок реалізації проектів ресурсозбереження на основі технологічного розвитку.

Технологічний потенціал галузей машинобудування може бути підвищений за рахунок підвищення ефективності діяльності науково-дослідних організацій галузі на основі підвищення мотивації діяльності персоналу. Соціальний розвиток населення міста може бути забезпечено в результаті фінансового розвитку містоутворюючих підприємств. Тобто характер розвитку точки зростання і соціально-економічної системи, куди вона входить в якості елемента, може не збігатися.

Таким чином, точки росту можуть відрізнятися: по-перше, в залежності від виду системи, в рамках якої вони розглядаються, наприклад галузевої або регіональної, і того аспекту її потенціалу, який збільшується завдяки розвитку точки зростання; по-друге, виходячи з типу розвитку точки зростання; по-третє, виходячи зі стратегії розвитку росту зростання, тобто способу, яким здійснюється розвиток. Таким чином, точки роста можуть розрізнятися: по-перше, в залежності від виду системи, в рамках якої вони розглядаються, наприклад галузевої або регіональної, і того аспекту її потенціалу, який збільшується завдяки розвитку точки зростання; по-друге, виходячи з типу розвитку точки зростання; по-третє, виходячи зі стратегії розвитку росту зростання, тобто способу, яким здійснюється розвиток.

Проект, пов'язаний з активізацією точки зростання і претендує на підтримку з боку держави, повинен відповідати таким вимогам: бути комерційно ефективним; характеризуватися значною соціальною і загальноекономічною ефективністю, зокрема стимулювати зростання виробництва; збільшувати регіональний потенціал; відповідати пріоритетам національної політики в сфері розвитку високих технологій, збереження невідтворюваних ресурсів, екологічної безпеки, продовольче забезпечення, соціального розвитку територій і т. п.

Основна якість точки зростання – включення в систему міжгалузевих зв'язків, що забезпечують високий мультиплікативний ефект, який і

забезпечує зростання системи в цілому. Найбільший ефект при цьому досягається, коли розвиток однієї з точок зростання ініціює розвиток іншої точки, пов'язаної з нею. Наприклад, якщо точкою зростання стане авіаційна промисловість, то сполученими точками зростання можуть стати електроніка і виробництво певних конструкційних матеріалів. Поєднане виробництво може стати новою точкою зростання, якщо для нього будуть виконуватися необхідні умови.

В якості основних умов розвитку точки зростання необхідно розглядати наступні: стійкий платоспроможний попит на вироблену продукцію, ресурсне забезпечення; наявність необхідних технологічних умов; інституційні умови; наявність необхідної інфраструктури (соціальної, виробничої, ринкової); наявність необхідних трудових ресурсів (кваліфікаційного і загальноосвітнього рівня); сприятлива соціальна ситуація (відсутність соціальної напруженості в районі локалізації проектів, сприятливі для організації нових виробництв стандарти виробничого і споживчого поведінки населення і т. п.); відсутність екологічних обмежень, сприятлива політична ситуація (наявність підтримки з боку регіональної або центральної влади, сприятливий інвестиційний клімат, зокрема високий рівень захищеності прав власності) і т. п.

Очевидно, що найголовніше – стійкий попит. Тому можна говорити про точки зростання як про єдність попиту і пропозиції (при виконанні інших умов).

Точка росту, яка не може розкрити свій потенціал зростання є вузьким місцем у розвитку соціально-економічної системи. З цієї точки зору ми вважаємо, що саме вирішення проблем, що перешкоджають розвитку точок зростання повинна приділятися першорядна увага при формулюванні основних параметрів стратегії соціально-економічного розвитку.

У зв'язку зі сказаним представляється вельми актуальною така задача економічного аналізу, як комп'ютерне моделювання економічного зростання для групи взаємопов'язаних виробництв, включаючи розробку методичних підходів і створення необхідного інструментарію.

Література:

1. Захарченко В. І. Наукові основи управління ринковою системою регіону : [монографія] / В. І. Захарченко, Т. К. Метіль, І. А. Топалова. – Одеса : Атлант, 2006. – 316 с.
2. Балахонова О. В. Регіон : аналіз і управління процесом розвитку : [монографія] / за ред. В. І. Захарченко. – Вінниця : Вінницька газета, 2011. – 400 с.
3. Захарченко В. І., Балахонова О. В. Сталий розвиток економіки регіону: діагностика, методичне забезпечення, політика : [монографія] – Вінниця : Вінницька газета, 2012. – 288 с.

ДИСКУРС ЩОДО НЕОБХІДНОСТІ ЦІЛЕСПРЯМОВАНОЇ ПОЛІТИКИ РЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Галасюк В.В.

*Голова Комітету Верховної Ради України
з питань промислової політики та підприємництва,
Президент Української асоціації Римського клубу,
кандидат економічних наук*

На сучасному етапі все більше розвинутих країн світу переходять до так званої постіндустріальної стадії розвитку, яка знаменується зростанням частки послуг у структурі економіки і зменшенням частки матеріального виробництва та скороченням чисельності зайнятих у промисловості, у т.ч. через автоматизацію виробництва. На перший погляд, за період незалежності в Україні відбулися аналогічні процеси – сектор послуг став домінуючим у структурі економіки, а роль промисловості у формуванні ВВП і зайнятості значно зменшилась. Однак формальна подібність цих процесів не має вводити в оману. Адже принципово важливою є відмінність між драматичною передчасною деіндустріалізацією і диверсифікацією економіки з відносним зменшенням частки промисловості, що відбувається у зрілих економіках. Ілюстрацією принципової різниці між ними слугує співставлення тенденцій промислового розвитку в Україні й Чехії (рис. 1).

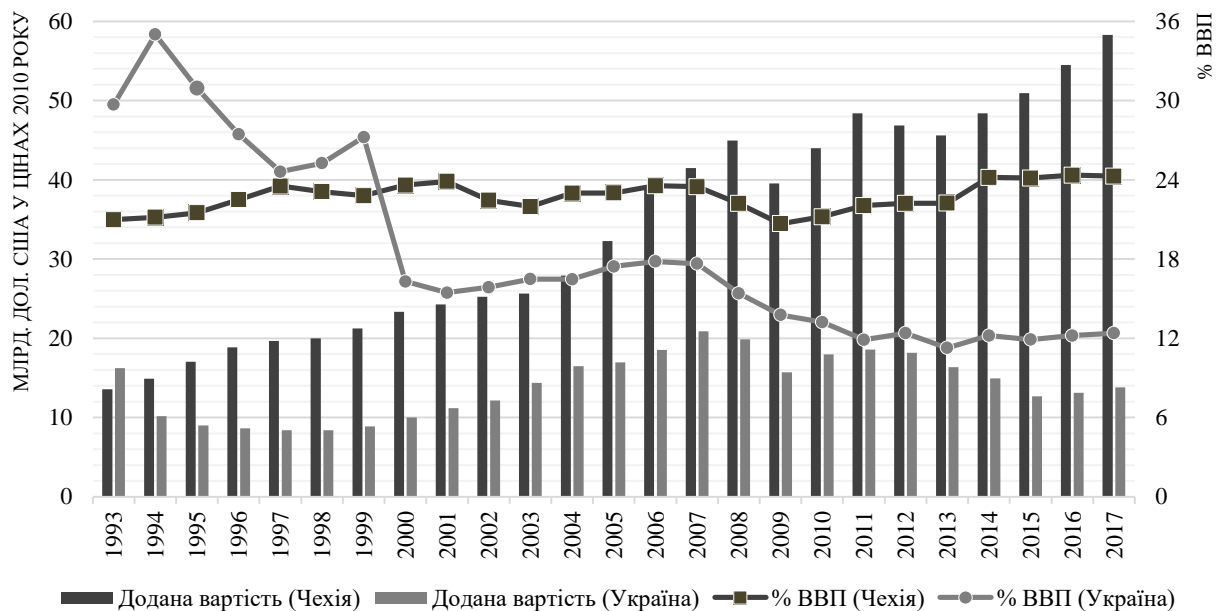


Рис. 1. Динаміка створення доданої вартості у переробній промисловості та її частки у ВВП Чехії і України у 1993-2017 рр.

Джерело: укладено автором за даними [1]

Протягом 1993-2017 рр. в Україні спостерігалось різке падіння частки переробної промисловості у ВВП з 29,7 до 12,4%, в Чехії вона зменшувалась вкрай поступово і навіть відновила позитивну динаміку з 2010 р., досягнувши 24,3% у 2017 р. Водночас абсолютні обсяги доданої вартості, створеної у переробній промисловості Чехії впродовж 1993-2017 рр., зросли у 4,3 рази (13,6 до 58,3 млрд. дол. США у постійних цінах 2010 року), у той час як в Україні цей показник знизився на 14,8%. Як наслідок, якщо у 1993 р. додана вартість у переробній промисловості України перевищувала відповідний показник Чехії на 19,1%, то вже у 2017 р. вітчизняний сектор переробної промисловості становив лише п'яту частину чеського.

Більш чіткі й виразні тенденції диверсифікації економіки з відносним зменшенням індустріальної складової на тлі стрімкого розвитку промисловості відбулися у Туреччині, де у період 1993-2017 рр. додана вартість у секторі переробної промисловості зросла у 3,3 рази при зменшенні частки промислового сектору у ВВП з 21,0 до 17,5%, а також в Польщі, де додана вартість у переробній промисловості зросла у 3,1 рази при скороченні її частки у ВВП з 19,4 до 17,6% [1]. Розбіжність досвіду цих країн з українськими реаліями чітко засвідчує, що формальні ознаки переходу до постіндустріального суспільства можуть відображати діаметрально протилежні тенденції економічного розвитку. Якщо в Чехії, Туреччині й Польщі зменшення частки промисловості в економіці відбулося в результаті диверсифікації економіки, випереджаючого зростання сектору послуг та підвищення продуктивності, то в Україні це зменшення відображає економічну деградацію і часткову руйнацію виробничого потенціалу.

Єдиним адекватним виходом з ситуації, яка склалася, є формування та реалізація цілеспрямованої політики реіндустріалізації вітчизняної економіки. Слід принципово зазначити, що будь-які спроби для України оминати чи «перескочити» етап розвитку диверсифікованого промислового комплексу й одразу увійти в постіндустріальну фазу є завідомо нездійсненними і безперспективними, адже суперечать самій природі і логіці становлення високорозвинених національних економік. По-перше, значна частка послуг обслуговують процеси виробництва й обігу матеріальних благ, а отже, є похідними від промислового сектору. По-друге, простір для автоматизації у секторі послуг значно вужчий, ніж у промисловості, тому й потенціал зростання продуктивності праці у ньому набагато нижчий. Домінування сектору послуг закономірно призводить до уповільнення темпів зростання продуктивності, а відтак унеможливорює навіть наздоганяючий розвиток національної економіки в країнах, що розвиваються, не кажучи вже про випереджальний.

По-третє, деіндустріалізація негативно впливає на торговий баланс країни, позаяк послуги важче експортувати, ніж продукцію промислового виробництва. В той час як товари можна доставити у будь-яку країну світу, експорт більшості послуг потребує переміщення закордон або постачальника, або споживача, щоб звести їх разом. Таким чином,

збільшення частки послуг в економіці призводить до скорочення експортних надходжень [2, с. 118]. Якщо в постіндустріальних країнах цей розрив перекривається за рахунок інших статей платіжного балансу (зокрема, репатріації прибутків із закордонних інвестицій), то в країнах, що зазнали передчасної деіндустріалізації, чи не єдиним джерелом для цього слугують зовнішні запозичення. Будь-які позики рано чи пізно доводиться віддавати, що зрештою призводить до девальвації національної валюти, зменшує можливості імпорту технологій для розвитку промисловості всередині країни, а також посилює інфляцію, яка своєю чергою, збільшує вартість кредитних ресурсів для ще існуючих підприємств. Таким чином, країна сповзає спіраллю деградації економічної системи, якій не може зарадити дія ринкових сил.

З метою виходу вітчизняної економіки з цього тупикового стану поточна економічна політика держави має бути суттєво модифікована для забезпечення умов промислового розвитку на засадах модернізації. Вона повинна охопити низку заходів податкової, митної, інфраструктурної, монетарної, фіскальної та зовнішньоторговельної політики у поєднанні з реформою системи публічних закупівель (рис. 2).



Рис. 2. Класифікація заходів державної політики реіндустріалізації економіки України

Джерело: укладено автором

Першочерговим заходом вбачається запровадження імпортозаміщення в публічних закупівлях через обмеження державного попиту на товари з високою часткою імпортової складової та стимулювати відкриття іноземними інвесторами виробництв на території України задля участі в публічних закупівлях. Це потребує прийняття законопроекту № 7206 «Купуй українське, плати українцям», що запроваджує цінову перевагу для товарів з вищим рівнем локалізації виробництва.

В основу поліпшення інвестиційного клімату в Україні, за прикладом «Азійських тигрів», Туреччини, Польщі та ряду інших країн з випереджаючим економічним розвитком, доцільно покласти такий механізм економічного і промислового розвитку як індустріальні парки. Перетворення індустріальних парків на реальний механізм залучення інвестицій в Україну потребує прийняття законодавчого пакета (№№ 2554а-д і 2555а-д), який запроваджує податкові та митні інвестиційні стимули для нових виробництв і науково-дослідницьких центрів на території України через механізм індустріальних парків. Не менш важливим є забезпечення швидкого і доступного приєднання промислових об'єктів до інженерних мереж, оскільки в Україні досі існують необґрунтовані інвестиційні бар'єри, що полягають в несправедливих, ускладнених, бюрократизованих та корупціогенних схемах підключення до енерго-, водо-, тепло-, газопостачання.

Одним з системних заходів формування сприятливого середовища для реіндустріалізації вітчизняної економіки повинен стати перегляд ставок ввізних мит України в інтересах вітчизняних виробників, оскільки діючі ставки в рамках СОТ й основних угод про вільну торгівлю не сприяють модернізації української економіки та формуванню диверсифікованої виробничої бази. Основними напрямками митно-тарифної політики слід визначити встановлення бар'єрів для імпорту готової продукції та скасування ввізних мит на високотехнологічне інноваційне обладнання й устаткування, а також обмеження експорту необробленої сировини.

Під час перехідного етапу подолання сировинної спрямованості експорту доцільним вбачається запровадження 3-відсоткового експортно-сировинного збору, кошти від якого мають бути спрямовані на масштабну модернізацію інфраструктури та комунального господарства, що надалі стимулюватиме попит на вітчизняну продукцію обробної промисловості. Поряд із заходами обмеження експорту сировини слід паралельно вводити в дію механізми зі стимулювання експорту високотехнологічної продукції. Ключовим механізмом у даній сфері має стати запуск експортно-кредитного агентства.

Не менш важливим для розвитку експорту вітчизняної продукції з високою доданою вартістю є посилення торговельної дипломатії через відкриття торгових представництв, передусім у найбільш перспективних для розвитку українського експорту країнах. Вони повинні функціонувати з повноваженням координувати дії представників вітчизняних ділових кіл й представництв ТПП в країнах базування.

Поряд з цим, важливою також є розробка секторальних програм і стратегій розвитку за визначеними напрямками структурної модернізації національної економіки.

Література:

1. Manufacturing, value added (% of GDP) (constant 2010 US\$) / World Bank national accounts data. – Mode of access: <https://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.MANF.KD?end=2017&locations=UA-CZ-TR-PL&start=1993>.
2. Чанг Х.Ю. 23 прихованих факти про капіталізм / Ха-Юн Чанг. – К.: Наш формат, 2018. – 296 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БУДІВНИЦТВА ТА ЕКСПЛУАТАЦІЇ ПЛАТНИХ АВТОДОРІГ

Горбаньова В.О.

*викладач кафедри менеджменту
Міжнародного гуманітарного університету*

Формування ринкових відносини у будь-якій країні відбувається в умовах розвитку вільної – ринкової чи змішаної економіки, де взаємодіють ринок і державне регулювання, у тому чи іншому ступені. У сукупності вони дозволяють визначити цілі і завдання, а також форми і методи впливу держави на певні сфери економіки. Це повною мірою відноситься до дорожнього господарства взагалі, і до будівництва та подальшого функціонування платних автодоріг, зокрема.

Дорожнє господарство є найважливішим елементом виробничої і соціальної інфраструктури будь-якої країни, роль і значення якого неухильно зростає в ході її соціально-економічного розвитку. Проте, частина вказаного господарства – автомобільні дороги, знаходяться під постійним контролем низки державних, регіональних та громадській організацій. Такий моніторинг та нагляд попереджає можливий незадовільний стан, що виключно позитивно відображається на авторитеті держави у світовому співтоваристві. Якщо вказане не здійснюється, то з технічного боку існуючі автомобільні дороги перестають відповідати багатьом сучасним вимогам. Зі споживчого боку згадані дороги не можуть повною мірою задовольнити учасників руху (водіїв та пішоходів). Отже, така ситуація не може обумовити стабілізацію, перехід до підйому, ефективного функціонування та розвитку економіки, і як слідство забезпечення відповідного рівня і умов життя населення. Одним з варіантів виходу з означеної ситуації може бути будівництво високоякісних платних автодоріг.

Особливий інтерес представляє вивчення досвіду багатьох країн світу по створенню платних доріг. Платні автомагістралі існують більш ніж в 30 країнах світу. Так в Японії 60,9% швидкісних доріг платні, у Франції даний

показник становить 80,6%, в Італії – 84,8%. Однак іноді будівництво платних доріг викликає невдоволення громадськості. Наприклад, в Німеччині подібна ініціатива уряду привела до протестів з боку населення (73% жителів висловилися категорично проти введення вартості за проїзд по автодорогах). Слід зазначити, що при цьому спостерігається відсутність єдиного підходу до організації системи платних доріг – починаючи зі схем фінансування і закінчуючи способами оплати проїзду по таким дорогам.

Однак в Україні на сьогодні спостерігається низька купівельна спроможність населення, що не дозволяє забезпечити повної окупності платних автомобільних доріг, тому доцільно застосування державної підтримки в значних розмірах, в т.ч. у вигляді передачі в комерційну експлуатацію існуючих і незавершених будівництвом об'єктів за умови їх реконструкції, надання земель без необхідності її викупу, звільнення від податків, надання державних гарантій за кредитами.

Оптимальний розмір плати за проїзд залежить від еластичності попиту автовласників на послугу платного проїзду по автомобільній дорозі, яку можна визначити через показник ступеня розшарування суспільства за доходами (коефіцієнт Джині).

Незважаючи на це будівництво платних об'єктів дорожнього господарства є досить перспективним напрямком в розвитку і створенні високоякісної мережі автомобільних доріг і об'єктів на них в Україні.

У ряді розвинених країн (США, Канада, країни західної Європи) фінансування дорожнього будівництва здійснюється за рахунок податків, зібраних з користувачів, заснованих на оподаткуванні моторних палив (а також масел та інших експлуатаційних матеріалів).

Сьогодні українська економіка знаходиться в нестабільному стані. Необхідно запровадити державні дорожні реформи, які мають враховувати вплив дорожньої галузі на економічні та соціальні процеси в країні. Постає гостра потреба залучення недержавних інвесторів в цю галузь, враховуючи, що саме в цей період значно скорочується фінансування дорожньої галузі державою.

Саме цей метод був прийнятий на озброєння в країнах з обмеженими чи недостатніми надходженнями до державного бюджету. З прийняттям Закону України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» та Закону України «Про відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у приватній власності, для суспільних потреб чи з мотивів суспільної необхідності» [1; 2], теж законодавчо його закріпила, проте апробувати на практиці нагоди не трапилося, не дивлячись на вельми вигідне географічне положення у світі. Недавно Верховна Рада нарешті прийняла Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у сфері будівництва та експлуатації автомобільних доріг», яким уточнено поняття «концесійні дороги» і доданий ряд необхідних норм.

Будівництво та експлуатація платних автомагістралей тісно пов'язані з низкою питань. По-перше, землевідведення і землекористування. Адже частина земель належить місцевим органам влади, частина – Госгеокадастру. І тут для вирішення проблеми доведеться провести реальну децентралізацію. По-друге, оподаткування. Потрібно визначити, до бюджетів яких рівнів будуть надходити платежі за користування платними дорогами. І третя проблема – це окупність інвестицій, розподіл прибутку і захист прав власності інвестора.

Аналізуючи можливість запровадження будівництва платних автодоріг у сучасних умовах можливо навести ряд певних позитивних та негативних моментів. Позитивними вважаються: залучення до країни іноземних інвестицій, створення робочих місць, заснування ряду суб'єктів – платників податків, оновлення до сучасних стандартів автодоріг та дорожнього господарства, задоволення учасників руху (водіїв та пішоходів), створення комфортних умов для ведення підприємницької діяльності, підвищення рівня життя населення суміжних територій, розвиток придорожньої інфраструктури, зниження смертності людей та тварин на автошляхах, підвищення рівня охорони навколишнього середовища поблизу такої дороги, надання можливості вибору платної чи безплатної дороги. За негативний момент можливо визнати зайве нераціональне використання землі під платною дорогою, коли вона знаходиться паралельно державній безкоштовній.

Разом з цим зазначимо, що при відчутному дефіциті фінансового забезпечення дорожнього господарства, в часи реформування економіки і соціальної сфери, в умовах постійної політичної нестабільності та земельного дефіциту будь-яка країна, як ніколи, потребує продуманої державної дорожньої політики.

Створення платних автомобільних доріг у світових масштабах можливе, але враховуючи різні, а подекуди, недостатні доходи населення та низку інших негативних факторів, не треба очікувати бажання інвесторів вкладати фінансові ресурси у такі проекти при сумнівності їх окупності. Держави, зі свого боку, можуть всіляко посприяти та підтримати будівництво платних автодоріг шляхом спрощення процедури виділення землі, передачі в експлуатацію окремих існуючих і незавершених доріг, подовження терміну володіння інвестором платної дороги, зменшення чи взагалі звільнення від податків, створення спеціальної сприятливої для інвесторів нормативно-правової бази, надання державних гарантій.

Спираючись на багатий позитивний досвід будівництва і експлуатації високоякісних мереж платних автомобільних доріг у розвинених країнах світу, можна припустити можливість адаптації та оптимізації таких комерційних об'єктів під економіку країн другого та третього світу, і визнати їх будівництво достатньо перспективним напрямом розвитку дорожнього господарства.

Але перед практичним плануванням та виконанням конкретних дій та заходів відносно визначених об'єктів, вважаємо за необхідне обґрунтувати та

детально розробити універсальний типовий механізм ефективної державної дорожньої політики. Крім цього, доцільне створення певного теоретичного забезпечення, що на нашу думку, підвищило б ефективність реалізації проектів будівництва платних автомобільних доріг.

Для цього методично вірним буде вирішення ряду наступних завдань:

– аналіз світового досвіду будівництва та експлуатації платних автомобільних доріг і суміжних об'єктів;

– визначення організаційно-економічних умов створення платних доріг;

– розгляд передового міжнародного досвіду державного регулювання будівництва і експлуатації платних автомобільних доріг та з'ясування можливості його адаптації до економік країн, що розвиваються;

– аналіз сучасного стану нормативно-правового забезпечення державного регулювання функціонування платних автомобільних доріг та аргументування пропозицій щодо його вдосконалення на основі: створення методики визначення корисності існуючих доріг; розробки методів прогнозування інтенсивності транспортного потоку на такій дорозі;

– удосконалення механізму державного регулювання плати за проїзд по платній дорозі.

Також необхідно дослідити, чи готові українці платити за проїзд.

Вирішення питань дозволить створити підґрунтя для вдосконалення системи державного регулювання будівництва та експлуатації платних автомобільних доріг.

Література:

1. Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг : Закон України від 14.12.1999 р. № 1286-XIV. *Відомості Верховної Ради України*. 2000. № 3. Ст. 21.

2. Про відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у приватній власності, для суспільних потреб чи з мотивів суспільної необхідності : Закон України від 17.11.2009 р. № 1559-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2010. № 1. Ст. 2.

3. Державне управління: основи теорії, історія і практика: навч. посібник / В.Д. Бакуменко, П.І. Надолішній, М.М. Іжа, Г.І. Арабаджи; За заг. ред. П.І. Надолішнього, В.Д. Бакуменка. Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2009. 394 с.

РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ НА ЕТАПІ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Давидюк Л.П.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та міжнародних відносин
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Ковалевська В.В.

*кандидат економічних наук, заступник директора з економічних питань
Філії «Донецький обласний державний автомобільний навчальний комбінат»
УДП «Укрінтеравтосервіс»*

Кушнарєнко О.П.

*аспірант
Маріупольського державного університету*

На етапі глобальних трансформацій, зумовлених посткризовими реаліями світової економіки, регулювання національних ринків праці здійснюється за напрямками, ухваленими на Лондонській конференції щодо робочих місць, Римському соціальному саміті Групи восьми у розширеному складі, а також Генеральним пактом щодо робочих місць, прийнятим Міжнародною конференцією праці: стимулювання попиту на робочу силу; збереження робочих місць, захист осіб, що шукають роботу і безробітних; розширення систем соціального захисту і соціальної безпеки; здійснення соціального діалогу і захист прав працівників в сфері праці (табл. 1).

В рамках *стимулювання попиту на робочу силу*, перш за все, на увагу заслуговує *дискреційний підхід щодо стимулювання створення робочих місць* за рахунок: інвестування державних коштів у розширення інфраструктури всіх типів; надання додаткової підтримки шляхом кредитування, зниження податків і консультаційних послуг технічного характеру в інтересах, головним чином підприємств сфери малого і середнього бізнесу, враховуючи їх роль у створенні ВВП у розвинутих країнах; надання субсидій для підприємств з метою зниження їх витрат зі збереження робочих місць і стимулювання найму нових кадрів; стримування відтоку працівників за рахунок скорочення робочого часу, витрат на оплату праці, що збільшує кількісні можливості зайнятості (з виплатою так званої часткової допомоги по безробіттю і організації професійної підготовки).

З метою *захисту осіб, що шукають роботу, і безробітних* здійснюється: розширення допомоги по безробіттю; розширення охоплення і корегування розмірів соціальної допомоги; розширення програм невідшкодовуваних грошових соціальних виплат і програм соціальної допомоги.

Розширення систем соціального захисту і соціальної безпеки здійснюється за рахунок: укріплення державних служб зайнятості; розширення навчальних програм і центрів підготовки робочої сили.

Таблиця 1

Періодичність заходів, що вживаються в країнах вибірки [1, с. 191]

Заходи	% країн
<i>1. Стимулювання попиту на робочу силу</i>	
Додаткові бюджетні витрати на інфраструктуру	87,0
– за критеріями зайнятості	33,3
– за критеріями екологічної безпеки	29,6
Зайнятість в держсекторі	24,1
Нові або розширені цільові програми в сфері зайнятості	51,9
Доступ малих і середніх підприємств до кредитів	74,1
Доступ малих і середніх підприємств до відкритих торгів	9,3
Субсидії і податкові пільги для малих і середніх підприємств	77,8
<i>2. Підтримка осіб, що шукають роботу, робочих місць і безробітних</i>	
Додаткові заходи у сфері підготовки	63,0
Посилення потенціалу державних служб зайнятості	46,3
Заходи щодо трудових мігрантів	27,8
Скорочення тривалості робочого часу	27,8
Часткове безробіття у поєднанні з підготовкою і робота неповний робочий день	27,8
Зниження заробітної плати	14,8
Розширення охоплення допомогою по безробіттю	31,5
Додаткові заходи соціальної допомоги і захисту	33,3
<i>3. Розширення систем соціального забезпечення і продовольчої безпеки</i>	
Зниження податків щодо соціального забезпечення	29,6
Додаткові перекази грошових коштів	53,7
Розширення доступу до допомоги із хвороби	37,0
Зміни у пенсіях за віком	44,4
Зміни у розмірах мінімальної заробітної плати	33,3
Нові заходи захисту для трудових мігрантів	14,8
Введення продовольчих субсидій	16,7
Нові заходи підтримки сільського господарства	22,2
<i>4. Соціальний діалог і права у сфері праці</i>	
Консультації з антикризових заходів	59,3
Угоди на національному рівні	35,2
Угоди на галузевому рівні	11,1
Додаткові заходи боротьби з торгівлею робочою силою	3,7
Додаткові заходи боротьби з дитячою працею	3,7
Зміни у трудовому законодавстві	22,2
Укріплення потенціалу органів регулювання з питань праці	13,0

Стимулювання соціального діалогу і консультацій з підприємцями і працівниками здійснюється за рахунок: проведення національних і галузевих

консультацій між підприємцями, працівниками і урядами; укладання національних і галузевих угод між підприємцями, працівниками і урядами; проведення консультацій і укладання угод на рівні підприємств.

При цьому простежується чітка структуризація формату заходів, що вживаються країнами, в залежності від рівня їх доходів (табл. 2). Так, країни з низькими доходами, в середньому, вдавались до дещо меншої кількості заходів, а країни з більш високими доходами втілили в життя дещо більшу кількість заходів. Всі країни надавали високий пріоритет новим або додатковим інвестиціям в інфраструктуру з метою розширення зайнятості. При цьому країни з середніми доходами і країни з доходами нижче середнього рівня виділяли значні інвестиції з метою розширення систем соціального захисту, тоді як розвинуті країни більше коштів виділяли для реалізації заходів політики в сфері ринку праці.

Таблиця 2

Середня кількість заходів щодо регулювання ринку праці за категоріями і групами країн за рівнем доходу [1, с. 192]

Вибірка країн за рівнем доходу	Стимулювання попиту на робочу силу	Підтримка робочих місць, осіб, що шукають роботу, і безробітних	Розширення систем соціального захисту і продовольчої безпеки	Соціальний діалог і права у сфері праці	Всього
З низькими доходами (10)	2,9	1,2	2,3	0,8	7,2
З доходами нижче середнього (17)	3,8	2,3	3,2	1,4	10,7
З доходами вище середнього (17)	3,9	2,9	2,5	1,6	10,9
З високими доходами (17)	4,4	3,7	2,3	1,8	12,2
В середньому	3,8	2,5	2,6	1,4	10,3

Безумовно, кількість вжитих заходів сама по собі не є показником ефективності. Більш часте втручання не завжди призводить до більш високих результатів (більш обмежений, але більш цілісний пакет заходів може бути більш дієвим за широкий комплекс дрібних, недостатньо профінансованих або недостатньо продуманих заходів втручання).

За даними МВФ, середній обсяг дискреційних бюджетно-фінансових заходів склав 1,9 % від ВВП в розвинутих країнах Групи двадцяти, при цьому приблизно 30 % від ВВП було витрачено на інфраструктуру і 2,2 % від ВВП в країнах з перехідною економікою і країнах, що розвиваються Групи двадцяти, в яких біля 50 % коштів було направлено на цілі розвитку інфраструктури [3].

Що стосується країн з низькими доходами, то за розрахунками МОП, вони в середньому інвестують біля 1% від свого ВВП на розширення інфраструктури, а країни з середніми доходами – 0,7 % від ВВП.

Метою заходів зі *створення і збереження робочих місць* є утримання людей на ринку праці і стимулювання сукупного попиту. Максимальний мультиплікативний ефект матимуть витрати на утримання інфраструктури, зокрема в частині розширення зайнятості та підвищення або стабілізації сукупного попиту, а також позитивного впливу на інші сектори економіки – навіть якщо вони призначені для окремого проблемного сектору [2]. Додатковий опосередкований вплив інфраструктурних витрат полягає у тому, що мультиплікативний ефект через певний час проявляється як основа для забезпечення майбутнього зростання і досягнення довгострокових цілей розвитку.

За наявними оцінками, кожен мільярд доларів США, вкладений у великі інфраструктурні проекти, прямо або опосередковано створює приблизно 28 тис. робочих місць в країнах з розвинутою економікою [4; 6]. Інфраструктурні витрати в країнах, що розвиваються, здійснюють на зайнятість ще більш значний вплив: кожен мільярд доларів США, витрачений в Латинській Америці, може безпосередньо призвести до створення більше 200 тис. робочих місць, а інвестиції в тих же обсягах у працевісткі сільські проекти можуть безпосередньо створювати до 500 тис. робочих місць [7]. Таким чином, інфраструктурні асигнування з їх прямим і опосередкованим впливом на зайнятість, особливо в довгостроковому плані, є оптимальним вибором для країн, що розвиваються. При цьому довгостроковий мультиплікативний ефект буде ще вищим.

Максимальний вплив на зайнятість інфраструктурні асигнування здійснюють на менш масштабні місцеві інфраструктурні проекти. Тому такі проекти виступають одним з інструментів місцевого розвитку [5].

Література:

1. Калініна С.П. Розвиток міжнародного ринку праці: глобалізаційний аспект / С.П. Калініна, Ю.О. Гетьманенко, Л.П. Давдюк; за аг. ред. д-ра екон. наук, професора С.П. Калініної. – Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2016. – 240 с.
2. Bivens J., Irons J., Pollack E. Tools for Assessing the Labour Market Impacts of Infrastructure Investment. – EPI Working Paper, 2009, April, 7.
3. Horton M., Manmohan K., Paolo M. The State of Public Finance: A Cross-Country Fiscal Monitor // IMF Staff Position Note, SPN/09/21 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2009/spn0921.pdf>

4. Levine L. Job Loss and Infrastructure Job Creation During the Recession. Congressional Research Service [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fpc.state.gov/documents/organization/122480.pdf>

5. Murphy L. Rapid Assessment of Poverty Impact (RAPI): Elaboration of a Rapid Survey Method of Assessing the Poverty Reduction Impacts of Pilot Employment-Intensive Projects. – Geneva, ILO [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ilo.org/public/english/employment/recon/eiip/download/setp/setp02.pdf>

6. The Labour-Based Technology Source Book. Sixth edition, 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ilo.org/public/english/employment/recon/eiip/assist/publ/sourcebook.pdf>

7. Tuck L., Schwartz J., Andrea L. 2009. Crisis in LAC: Infrastructure Investment and Potential for Employment Generation. World Bank LCR Crisis Briefs [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://documents.worldbank.org/curated/en/2009/05/1955066/crisis-lac-infrastructure-investment-potential-employment-generation>

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ РЕФОРМ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ

Клепанчук О.Ю.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри державних та місцевих фінансів

Львівського національного університету імені Івана Франка

Зміни у структурі ринкової економіки та зміни інституційних засад її функціонування відбуваються внаслідок розвитку продуктивних сил, зміни відносин власності, розвитку інновацій та технології виробництва, зміни суспільних потреб та ринкової кон'юнктури. Відповідно, як і структурні зміни в національній економіці, так і інституційні реформи не можуть відбуватися лише під дією процесів саморегулювання, вони потребують планування та впровадження системних дій із державного регулювання. Основним інструментом державного регулювання структурних змін є державна регуляторна політика.

Впровадження інституційних реформ внутрішнього ринку відбувається разом із впровадженням структурних змін, які спрямовані на збалансування динаміки розвитку окремих структурних елементів внутрішнього ринку, забезпечення системного взаємозв'язку та взаємодії між елементами економічної структури та системи. Метою впровадження структурних змін є необхідність вирівнювання нерівномірної динаміки розвитку окремих елементів структури, секторів, сегментів внутрішнього ринку, їх прискорення чи гальмування, збалансування та забезпечення системного взаємозв'язку та взаємодії між елементами економічної структури та системи. Метою впровадження інституційних реформ внутрішнього ринку є розбудова інститутів та формування інституційних засад необхідних для досягнення комплексного ефекту загального економічного відновлення та розвитку.

Впровадження інституційних реформ на внутрішньому ринку країни полягає у розбудові інститутів необхідних для забезпечення ефективного функціонування та розробки, прийняття та реалізації комплексу інституційних змін спрямованих на створення та функціонування оновленого, реформованого інституційного середовища внутрішнього ринку.

Впровадження інституційних реформ на внутрішньому ринку невід'ємно пов'язані зі структурним змінами та розбудовою ефективних інститутів здатних забезпечити їх реалізацію та контроль за їх виконанням. Так, необхідними етапами інституційного реформування є створення формальних ринкових інститутів, забезпечення державою їх ефективного функціонування, стимулювання та спрямування діяльності неформальних ринкових інститутів [1, с. 120]. Створені інститути забезпечують впровадження інституційних реформ на внутрішньому ринку та контроль за їх виконанням, а реалізація інституційних реформ забезпечує формування необхідного інституційного середовища внутрішнього ринку, спрямованого на захист прав власності, зростання вільної конкуренції, забезпечення конкурентної поведінки учасників ринкових відносин, зростання ефективності функціонування внутрішнього ринку та його сегментів.

Інституційні реформи мають вирішальне значення в активізації євроінтеграційних процесів, охоплюють різні сфери та спрямовані на:

- 1) удосконалення національного законодавства;
- 2) уніфікацію норм, правил та методів ведення економічної діяльності в країні їх узгодження із законодавством ЄС в рамках інтеграційних процесів;
- 3) захист прав власності та інтелектуальної власності;
- 4) дотримання принципів екологічності виробництва;
- 5) гарантування особистих прав та свобод, забезпечення безпеки;
- 6) ліквідацію корупції та детінізацію вітчизняної економіки;
- 7) налагодження діалогу із громадськістю в питаннях місцевого самоврядування та регіонального економічного розвитку [2, с. 13].

Впровадження інституційних реформ на внутрішньому ринку полягає у розбудові інститутів необхідних для забезпечення ефективного функціонування та розробки, прийняття та реалізації комплексу інституційних змін спрямованих на створення та функціонування оновленого, реформованого інституційного середовища внутрішнього ринку та здійснюється внаслідок інституційного реформування, контролю та забезпечення належного функціонування базових економічних систем: судової системи; фінансової системи; податкової системи; фондового ринку; дозвільно-ліцензійної системи; митної системи.

Інституційне реформування внутрішнього ринку передбачає також демонополізацію економіки, формування конкурентного середовища, реформування антимонопольної політики, впровадження секторальних реформ в сфері реального виробництва товарів та послуг, а також реформування державної регуляторної політики. Реформування державної регуляторної політики спрямоване на формування нових засад функціонування

підприємництва, що є одним із ключових суб'єктів внутрішнього ринку та його сегментів. Основними напрямками інституційного реформування регуляторної політики є: формування конкурентних умов та усунення проявів вибіркості в веденні бізнесу; стимулювання розвитку підприємницької активності; спрощення ведення господарської діяльності з метою розширення виробництва та відтворення, забезпечення зайнятості, товарного насичення ринків; активізація процесів руху фінансових ресурсів, зростання ефективності економічної діяльності; створення ефективних механізмів ринкового нагляду; зменшення адміністративного тиску; формування сприятливого інвестиційного та підприємницького клімату.

Основними завданнями якісного та структурного збалансованого розвитку внутрішнього ринку країни є: збалансування внутрішнього ринку та його сегментів із застосуванням нових інституційних засад функціонування, забезпечення вільного ефективного руху та відтворення капіталу, товарів, ресурсів; збільшення частки приватної власності в структурі внутрішнього ринку; забезпечення дієвості інституційних механізмів захисту та дотримання прав приватної власності; захист внутрішнього ринку, впровадження інституційних реформ, спрямованих на зростання конкурентоспроможності вітчизняної продукції; демонополізація ринків; створення рівних умов для ринкового конкурентного ціноутворення; розбудова інститутів та інституційних механізмів фінансового ринку, ринку цінних паперів; покращення інвестиційного клімату та активне залучення прямих та капітальних інвестицій; детінізація внутрішнього ринку; підвищення рівня якості, безпеки, відповідності та конкурентоспроможності продукції внутрішнього ринку.

Результатами впровадження інституційних реформ на внутрішньому ринку є:

- 1) сформована система нових ринкових соціально-економічних відносин;
- 2) нормативно-правове забезпечення ринкових процесів та ефективне функціонування правових інститутів, відповідно до міжнародних норм та практик;
- 3) утвердження інститутів захисту прав власності;
- 4) ефективне функціонування фінансової, банківської, податкової, митної систем країни, забезпечення стимулювання та розвитку внутрішнього ринку;
- 5) інституційне реформування та зростання ефективності функціонування внутрішнього ринку, його окремих ринкових сегментів та їх інституційного збалансованого розвитку та взаємодії;
- 6) впровадження комплексу інституційних перетворень та реформ внутрішнього ринку та його сегментних ринків в рамках співпраці із зовнішніми ринками;
- 7) високий рівень ринкової конкуренції, демонополізація ринків, приплив інвестицій, покращення інвестиційного клімату, зростання якості продукції та її пропозиції;
- 8) зростання обсягів виробництва та споживання;

9) розвиток економічних ринкових відносин та пріоритетів економічного розвитку у таких секторах як енергетика, транспортно-транзитна інфраструктура, розподіл та споживання ресурсів;

10) активний розвиток підприємництва, державне регулювання в напрямі створення сприятливих умов для ведення бізнесу та інвестування зростання інвестиційної та підприємницької активності та обсягів виробництва продукції та послуг.

Література:

1. Ємельянова Л.О. Складові інституційних реформ у контексті формування акціонерного капіталу в країнах із перехідною економікою / Л.О. Ємельянова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – № 6. – Ч. 1. – С. 120-125.

2. Біла С.О. Інституційні та секторальні реформи в Україні: теоретико-методологічний аспект / С.О. Біла // Науковий часопис НПУ імені М.П. Драгоманова. Серія 18: Економіка і право. – 2014. – № 25. – С. 11-19.

СУТНІСТЬ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ УКРАЇНСЬКОГО ПРИЧОРНОМОР'Я

Сорока Л.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
Ізмаїльський державний гуманітарний університет*

Манічева А.В.

Одеський національний політехнічний університет

Промислове виробництво Українського Причорномор'я характеризують високі виробничі витрати та відносно застаріла технологія. З іншого боку, це експортна орієнтація при нестабільних світових цінах на готову продукцію. Незважаючи на відмінності, підприємства мають у своїй діяльності ряд найбільш типових проблем:

- малоефективні системи управління витратами, фінансами та працею;
- недостатній рівень комплексності переробки сировини та закінчених переділів;
- слабе використання методів управлінського обліку у проведенні фінансово-економічної політики;
- диспропорції в організаційній структурі підприємства;
- слабе впровадження технологій управління якістю продукції та послуг;
- незабезпеченість кваліфікованими кадрами;
- слабка участь у міжнародних транспортних коридорах.

Низькі темпи оновлення основних фондів та підвищення продуктивності праці погіршують техніко-економічні показники підприємств та ускладнюють його фінансове становище. В силу сформованих економічних умов близько

третини своїх амортизаційних відрахувань підприємствам доводиться використовувати для поповнення оборотних засобів. Низький рівень інвестиційних вкладень різко збільшив долю фізично та морально зношеного обладнання підприємств.

Враховуючи реальну ситуацію у регіоні та нові технологічні ідеї, можливе суттєве покращення економіки підприємств, у тому числі:

- підвищення ступеню безвідходності виробництв;
- перехід на місцеву вихідну сировину;
- активна участь у міжнародних транспортних та енергетичних коридорах;
- зміна балансу виробництва та споживання кінцевих продуктів у бік збільшення споживчої національної економіки.

Сутність регіональної промислової політики в умовах становлення ринкових відносин полягає у цілеспрямованій підтримці підвищення ефективності промислового виробництва, забезпечення його конкурентоспроможності на зовнішньому та внутрішньому ринках через систему вибору пріоритетів про узгодженні економічних інтересів регіону з інтересами інших суб'єктів управління.

Ядром структурних змін на півдні України повинна служити інноваційна сфера. Її результативність залежить від умов формування ефективних економічних комбінацій інтелектуальних та матеріальних ресурсів.

Формування мобільних систем фінансового та інноваційного менеджменту, що динамічно розвиваються, на півдні України у значному ступені пов'язане з масштабними процесами реструктуризації промислових підприємств, новими економічними рішеннями та інноваційною активністю, перш за все у сферах наукових досліджень, розробки конкурентоспроможної продукції із ціллю диверсифікації та модернізації виробництва.

Виконаний аналіз напрямку реструктуризації промислових виробництв показує, що реструктуризація промислових підприємств потребує здійснення комплексу заходів щодо приведення функціональних структур у відповідність з виробленою стратегією його розвитку. Обрані пріоритети повинні відповідати перспективним напрямкам формування сучасного технологічного укладу та своєчасного створення технічних заділів.

Представляються перспективними та технічно можливими нетрадиційні рішення перепрофілювання та диверсифікації виробництв. Одна з головних цілей перепрофілювання на промислових підприємствах Українського Причорномор'я – збільшення номенклатури продукції, що випускається за рахунок освоєння нових джерел сировини, продукція котрих може стати конкурентоспроможною на внутрішньому та зовнішньому ринках. У якості таких ресурсів можуть бути розглянуті напівпродукти та відходи металургійних і хімічних виробництв, участь у міжнародних коридорах. Це можливо шляхом розвитку широкомасштабної інноваційної діяльності, що сприяє підвищенню якості продукції та завоюванню ринку збуту, підтримки та нарощуванню конкурентоспроможності підприємств.

В умовах нестабільних світових цін на основну продукцію обробних підприємств півдня основою підвищення конкурентоспроможності стає максимально можливе зниження рівню видатків.

Однією з головних задач є створення в Українському Причорномор'ї конкретних умов, що сприяють поширенню нововведень у виробництво, у т.ч. посилення ролі економічних методів управління інноваційно-інвестиційною сферою. Виконаний аналіз функціонування та сформульовані основні принципи інноваційної політики, що забезпечують прогресивні структурно-технологічні зрушення. В умовах загострення та глобалізації конкуренції важливим параметром технологічного прогресу є швидкість здійснення інноваційного циклу від наукових досліджень до використання результатів на практиці, що по суті є найважливішим фактором економічного розвитку.

Інноваційна сфера південних регіонів знаходиться в стадії становлення та потребує підтримки як з боку держави, так і місцевих органів самоврядування. Відповідно до принципів системного підходу запропонована схема регулювання інноваційних процесів, що являє собою відкриту систему, що піддана як зовнішньому, так і внутрішньому впливу.

Виконаний детальний аналіз інноваційної політики ТДВ «Первомайськдизельмаш», ПАТ «Одеський завод радіально-свердлильних станків» та інших підприємств, що показав реальні можливості реалізації інноваційних проектів по збільшенню номенклатури продукції, що випускається за рахунок освоєння нових джерел сировини, продукція котрих може стати конкурентоспроможною на внутрішньому та зовнішньому ринках.

У роботі розглянуті питання, що пов'язані зі створенням механізмів реструктуризації виробництв в Українському Причорномор'ї.

Дослідження проведено у межах виконання НДР «Конкурентна розвідка у безпеку орієнтованому управлінні інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств стратегічного значення для національної економіки і безпеки держави» (№ ДР 0119U002005).

Література:

1. Захарченко В.І., Метіль Т.К., Топалова І.А. Наукові основи управління ринковою системою регіону: моногр. – Одеса: Атлант, 2016. – 316 с.
2. Кластеризація транскордонного співробітництва у контексті євроінтеграції України: моногр. / За ред. В.І. Захарченко. – Одеса: Бахова, 2017. – 100 с.
3. Теоретико-методологічні аспекти підвищення конкуренто-спроможності прикордонного регіону: кол. моногр / За ред. В.І. Захарченко та М.М. Меркулова – Одеса: Атлант, 2018 – 243с.

НАПРЯМ 5. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

SECTION 5. ECONOMICS AND BUSINESS MANAGEMENT

ВИРОБНИЦТВО ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ЗА РАХУНОК СТІМКОГО РОЗВИТКУ ТА ПОПУЛЯРНОСТІ ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ

Безугла Л.С.

*кандидат наук з державного управління, доцент,
доцент кафедри маркетингу*

Дніпровського державного аграрно-економічного університету

В сучасних умовах розвитку системи землеробства, насамперед при існуючому диспаратеті цін на сільськогосподарську продукцію, засоби праці, пестициди, та сільськогосподарську техніку, виникає гостра необхідність пошуку та впровадження найбільш раціональних методів відновлення родючості ґрунтів як основи розвитку ресурсозберігаючих технологій виробництва органічної сільськогосподарської продукції.

В умовах органічного виробництва формується чітка приналежність органічної системи сільськогосподарського виробництва, а також сільськогосподарської продукції відповідним стандартам, в результаті чого виникає можливість маркування продукції, що визначає її як органічну. Важливим атрибутом органічного виробництва виступає сертифікація, котра охоплює всі процеси виробництва, а саме переробку, фасування та зберігання органічної продукції. Сертифікація органічної продукції на основі міжнародних стандартів, а також національних стандартів провідних держав зумовлена тим, що відсутні вітчизняні стандарти якості органічної продукції. Така ситуація обмежує експорт вітчизняної органічної продукції. Органічне виробництво дає можливість запроваджувати концепцію збалансованого розвитку агросфери за рахунок соціально-економічної, природно-ресурсної збалансованості та має на меті забезпечення суспільства безпечними і якісними продуктами харчування, а також збереження та покращення стану навколишнього природного середовища, що в свою чергу приваблює туристичну галузь.

В умовах стрімкого розвитку та популярності органічного виробництва набирає обертів такий вид туризму, як екологічний. Аналізуючи прогнози Всесвітньої туристичної організації зауважимо, що екологічний туризм входить до п'яти ключових стратегічних напрямків розвитку туризму на період до 2020 року, враховуючи вищенаведене, аналіз розвитку екологічного

туризму в умовах запровадження ресурсозберігаючих технологій виробництва органічної продукції має надзвичайно важливе значення і актуальність. Мета статті ґрунтується на пошуку та виокремленні концептуальних положень та практичних рекомендацій стосовно важливості застосування ресурсозберігаючих технологій виробництва і переробки органічної продукції, як основи розвитку екологічного туризму.

Існуючий природно-ресурсний потенціал України дає можливість збільшувати ефективність і конкурентоздатність виробництва. Проте, в кризових умовах господарювання відчувається брак інноваційного та техніко-технологічного вдосконалення. Ресурсозберігаючі технології виробництва виступають ключовим фактором інтенсифікації виробництва, збільшення конкурентоспроможності і економічної ефективності, а особливо в контексті виробництва органічної продукції.

Важливо зауважити те, що в майбутньому інтенсифікація сільськогосподарського виробництва має реалізовуватися не за рахунок екстенсивних і інтенсивних ресурсномістких методик виробництва, а за рахунок ефективного використання та збереження існуючих виробничих ресурсів. В таких умовах, стратегічними цілями на шляху запровадження ресурсозбереження є застосування ресурсозберігаючих технологій виробництва і переробки органічної продукції, котре має стати підґрунтям стратегії і тактики господарської діяльності сучасного підприємства по виробництву та переробці органічної продукції. Реалізація вищенаведеного дозволить задовольнити постійно зростаючі потреби споживання та використання сільськогосподарської продукції, здійснити технічне і технологічне переоснащення галузі, зберегти дійсний природній потенціал України і відродити її економіку. В взаємодії з іншими інноваціями в галузі органічного виробництва ресурсозберігаючі технології є основою розвитку стійкого високоефективного аграрного виробництва [1, с. 113].

Виробництво органічної продукції ґрунтується на чотирьох принципах органічного сільського господарства, які схвалені Генеральною Асамблеєю Міжнародної федерації сільськогосподарського органічного руху у 2005 р. та застосовуються в усьому світі. До них належать [2]:

– принцип здоров'я він ґрунтується на тому, що людина й екосистеми тісно пов'язані між собою, адже у здоровому ґрунті ростуть здорові рослини, які позитивно впливають на здоров'я людей та тварин. Тому органічне виробництво покликане підтримувати та покращувати здоров'я ґрунту, рослин, тварин, людини та планети як єдине ціле;

– принцип екології свідчить про те, що органічне виробництво ґрунтується на природних процесах і забезпечує захист навколишнього середовища;

– принцип справедливості передбачає, що органічне виробництво необхідно будувати на відносинах, що враховують інтереси усіх сторін фермерів, переробників, продавців, споживачів та ін.;

– принцип турботи ґрунтується на тому, що процес виробництва органічної продукції повинен мати попереджувальний та відповідальний характер і передбачає захист довкілля, здоров'я та добробут нинішніх і майбутніх поколінь. При цьому основними складовими при виборі методів і технологій органічного виробництва є обережність і відповідальність [2].

Ресурсозберігаючі технології виробництва та переробки органічної продукції в першу чергу спрямовані на зменшення обсягу прямих затрат праці, матеріаломісткості продукції та виробничих процесів, дають можливість зменшення механічного впливу до якісного стану ґрунту, зменшують залежність від впливу кліматичних умов, підвищують якість і урожайність органічної продукції, все вищенаведене в комплексі зменшує собівартість органічного виробництва, збільшує його економічну ефективність і конкурентоздатність на ринку.

Підводячи підсумки проведеного дослідження наголосимо на тому, що в сучасних умовах господарювання Україна володіє великим потенціалом в контексті розвитку виробництва і переробки органічної продукції. Органічна продукція набирає популярності як для європейського, так і для національного споживання. Розуміючи те, що Україна має надзвичайно потужний потенціал в сільському господарстві, без сумнівів може стати одним із головних експортерів органічної продукції на ринку ЄС. Для досягнення даної мети ключовим етапом є перехід на ресурсозберігаючі технології виробництва та переробки органічної продукції, що в свою чергу приваблюватиме зацікавлених екологічним туризмом. В сучасних реаліях екологічний туризм в межах сільських територій розвинутий не на достатньому рівні. Остаточна організація такого виду туризму вимагає державного нормативно-правового забезпечення та громадської активності регулювання ринку послуг екологічного туризму.

Література:

1. Кузик С.П. Теоретичні проблеми туризму: суспільно-географічний підхід: [Монографія] / С.П. Кузик. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. І. Франка, 2010. – 254 с.
2. The Principles of Organic Agriculture. URL: <http://www.ifoam.bio/en/organic-landmarks/principles-organic-agriculture>.

КРЕАТИВНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ЗБАЛАНСОВАНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

Герасименко Ю.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аграрного менеджменту
Вінницького національного аграрного університету*

*Основою розвитку креативної економіки є принцип «трьох Т»:
технологія, талант і толерантність
Річард Флорида*

В умовах креативної економіки і глобалізації особливо актуальним стає питання забезпечення збалансованого розвитку підприємств шляхом капіталізації творчості персоналу (нових ідей) в інновації.

Відповідно до рейтингу Глобального індексу інновацій (GII – The Global Innovation Index) у 2018 р. Україна посіла 43 місце зі 126 країн світу, що на 7 позицій вище ніж у 2017 р. (50 місце) і на 28 – відносно 2013 р. (71 місце) [1]. Така тенденція позитивно впливає на її міжнародне співробітництво й інноваційне партнерство. Але по деяким групам індикаторів GII [2, с. 335], які в значній мірі впливають на розвиток креативної економіки, ситуація залишається доволі несприятлива:

- інституції (політичне, регуляторне і бізнес середовища) – 107 місце;
- людський капітал і дослідження (освіта, вища освіта, дослідження та розробки) – 43 місце;
- інфраструктура (інформаційні та комунікаційні технології, загальна інфраструктура, екологічна стійкість) – 89 місце;
- складність ринку (кредит, інвестиції, торгівля, конкуренція та масштаб ринку) – 89 місце;
- складність бізнесу (знання працівників, інноваційні зв'язки, інтегрування знань) – 46 місце;
- знання і технологічні результати – 27 місце;
- креативні результати (нематеріальні активи, креативні товари і послуги, онлайн креативність) – 45 місце.

Звичайно, однією із найважливіших передумовою збалансованого розвитку підприємств в Україні є технологічна модернізація інфраструктури та промислового комплексу, де реіндустріалізація відбувається шляхом активної інноваційної державної політики через створення національної мережі інноваційних полюсів зростання: технопарків, бізнес-інкубаторів, стартап-центрів, центрів технологічного трансферу [3, с. 52]. Іншими словами, в країні повинні бути так звані точки перетину бізнесу і творчості, що сприяє процесу колаборації – спільній діяльності, при якій відбувається обмін знаннями, навчання і досягнення консенсусу. І останнім часом в Україні даний процес дещо поживався, що підтверджується відкриттям

креативних хабів (платформа культурних ініціатив IZOLYATSIA, FEDORIV Hub, Арт-завод Платформа), інноваційної школи UNIT CITY та інших інноваційних платформ, що сприяють трансферу технологій.

Але варто звернути увагу на те, що інноваційна активність і збалансований розвиток українських підприємств у значній мірі залежать від корпоративної культури і використання креативного підходу до управління, тобто власників (підприємців) і менеджерів, оскільки саме бізнес активізує креативний клас суспільства і створює додану вартість у певному економічному секторі.

На рис. 1 представлено ключові учасники та елементи креативної економіки, які формують інноваційне середовище збалансованого розвитку підприємств і територіальних громад.



Рис. 1. Ключові учасники та елементи креативної економіки

Джерело: розробка автора

Загалом, креативність – це здатність людини створювати і знаходити оригінальні ідеї, успішно вирішувати завдання нестандартним чином; це революційне і творче мислення, що носить конструктивний характер.

Відповідно, креативний підхід до управління зорієнтований на створення умов для творчої активності персоналу і трансформації найбільш економічно, соціально чи екологічно корисних ідей у проекти.

Базовими умовами формування креативної атмосфери на підприємстві є:

- безперервний процес розвитку персоналу;
- управління на основі співпраці і довіри;
- мотивація персоналу до генерування ідей;
- толерантне відношення до невдач;
- розвиток навиків командної роботи.

У свою чергу, успішність креативного підходу до управління залежить від менеджера-лідера, який повинен володіти творчим мисленням, що проявляється у певних характеристиках [4, с. 84, с. 100]:

- бачити переваги ідей (проектів), виходячи за рамки видимих меж ситуації чи проблеми;
- утримуватися від поспішних суджень, акумулювати ідеї, що отримано від різних джерел;
- використовувати непередбачувані ситуації, прислуховуватися до своєї підсвідомості;
- мати сміливість піти на ризик (і витримати випробування невдачею);
- прагнути висловлювати вдячність і винагороджувати кожного учасника інноваційного процесу.

Ще у свій час Пітер Друкер підкреслив, що управління інноваціями – це складна задача, відповідальність за вирішення якої несе керівництво компанії ... особливо менеджери вищого рівня, критерієм компетентності яких служить здібність успішно вирішити дану задачу [5].

Крім того, дієвим важелем креативного підходу до управління є менеджмент у стилі коучинг, тобто погляд на персонал підприємства як на «зерна», кожний з яких вже містить свій творчий потенціал, здатний при створенні відповідних умов максимально проявити себе.

До основних переваг коучингу можна віднести: підвищення рівня професійної відповідальності; розкриття невиявлених раніше професійних талантів і навиків; подолання творчих бар'єрів і креативний розвиток персоналу із мінімальними матеріальними витратами (без їх відриву від виконання повсякденних функціональних обов'язків) та інше [6].

Отже, першочерговим завданням як на рівні держави (муніципалітету), так і на корпоративному рівні є покращення умов для розвитку креативності і забезпечення підтримки інноваційних ідей (проектів), оскільки нереалізований потенціал персоналу – втрачена вигода підприємства.

Література:

1. Explore the interactive database of the GII 2018 indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator>
2. Global Innovation Index 2018 [Електронне видання] / WIPO – Всемирная организация интеллектуальной собственности. – Режим доступу: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf
3. Україна 2030: Доктрина збалансованого розвитку. – Львів: Кальварія, 2017. – 164 с. [Електронне видання]. – Режим доступу: https://www.ukraine2030.org/img/_book/E-Book-Doctrine-2030.pdf

4. Адаир Дж. Джон Адаир о менеджменте и лидерстве / Под ред. Н. Томаса; пер. с англ. – М.: Эксмо, 2007. – 208 с.
5. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке; пер с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 272 с.
6. Герасименко Ю.В. Коучинг як стиль роботи менеджерів сучасних підприємств / Ю.В. Герасименко // Збірник тез доповідей за матеріалами VХ ювілейної міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна візія та виклики глобалізації», 2018. – С. 84-86.

ВПЛИВ ФІКТИВНОГО БАНКРУТСТВА НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ

Ількова Н.В.

здобувач

*ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»;
завідувач лабораторії економічних та товарознавчих досліджень
Дніпропетровського науково-дослідного інституту судових експертиз*

Загальний стан української економіки в другому десятилітті XXI століття привертає увагу економістів (як теоретиків, так і практиків) до різних заходів, які застосовуються для подолання несприятливих тенденцій її розвитку. Однією зі складових таких заходів є управління процесами, що відбуваються в країні з метою підвищення результативності функціонування інституту банкрутства, що забезпечує реалізацію національних інтересів в сфері економіки в частині забезпечення економічних і правових умов, що виключають криміналізацію суспільства та спрямованих на запобігання в тому числі фіктивних банкрутств.

Сучасний стан багатьох українських підприємств певним чином пов'язаний зі світовою економічною кризою, в результаті якої відбувається неповне використання виробничих потужностей або зупинка виробництва, що призводить до погіршення платоспроможності цих підприємств. Причому зовнішні чинники є найбільш загрозливими у зв'язку з тим, що можливість вплинути на них на рівні підприємства дуже мала, а наслідки можуть бути руйнівними. Відповідно покращення в тій чи іншій сфері, яке пов'язане перш за все з втручанням держави, позитивно впливає на господарську діяльність підприємств.

З іншого боку, не меншу загрозу для національної економіки представляють фіктивне банкрутство або доведення до банкрутства, які, як правило, є наслідком неправомірних дій керівництва (посадових осіб), через що юридична особа стає нездатною в повному обсязі виконувати боргові зобов'язання, а отже, і здійснювати фінансово-господарську діяльність без серйозних втрат. Головний наслідок здійснення схем фіктивного банкрутства – це невиконання зобов'язань організації-боржника перед

кредиторами та щодо обов'язкових бюджетних відрахувань. В першому випадку неповернені грошові кошти це фактично вилучені кошти з обігу підприємства, де вони беруть участь у процесі відтворення та створення додаткової вартості, і при відсутності повернення після строку позовної давності або в результаті неплатоспроможності боржника сума дебіторської заборгованості повинна бути списана в збиток. В другому – значну суму грошових коштів в результаті фіктивних банкрутств щорічно недоотримають державний та місцеві бюджети, а також позабюджетні фонди і це впливає на економіку та соціальну сферу держави та регіонів. Також як негативним наслідком фіктивних банкрутств є проблема переведення активів в тіньову економіку. Це означає, що до новоствореного підприємства переходить бізнес, не обтяжений борговими зобов'язаннями. Причому, як виходить з економічного сенсу фіктивного банкрутства, ні компанії, що реорганізується подібним тіньовим чином, ні фактичні їх правонаступники дані боргові зобов'язання не виконують, повністю або частково ухиляючись від вимог добросовісних кредиторів.

Банкрутство як спосіб врегулювання заборгованості не є в світовій практиці чимось винятковим. У міжнародних дослідженнях в цьому відношенні прийнято використовувати термін «стратегічне банкрутство» [1], яке, однак більшою мірою асоціюється з легальними інструментами захисту бізнесу, ніж з неправомірними діями в сфері неспроможності. Проте, релевантна проблема морального ризику стратегічних банкрутств [2], що стосується саме навмисних (або фіктивних) «стратегічних банкрутств», відповідні фінансові схеми демонструють значні розбіжності. Однак за останні століття головний економічний сенс даних схем, який зводиться до акумуляції незабезпеченого боргу, не зазнав принципових змін [3].

Застосування фіктивного банкрутства з метою переділу власності, навпаки, виступає однією з характерних особливостей перехідної економіки і спадкоємного до неї, яка формується. В Україні зростання кількості таких банкрутств припало на самий початок ХХІ ст., але кількісно підтвердити цю ситуацію не можливо, оскільки відсутня статистична інформація щодо вчинення таких зловживань, коли процедура банкрутства використовується з метою «відмивання» коштів або ж рейдерського захоплення майна боржника [4]. Також необхідно зазначити, що процесуально відстежити та довести факт фіктивності банкрутства досить важко, оскільки навіть поглиблена експертиза діяльності підприємства не завжди дозволяє чітко встановити, що стало причиною банкрутства: не компетентність керівництва чи умисні, протиправні дії окремих осіб з метою отримання матеріальної вигоди або задоволення інших своїх потреб [5, с. 76].

Розглядаючи економічний зміст інституту фіктивного банкрутства більш детально, важливо розрізнити банкрутство в інтересах власника, банкрутства що здійснюються з метою ухилення від відповідальності перед кредиторами, і банкрутство в інтересах третіх осіб, активну участь в якому часто беруть недобросовісні конкуренти. Що стосується суб'єктів фіктивного банкрутства,

які можуть здійснювати дану економічну діяльність, то як показує практика, в цю діяльність можуть бути залучені будь-які економічні суб'єкти, в тому числі держава, організації та фізичні особи. Держава бере участь у цій діяльності, перш за все, в особі власника підприємств, фіктивне банкрутство яких найчастіше здійснюється з метою створення нових підприємств в колишній організаційно-правовій формі. Крім того, мова може йти про участь судових або адміністративних органів, якщо банкрутство підприємства є наслідком корупції, зловживання службовим становищем тощо. Неправомірні дії та рішення державних органів та посадових осіб можуть привести й нерідко приводять до несприятливих економічних наслідків. Але вирішення цього питання виходить за межі даного дослідження. Зазначимо що, державна політика в галузі банкрутства може бути захисною або наступальною. Залежно від ступеня активності вона підрозділяється також на активну або пасивну політику. Так при *пасивній захисній* політиці держава обмежується здійсненням лише контролю за практичним використанням законодавчого інструментарію, але при цьому протидіє фіктивним банкрутствам. В свою чергу, *пасивна наступальна* політика включає додаткову можливість реабілітації боржника. *Активна захисна* політика прагне перш за все до мінімізації негативних соціальних наслідків банкрутства і захисту вітчизняного виробництва. *Активно-наступальна* політика реалізується під значним впливом державних структур у вирішенні проблем організацій-банкрутів, наприклад, як в Японії або в Німеччині. Вважаємо, що для української економіки оптимальним варіантом є активна наступальна система, яка дозволить позбутися від збиткових організацій і підвищить конкурентоспроможність виробництва. З цією метою необхідно підвищити роль держави в регулюванні процесів банкрутства та обґрунтування результативних механізмів боротьби, запобігання і розкриття фіктивних банкрутств. Відсутність таких механізмів негативно впливає на інвестиційну привабливість національних підприємств, тому що на практиці існують випадки, коли за допомогою фіктивного банкрутства здійснюється переділ власності. Так само погіршує ситуацію те, що злочини пов'язані з фіктивним банкрутством носять латентний характер що робить їх важко доказовими і ускладнює процес їх розкриття.

На закінчення відзначимо, що інститут банкрутства є найпотужнішим інструментом державної економічної політики. Його неправильне використання може призвести до руйнівних наслідків в масштабах всієї національної економіки. Це доводить необхідність прийняття невідкладних заходів у рамках системи державного регулювання функціонування інституту банкрутства, при цьому без інституційних новацій в сфері банкрутства в українській економіці неможливо ні створення конкурентного ринкового середовища, ні поліпшення інвестиційного клімату. Серед основних напрямів покращення механізму функціонування інституту банкрутства з метою запобігання поширення його фіктивних проявів є: вдосконалення податкового законодавства для організацій-боржників, впровадження у виробництво

нових методик фінансово-економічного аналізу, економічного прогнозу; розробка нових, адекватних українським реаліям, підходів до діагностики фіктивного банкрутства; забезпечення адекватного захисту суб'єктів господарської діяльності; формування мислення для подолання негативних споживчих стереотипів, на підвищення рівня правосвідомості громадян.

Література:

1. Coelho L., Kose J., Taffler R. Does the market know better. The case of strategic vs. non-strategic bankruptcies. 2011.
2. Delaney K.J. Strategic bankruptcy – how corporation and creditors use Chapter 11 to their advantage. Berkeley: University of California Press, 1998. P. 59.
3. Kadens E. The Pitkin affair: a study of fraud nearly English bankruptcy. *American Bankruptcy Law Journal*. 2010. Vol. 84. P. 485–486.
4. Хаджинова О.В. Сучасні тенденції банкрутства підприємств в Україні. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. № 1 (2). С. 275-278.
5. Рибалко О. Фіктивне банкрутство та ознаки його виявлення. *Вісник Запорізького національного університету*. 2011. № 2(10). С. 71–77.

МІСЦЕ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Клименко Т.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Чернігівського національного технологічного університету*

Однією з основних складових системи прийняття ефективних управлінських рішень є внутрішній контроль, який має бути присутній на сьогодні на всіх рівнях управління. Ефективний внутрішній контроль сприяє досягненню якісного результату у процесі реалізації управлінських рішень, адже забезпечує менеджерів повною та достовірною інформацією. В цьому контексті є зрозумілим, що внутрішній контроль орієнтований на покращення основних показників діяльності підприємства, які характеризують стійкий його розвиток, місце на ринку та конкурентоспроможність, здатність адаптуватися до мінливих умов господарювання тощо.

Лише на початку ХХ століття контроль почали розглядати як елемент управління підприємством, який передбачав, окрім безпосереднього проведення перевірки, ще й розподіл повноважень між суб'єктами контролю. Поступово функції контролю розширювалися шляхом доповнення елементами організації та координації дій, які спрямовувалися на забезпечення збереження активів підприємства, перевірку достовірності облікових даних, а також контроль став одним із засобів управління ризиками. Тобто контроль вже не обмежувався лише перевіркою даних бухгалтерського обліку, а перетворився

в інструмент управління підприємством у цілому, направленим на досягнення цілей, визначених його керівництвом.

При визначенні сутності контролю науковці акцентують увагу на різних його ознаках. Погоджуємося з думкою В. Галіцина та О. Суслова, які розглядають контроль як процес, який забезпечує досягнення системою поставлених цілей за допомогою порівняння її фактичного стану з бажаним. Автори наголошують, що контроль має виконувати превентивну функцію, що проявляється у необхідності виявлення й розв'язання проблем до того, як вони негативно впливатимуть на ефективність діяльності системи [2, с. 8].

Відмітимо, що контроль, перш за все, полягає у зборі інформації про стан системи, якою управляють, виявленні порушень та їх причин, визначенні заходів, які дозволять усунути недоліки у роботі підприємства, та моніторингу процесу їх реалізації.

Кінцевою метою реалізації процедур внутрішнього контролю є найефективніше виконання працівниками своїх обов'язків при здійсненні господарської діяльності з дотриманням принципів законності та економічної доцільності.

Для визначення місця внутрішнього контролю у системі управління підприємством необхідно розглянути основні стадії такого управління:

– *планування та прогнозування* – передбачають обробку інформації, в результаті чого вона набуває форму планів, бюджетів, прогнозів, на підставі яких формуються управлінські рішення;

– *реалізація* попередньо прийнятих управлінських рішень;

– *організація* – передбачає створення систем, які управляють і якими управляють, побудову взаємозв'язків та взаємовідносин між ними, що дозволяє підприємству нормально функціонувати;

– *регулювання та координація* – розглядаються як створення керівництвом умов на підприємстві для досягнення запланованих результатів шляхом узгодження взаємодії між підрозділами, прийняття оперативних рішень щодо коригування діяльності через зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищах;

– *мотивація* – представлена сукупністю рушійних сил внутрішнього й зовнішнього характеру, які спонукають працівників до діяльності визначеної направленості на досягнення запланованої цілі;

– *облік* інформації щодо господарських операцій і управлінських рішень, що здійснюються, а також *аналіз*, обробка, систематизація та дослідження даних щодо наявності закономірностей та взаємозв'язків;

– *контроль* як функція управління обумовлена необхідністю виявлення проблем для подальшого коригування управлінських рішень задля недопущення негативного впливу на фінансовий стан підприємства виявлених факторів.

Кожна стадія процесу управління підприємством пов'язана з проведенням контролю, при цьому контроль одночасно виділяється як окрема стадія, а також він взаємодіє з усіма іншими стадіями управлінського процесу.

Оскільки контрольні процедури супроводжують функціонування кожної складової системи управління підприємством, то за допомогою інструментарію контролю виявляються причинно-наслідкові зв'язки між цими складовими.

Виявлено, що сучасна наукова думка щодо управління підприємством розглядає внутрішній контроль як певний механізм, який дозволяє підвищити якість та ефективність процесу впливу на об'єкт, яким управляють, а не як систему, яка має перевіряти та виявляти порушення, винних осіб. При цьому якісною характеристикою внутрішнього контролю має бути його здатність адаптуватися до вимог внутрішнього й зовнішнього середовища підприємства.

Важливість внутрішнього контролю проявляється в тому, що його потрібно розглядати й як засіб здійснення «зворотного зв'язку», адже результати впливу контролю на об'єкт управління використовуються як для прийняття рішення щодо цього об'єкту, так і для коригування системи управління в цілому, розробки стратегічних і тактичних планів.

Суб'єкти господарювання мають проводити свою діяльність в рамках зовнішнього правового поля, а також розробляють внутрішні норми та регламенти, тому внутрішній контроль дозволяє створити режим суворого дотримання останніх.

Розглядаючи контроль як процес, визначимо три стадії, з яких він складається: розроблення конкретних цілей, які піддаються вимірюванню, критеріїв і показників результативності функціонування об'єкта управління; зіставлення з цілями реальних результатів функціонування системи задля визначення меж допустимих і суттєвих відхилень; формування інформації щодо прийняття коригувальних заходів [2, с. 9-10].

Ефективне управління підприємством потребує оперативного й повного визначення складу та обсягу інформації, яка необхідна для проведення якісного й ефективного контролю, а також для реалізації управлінських функцій. Відповідно, інформаційне забезпечення внутрішнього контролю є сукупністю інформаційних ресурсів, які необхідні для проведення аналітичних і контрольних процедур, способів їх організації та інтерпретації.

Констатуємо, що ефективність внутрішнього контролю безпосередньо залежить від повноти та якості інформації, яка використовується, при цьому важливим є те, що повноцінне виконання завдань контролю неможливе при недостатньому інформаційному забезпеченні. До того ж, система інформації є необхідною складовою для управління підприємством, у тому числі здійснення контролю над його діяльністю, яка відображає стан системи управління та використовується для досягнення цілей, які задані користувачами інформації.

Зауважимо, що інформаційне забезпечення процедур внутрішнього контролю має бути достатнім для вирішення наступних завдань: виявлення недоліків господарської діяльності; виявлення ознак, які свідчать про можливість виникнення проблем у майбутньому; всеохоплюючий та

оперативний моніторинг діяльності підприємства; групування і аналіз інформації, необхідної для прийняття обґрунтованих рішень персоналом на різних рівнях управління; формування інформації для прийняття рішень на перспективу [1, с. 12].

Отже, за результатами дослідження виявлено, контроль є самостійною функцією управління, яка активно впливає на ефективність реалізації всіх інших функцій. Внутрішній контроль забезпечує підтримку управлінських рішень, а також сприяє реалізації функцій управління. Поряд з цим, ефективність управлінських рішень, які формуються в рамках системи внутрішнього контролю, залежить від якості інформаційного забезпечення.

Література:

1. Бабіч І.І. Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю як функції управління діяльністю сільськогосподарського підприємства / І.І. Бабіч, А.А. Дацюк // Економічні науки. Серія : Облік і фінанси. – 2017. – Вип. 14. – С. 5-13.

2. Галіцин В.К. Парадигма функції контролю у керуванні організаційною системою / В.К. Галіцин, О.П. Суслов // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – 2015. – № 91. – С. 5-16.

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Колесник Т.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри адміністративного менеджменту
та альтернативних джерел енергії
Вінницького національного аграрного університету*

Розвиток ринкової економіки, нестабільність зовнішнього середовища, реформування відносин власності, нераціональний розподіл, неефективне використання наявних економічних ресурсів, загострення суперечностей розвитку продуктивних сил та виробничих відносин висувають на перший план необхідність підвищення ефективності використання потенціалу підприємств.

Формування ефективного організаційно-економічного механізму використання та відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства дає змогу оперативно виявляти пріоритетні види діяльності, які необхідно координувати, щоб вони забезпечували його конкурентоздатність на ринку. Належно сформовані умови організаційно-економічного механізму оцінювання ефективності використання та відтворення є передумовою ефективного використання ресурсного потенціалу [1, с. 237-240].

У поєднанні різних науково-практичних досліджень науковців залишаються відкритими питання формування прикладних аспектів оціночного механізму визначення ефективності ресурсного потенціалу підприємства. На думку фахівців, ресурсний потенціал та його ефективний організаційно-економічний механізм сільськогосподарського підприємства слід розглядати як потенційну можливість та здатність підприємства, використовуючи наявні ресурси, здійснювати виробничо-господарську діяльність завдяки реалізації стратегічних цілей та завдань.

Ресурсний потенціал сільськогосподарського підприємства є сукупністю усіх наявних ресурсів, організованих і узгоджених на принципах їхнього упорядкування і підсумовування у вигляді організаційно-економічних взаємозв'язків, які мають значення в забезпеченні виробничих процесів під час реалізації цілей економічного розвитку вугільної галузі України [2, с. 234-245].

Інакше кажучи, ресурсний потенціал – це об'єктивація кількісно-якісних показників використання ресурсів, їхнього стану, потенціалу управління ними із поглядом на перспективу «розширення» відтворення, що відбиває базисні умови і рівень інтенсивності, а не зміст і призначення процесу виробництва.

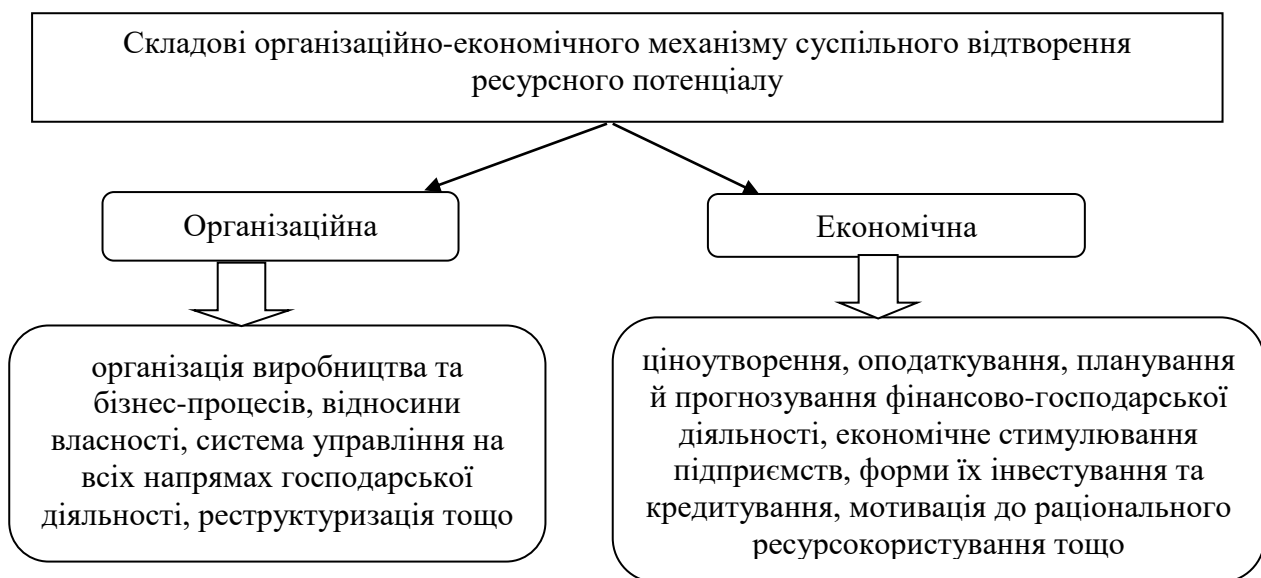


Рис. 1. Складові організаційно-економічного механізму суспільного відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств

Також такий підхід передбачає оцінку впливу відносин власності на ефективність відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств, тому, що лише в такому випадку забезпечується найбільший синергетичний вплив на відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств як основного фактора аграрного виробництва [3, с. 115-128].

Наведені на рисунку 1.1. складові організаційно-економічного механізму відтворення ресурсного потенціалу взаємопов'язані, особливо на кінцевому етапі застосування через аналіз та контроль за використанням ресурсів на всіх рівнях господарювання, надання необхідної інформації власникам або керівникам щодо основних показників та індикаторів діяльності сільсько-господарських підприємств з метою оптимізації ресурсного відтворення.

Велике значення має визначення чинників [4, с. 56-85], які впливають на відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств як фактора сільськогосподарського виробництва (рис. 2).



Рис. 2. Чинники, які впливають на відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств

Отже, перспективним чинником та елементом організаційно-економічного механізму регулювання процесу відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств є організація та розвиток сільських територій шляхом розширення владних повноважень та можливостей сільських громад у здійсненні контролю та стимулюванні раціонального ресурсокористування домогосподарств та малих підприємств; залучення інвестицій у виробничу, екологічну й соціальну сфери села

громадськими організаціями, волонтерами та меценатами. Поліпшити фінансово-інвестиційний стан сільськогосподарських товаровиробників як основного фактора відтворювальних процесів ресурсокористування може державне регулювання інтервенційних реалізаційних цін на сільськогосподарську продукцію та надання кредитів для відтворення матеріально-технічних ресурсів.

Таким чином, досить важливим у механізмі регулювання процесів відтворення виробничо-ресурсного потенціалу на перспективу є зниження відсотка плати за користування лізинговим майном, при цьому значну роль у ньому відіграють субсидування будівництва господарських та інших об'єктів на інноваційній основі, реконструкція та технічне переоснащення діючих виробництв, тому в майбутньому цей процес можна буде розглядати, як інноваційний, результатом якого буде нововведення в аграрне виробництво та відтворення його ресурсокористування.

Література:

1. Борисова В.А. Напрями економічного відтворення ресурсного потенціалу АПК / В.А. Борисова // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит»: науково-методичний журнал. – 2011. – № 1 (30). – С. 236–245.
2. Лузан Ю.Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України [Текст] : монографія / Ю.Я. Лузан. – К. : ННЦ Ін-т аграр. економіки, 2010. – 470 с.
3. Калетнік Г.М., Мазур А.Г., Янчук Г.В. та інші Трансформація економічного розвитку системи АПК регіону в ринкових умовах господарювання. Колективна монографія. – Під заг.ред. Мазура А. Г. – Вінниця, ТОВ «Меркьюрі-Поділля», 2014. – 376 с.
4. Калетнік Г.М., Мазур А.Г., Кубай О.Г. Розвиток організаційно-функціональних структур управління в регіональних економічних системах / Г.М. Калетнік, А.Г. Мазур, О.Г. Кубай. Монографія. – Вінниця: Вінницька газета, 2009. – 188 с.
5. Мирошниченко О.Ю. Етапи формування організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності підприємств [Електронний ресурс] / О.Ю. Мирошниченко, В.І. Карюк // Ефективна економіка. – 2013. – № 9. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>

КОМПЕТЕНТІСНИЙ ПІДХІД ЯК СУЧАСНА ПАРАДИГМА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ КОМПАНІЇ

Корольов Д.С.

аспірант кафедри публічного управління,

менеджменту та маркетингу

Східноукраїнського національного університету

імені Володимира Даля

Управління персоналом традиційно вважається стрижневим бізнес-процесом будь-якої компанії, оскільки від рівня кваліфікації працівників багато в чому залежить її конкурентоспроможність. Значущість

компетентнісного підходу в управлінні персоналом полягає в тому, що професійна компетентність як інтегральний прояв здатності працівника до якісного виконання службових обов'язків визначає можливості компанії до ефективного зростання. В умовах бурхливого розвитку технологій саме працівники, які є носіями знання та інновацій, формують ядро конкурентних переваг компанії.

З позицій компетентнісного підходу, якість виконання працівником професійних обов'язків визначається його здатністю до практичного використання набутих компетенцій. Компетентнісний підхід останнім часом стає все більш поширеним і претендує на роль концептуальної основи ефективного функціонування системи управління персоналом та забезпечення конкурентоспроможності компанії в цілому. Визначальним фактором у реалізації компетентнісного підходу є його орієнтація на системний розвиток компетенцій працівників як комплексу знань, вмінь, навичок, досвіду, адаптаційних можливостей, прагнення до самовдосконалення та професійної реалізації.

Компетентнісний підхід пропонується розуміти як сучасну концепцію управління персоналом, що передбачає формування динамічних моделей компетенцій як еталону професійної поведінки працівника. Дієздатність моделі компетенцій працівника, яка залежить від її актуальності, повноти, різноплановості, визначає його конкурентоспроможність на конкретній посаді в конкретній компанії та на ринку праці в цілому. Отже, в кінцевому підсумку, управління персоналом на основі компетентнісного підходу може розглядатися як передумова забезпечення конкурентоспроможності компанії в умовах сучасної інноваційної економіки.

Як інструмент управління персоналом, компетентнісний підхід передбачає встановлення чіткої відповідності між компетентністю працівника як набором його компетенцій та професійними й поведінковими вимогами, що ставляться до працівника на конкретному робочому місці. Така відповідність забезпечується за рахунок розроблення та впровадження моделей компетенцій співробітників компаній, під якими розуміється набір компетенцій, необхідних для успішного виконання професійних обов'язків на конкретній посаді в конкретній компанії з її індивідуальними цілями та корпоративною культурою. Як сучасна парадигма управління персоналом, компетентнісний підхід акцентує увагу не стільки на знаннях та навичках працівника, скільки на можливості їх реалізації в процесі професійної діяльності та прагненні працівника до постійного вдосконалення власної моделі компетенцій.

В умовах мінливого зовнішнього середовища, дефіциту трудових ресурсів та безперервного ускладнення вимог до професійної діяльності працівників компетентнісний підхід стає одним із основних інструментів розвитку конкурентних переваг працівника, системи управління персоналом та компанії в цілому, оскільки забезпечує відповідність між станом системи управління персоналом та вимогами бізнесу. Саме розвиток компетенцій

персоналу є передумовою підвищення ефективності функціонування компанії та, як наслідок, забезпечення її конкурентоспроможності в умовах визначальної ролі нематеріальних активів у сучасній економіці.

ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

Крутько М.А.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку та аудиту

Харківського національного технічного університету

сільського господарства імені Петра Василенка

Горизонтальна та вертикальна форми взаємодії найбільш повно характеризують процес агропромислової інтеграції. Успішне впровадження нових механізмів управління не можливе без налагодження системи інституціонального забезпечення. Нормативно-правове регулювання подібних процесів є одними з пріоритетних напрямків сучасних досліджень. Саме завдяки вдалому поєднанню законодавчої теоретичної і практичної баз можливе налагодження ефективного механізму управління інтеграційними процесами в аграрному секторі. Держава не повинна залишатися осторонь, завдяки вдалій політиці в розвитку даного економічного явища можливий швидкий ефект, який в кінцевому результаті дасть позитивний результат. Одним із таких доктрин і є концепція державної цільової програми управління інтеграційними процесами аграрного сектору економіки України. Базовим положенням якої присвячені дослідження в роботі.

Широкий спектр поглядів та наукових підходів дає поле для провадження подальших досліджень та вивчення більш детально питань інтеграційної взаємодії господарюючих суб'єктів та інституціонального забезпечення розвитку інтеграції в аграрному секторі.

Основним напрямком дослідження є встановлення понятійного апарату дефініції «інтеграція». С.В. Мочерний трактує інтеграцію (лат. *integratio* – відновлення і цілий) як поступове зближення та об'єднання економічних суб'єктів у процесів їх взаємодії (взаємовпливу, взаємопроникнення, взаємозбагачення тощо) [1, с. 668]. Економічна інтеграція – це рух економічної системи, тобто зміна її стану як по відношенню до інших систем, так і по відношенню до її попереднього стану. Проведений авторами аналіз різноманітних визначень інтеграції дозволив виділити її головні характеристики [2, с. 196]:

- це процес – економічний процес;
- даний процес спрямований на економічний розвиток держави;

– рушійною силою інтеграційних процесів є механізми рухомості товарів і капіталів між учасниками (суб'єктами) інтеграції;

– інтеграція на практиці реалізується через торгівлю товарами (послугами) та активами суб'єктів, в тому числі фінансовими [3].

В умовах глобалізації та посилення інтеграційних процесів державна політика у сфері регулювання аграрного сектору має базуватись на зваженому поєднанні елементів економічного лібералізму та протекціонізму з метою забезпечення сприятливих умов для ефективної реалізації експортного потенціалу галузі. При цьому державна політика експортоорієнтованого розвитку аграрного сектору має лежати в площині соціоекономічного і екологічного імперативів та принципу виробництва глобального конкурентоспроможного продукту відповідно до вимог глобального попиту, соціально-економічних і екологічних, нормативно-правових, маркетингових параметрів глобальної конкурентоспроможності агропродовольчих товарів [4].

У більшості країн з ринковою економікою створено дієві системи державного регулювання агропромислової інтеграції, які реалізують такі завдання [5, с. 188]:

- підтримка продовольчої безпеки;
- підтримка стабільної економічної ситуації в сільському господарстві;
- стабілізація ринкової кон'юнктури і мінімізація коливань прибутковості в аграрному секторі;
- запобігання небажаним міграційним процесам;
- підтримка фінансування програм;
- допомога товаровиробникам в адаптації до нових умов;
- захист внутрішнього ринку;
- забезпечення конкурентоспроможності участі національних товаровиробників в міжнародному розподілі праці тощо [3].

Впровадження інновацій в агропромислове виробництво і повинне стати одним із основних етапів усебічно розвитку аграрного сектору. Початковим же етапом може стати створення концепції державної цільової програми управління інтеграційними процесами аграрного сектору економіки України.

Термін «концепція» походить від латинського слова «conceptio» – сприйняття і має декілька тлумачень. По-перше, під концепцією розуміють систему поглядів на певні явища, спосіб розуміння явищ, дій, теорії. По-друге, концепція – це форма і засіб наукового пізнання, що є способом розуміння, пояснення, тлумачення основної ідеї, теорії; науково обґрунтоване і логічно доведене вираження основного змісту теорії, але, на відміну від теорії останньої, воно ще не може бути втіленим у систему точних наукових понять. По-третє, в економіці під концепцією розуміють систему поглядів, помислів, що визначають основний напрям, стратегію і тактику реалізації бізнесово-підприємницьких проектів, програм [6, с. 368].

Базовими положеннями концепції державної цільової програми управління інтеграційними процесами аграрного сектору економіки України можуть стати:

- визначення проблеми, на розв'язання якої спрямована програма;
- аналіз причин виникнення проблеми та обґрунтування необхідності її розв'язання програмним методом;
- мета програми, яка полягає в визначенні оптимального варіанта розв'язання проблем розвитку інтеграційних процесів аграрного сектору;
- варіанти розвитку інтеграційних процесів економіки;
- шляхи і способи розв'язання проблеми;
- строки виконання;
- очікувані результати виконання програми;
- визначення її ефективності.

Успіх концепції – кінцевий результат гармонізації основних положень спільних програм, проектів державних, регіональних і місцевих рівнів, наукових поглядів і розробок провідних установ, виробничих та інших суб'єктів інноваційного процесу.

Концептуальний підхід, який наведений в роботі, дає повноцінне сприйняття можливого ефекту та перспектив розвитку агропромислової інтеграції. Основна ціль концепції, що закладається в базових положеннях – виведення на гідний рівень розвитку економічних процесів в аграрному секторі та посилення позицій інтегрованих суб'єктів господарювання. Концепція створена вирішити проблемні питання, які виникають в процесі господарської діяльності таких суб'єктів в частині нормативно-правового регулювання та забезпечення їх стабільного розвитку.

Література:

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3. / Ред. кол.: Мочерний С.В. (відп. ред.) та ін. – К.: Вид. Центр «Академія», 2002. – 952 с.
2. Лисюк В.М. Теоретико сутнісний аналіз економічної інтеграції як економічного процесу // В.М. Лисюк, Т.В. Деркач / Економічні інновації. – 2015. – № 59. – С. 194-201.
3. Павлов О.І., Лисюк В.М., Деркач Т.В. Державне регулювання інтеграційних процесів на стратегічних агропродовольчих ринках : [Електронний ресурс] / О.І. Павлов, В.М. Лисюк, Т.В. Деркач. DOI: https://doi.org/10.15673/2312-847x.3/2015.51387_
4. Карасьова Н. Глобалізаційні детермінанти експортоорієнтованого розвитку аграрного сектора України // Міжнародна економічна політика. 2014. № 1. С. 129-152. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Мер_2014_1_9 (дата звернення: 10.12.2016)
5. Поляруш М.О. Агропромислова інтеграція – один із факторів системного розвитку АПК регіону / М.О. Поляруш, І.М. Поляруш, Н. А. Славіна // Збірник наукових праць ПДАТУ. – 2007. – № 15. – С. 187-189.
6. Комов В.Г. Стратегическое планирование – важнейшее условие эффективной предпринимательской деятельности в АПК [Текст] / В.Г. Комов // Аграр. наука. – 2008. – № 10. – С. 3–5.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Литвишко Л.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
Національний транспортний університет*

Компанець К.А.

*кандидат економічних наук,
Київський національний торговельно-економічний університет*

Артемчук В.О.

*старший викладач,
Національний транспортний університет*

Конкуренція є одною із складових частин ринкової економіки. Ринок не може нормально функціонувати без розвинутих форм конкуренції. В ринкових відносинах конкуренція означає суперництво між учасниками ринкового господарства за найвигідніші умови виробництва, продажу й купівлі товарів.

У конкурентній боротьбі виграють підприємства, які мають успішні конкурентні стратегії. Вони «дають найбільш сильну з усіх можливих стратегічну перевагу перед конкурентами» [1, с. 503]. Щодо АТП, то конкурентні стратегії виражають, яким чином підприємство повинно задіяти свої сильні сторони, щоб відповідно цілям протистояти змінам у зовнішньому середовищі. Виділено наступні суттєві елементи стратегій конкуренції:

– на конкурентні стратегії впливають зміни у зовнішньому середовищі. Відносно останніх виділяють активні конкурентні стратегії, при яких компанія передбачає майбутні дії конкурентів і тенденції у зовнішньому середовищі, намагаючись діяти першою, та стратегії реагування, при яких компанія відповідає на важливі дії конкурентів. Зміни зовнішнього середовища можуть або наступити, або тільки передбачатись;

– конкурентні стратегії дозволяють дізнатися, яким чином можуть бути задіяні наявні або потенційні сильні сторони для здійснення намірів підприємства;

– конкурентні стратегії дають напрями, за якими має розвиватись підприємство. Тому вони повинні доповнюватись додатковими заходами та виконуватись.

Для АТП метою конкурентних стратегій є створення тривалого потенціалу успіху через використання конкурентних переваг.

Робота в умовах ринкової конкуренції потребує в першу чергу від підприємства ретельної розробки відповідної стратегії по відношенню до конкурентів.

Конкурентна перевага формується багатьма факторами і досягається через пропозицію споживачам послуг за нижчими або вищими цінами, або за

рахунок надання більших вигод, які у достатній мірі компенсують вищі ціни на послуги.

Як конкурентну перевагу можна розглядати ефективне володіння патентами, якісний менеджмент тощо. На сьогоднішній день найгострішою є проблема взаємодії підприємств з конкурентами. Вихід з тяжкої фінансової кризи можливий лише при створенні конкурентоспроможного виробництва, зокрема підприємств.

Аналіз внутрішнього середовища АТП дозволяє виявити сильні та слабкі сторони, що дає змогу знайти правильну конкурентну стратегію в даному випадку.

Вагомість факторів конкурентоспроможності, що залежать не тільки від виробничої діяльності підприємства, підкреслює необхідність функціонування маркетингової служби, яка повинна забезпечувати постійний аналіз усіх факторів, які впливають на підприємницьку діяльність і адаптує діяльність всіх підрозділів підприємства до змін у підприємницькому середовищі.

Методами забезпечення конкурентоспроможності АТП є комплекс етапів маркетингової діяльності, що класифікуються за функціями, які вони виконують у маркетинговому процесі: маркетингове дослідження (збір та аналіз інформації); планування; сегментація та позиціонування; комплекс маркетингу (досягнення); контроль.

З точки зору автотранспортного підприємства, особливо важливою функцією є контроль за зовнішніми факторами і всіма етапами виробничої діяльності підприємства та його підрозділів, в тому числі і управління, і маркетингу.

Велике значення має проблема подальшого підвищення конкурентоспроможності підприємств, які мають власні конкурентні переваги.

Для вирішення цієї проблеми керівнику підприємства необхідно володіти методами маркетингу для регулювання процесу підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Зважаючи на специфіку роботи автотранспортних підприємств, можна виділити основні напрями розвитку маркетингу:

- реструктуризація бізнесу (зміна структури підприємства з метою переорієнтації його на потреби ринку);
- адаптивність маркетингу (сегментація ринку має вирішальне значення);
- орієнтація на конкурентів (створення фірмою конкурентних переваг може забезпечити довгостроковий потенціал);
- розробка прогнозних систем (прогнозування попиту в мінливому середовищі).

Програма маркетингової діяльності фірми повинна спиратись на відповідну стратегію маркетингу. В рамках ринкової стратегії особливе місце займає взаємодія підприємства з іншими суб'єктами ринку. Стратегія конкуренції, що узгоджена з умовами конкретного середовища, може дати позитивний результат.

Застосування маркетингу на АТП покликано орієнтувати його на індивідуальні, групові, регіональні та інші потреби конкретних споживачів.

Оскільки маркетинг – це діяльність з задоволення потреб споживачів, то основним завданням маркетингу, з точки зору автотранспортних підприємств, є забезпечення замовників відповідними видами перевезень у достатній кількості у зручний для них час, за вигідними тарифами як для замовника, так і для АТП.

Автотранспортний маркетинг – це маркетинг послуг і при розробці маркетингових програм слід враховувати основні характеристики, притаманні послугам, а саме: невідчутність, невідокремленість від джерела, несталість якості та незбережність.

Особливості автотранспортного маркетингу значно обумовлені специфікою ринку. Цей ринок має досить складну структуру, де переплітаються різноманітні внутрішні та зовнішні зв'язки, він є відкритою системою, тобто такою системою, елементи якої взаємодіють із зовнішнім середовищем.

Коли покупець оцінює якість послуг, він порівнює деякі фактичні значення параметрів оцінки якості з очікуваними їм розмірами цих параметрів, і якщо ці чекання збігаються, то якість послуг признається їм задовільною. Тому, вираження кількісної форми транспортної послуги проявляється в показнику обсягу послуг.

Для більш об'єктивної оцінки діяльності автотранспортного підприємства й обумовлених їм вантажовідправників і вантажоодержувачів по організації і забезпеченню перевезень вантажів і вантажо-розвантажувальних робіт можливо використання показника «обсяг транспортних послуг у авто-тонно-годинах». Він являє собою нормативний час роботи рухомого складу певної вантажності на перевезеннях заданого обсягу вантажів. Застосування цього показника з одночасним установленням нормованих змінних завдань водіям сприяє раціональній організації перевізного процесу, тому що на вантажовідправників і вантажоодержувачів покладається відповідальність за дотримання норм простою автомобілів у пунктах навантаження і розвантаження, а також за повне використання їхньої номінальної вантажності і місткості.

Стратегію діяльності автотранспортного підприємства необхідно розглядати як область вищого управління підприємством. Для формування стратегії обов'язкове вивчення зовнішніх і внутрішніх чинників з метою визначення найбільше істотних із них для підприємства, спроможних зробити позитивний або негативний вплив на його діяльність.

Процес формування стратегії автотранспортного підприємства об'єднує в собі три етапи: формування загальної стратегії організації; формування конкурентної (ділової) стратегії; визначення функціональних стратегій.

Загальна (базова) стратегія, як генеральний напрямок, є стрижнем стратегічного планування і формується вищим керівництвом. Її розробка вирішує основні задачі:

- вибір і розгортання основних елементів загальної стратегії підприємства;
- встановлення конкретної ролі для кожного з підрозділів АТП.

Вважаємо, що серед існуючих видів загальних стратегій досліджувані автотранспортні підприємства можуть обрати один з різновидів або застосувати визначені сполучення різноманітних типів.

Стратегія – це вибір основних довгострокових цілей автотранспортного підприємства, ствердження курсу дій і визначення ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей, дійсно конкурентоспроможним слід вважати підприємство, в якому має місце внутрішня конкуренція окремих управлінців – керівників служб і відділів за наявні обмежені ресурси.

Отже, без чітко окресленої стратегії, адекватної до наявних у підприємства ресурсів та зовнішньої економічної ситуації, рівня розвитку конкуренції, українські виробники не в змозі перемагати в жорстких умовах ринку та зберегти наявний економічний потенціал.

Література:

1. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга: Пер. с англ. – 2-е европ. изд. – К.; М.; СПб.: Издат. дом «Вильямс», 1998. – 1056 с.

НЕОБХІДНІСТЬ РОЗУМІННЯ ЯКОСТІ ТРАНСПОРТНОГО СЕРВІСУ, ЯКИЙ НАДАЮТЬ ПАСАЖИРАМ

Петровська С.І.

*старший викладач кафедри економіки
Національного транспортного університету*

Місце і роль транспорту у житті країни визначає необхідність його пріоритетного розвитку, державної підтримки в задоволенні потреб у транспортних засобах, матеріально-технічних і паливно-енергетичних ресурсах, а також в обмеженні монополізму та розвитку конкуренції.

Не зважаючи на таку кількість праць присвячених проблематиці, розуміння сутності і місця якості транспортної послуги в діяльності перевізника залишається (та, ймовірно, буде залишатись) таким, що відчуває вплив унікальної комбінації чинників кожної окремої управлінської ситуації.

Зростання кількості проданих транспортних послуг дозволить зменшити собівартість виконання транспортної роботи. Це відбувається, зокрема за рахунок ефекту масштабу (справедливо не для всіх видів транспорту), збільшення населеності транспортного засобу, збільшення щільності перевезень.

Через те, що в ланках такого «колеса» можуть виникати розриви (як результат свідомих чи несвідомих дій менеджменту перевізника), необхідним стає їхня локалізація та вивчення природи.

Якість обслуговування пасажирів закладається до початку надання послуги; актуалізується в її процесі; оцінюється відразу по закінченні; в екстрених випадках пасажир повертається до оцінювання через проміжок часу.

Виробничі процеси, які забезпечують транспортне обслуговування, мають *мінливу видимість*. Мінливість видимості пасажиром є більшою на залізницях, меншою в авіаційних та автобусних перевезеннях. Це призводить до того, що за всіх тотожних умов пасажир може по-різному оцінювати якість послуги залежно від того, що він бачив у виробничому процесі. Часові *розриви* є важливою особливістю транспортного обслуговування. Так, пасажир в очікуванні міського автобусу потрапляє в розрив сервісного процесу, що може вплинути на його думку щодо обслуговування.

Перевезення пасажирів є груповим видом обслуговування (крім таксі) Присутність інших клієнтів у процесі обслуговування є чинником сервісної поведінки пасажирів через виникнення як *нетривких*, так і *стійких референцій*. Референції, як ґрунт для оцінювання якості є продуктом різноманітних контактів пасажирів між собою: *окулістичних, вербальних, тактильних, нюху*.

Практично всі види пасажирського транспорту характеризуються одночасним обслуговуванням різних клієнтів у спільному просторі транспортного засобу. Таксі (автомобільне, водне, авіаційне) не є виключенням через те, що, хоча в салоні може перебувати один пасажир, перевезення здійснюється шляхом, який використовують інші учасники руху, і ця обставина також накладає обмеження на характеристики поїздки.

Прагнення транспортної компанії до індивідуалізації задоволення потреб пасажирів призводить до появи точок розходження сервісного процесу. Під час надання основної та додаткових послуг ступінь розходження регулюють в основному техніко-технологічні передумови, а в підсилюючих сервісах – ініціатива менеджменту перевізника.

Транспортна послуга сприймається клієнтом як набір елементів-послуг, які надаються в певні моменти часу. Така обставина призводить до того, що якість пасажирів визначається як наслідок транспортних, позатранспортних та *відкладених транспортних ефектів* (під ними розуміємо результат обслуговування, який виник через проміжок часу після його закінчення, наприклад, загострення хронічної хвороби внаслідок незручностей поїздки). Крім того, якість виступає тут не сумою реакцій людини (від кожного з ефектів), а їх складною взаємодією.

Оскільки пасажирські перевезення мають обмежену потужність (подібно до інших послуг їх неможливо накопичити), то виникають управлінські проблеми регулювання попиту з боку пасажирів.

Під час збільшення попиту понад граничну потужність сервісу його якість, як правило зменшується (тиснява, використання застарілого рухомого складу, черги за проїзними документами тощо). Проте така зменшена якість сприймається клієнтом більш толерантно: позатранспортні ефекти, яких

прагне пасажир, переважають транспортні та відкладені. Для перевізника це означатиме, що він захищений лише до моменту виникнення в потенційного клієнта більш прийнятної альтернативної пропозиції.

Під час зниження попиту провайдер перевезень перейматиметься іншою управлінською проблемою – необхідно забезпечити таку величину попиту, яка забезпечить виручку достатню для покриття витрат.

З огляду на інтереси перевізника потреби мають бути задоволені із врахуванням комплексності транспортної послуги, суперечливості вимог клієнтів, групового характеру обслуговування, необхідності балансувати вимоги сегментів пасажирів, складність пошуку характеристик та відповідних їм показників якості сервісу. Разом це породжує розрив між цілями перевізника та інтересами пасажирів, який можна проілюструвати рис. 1. Далі дамо необхідні пояснення.

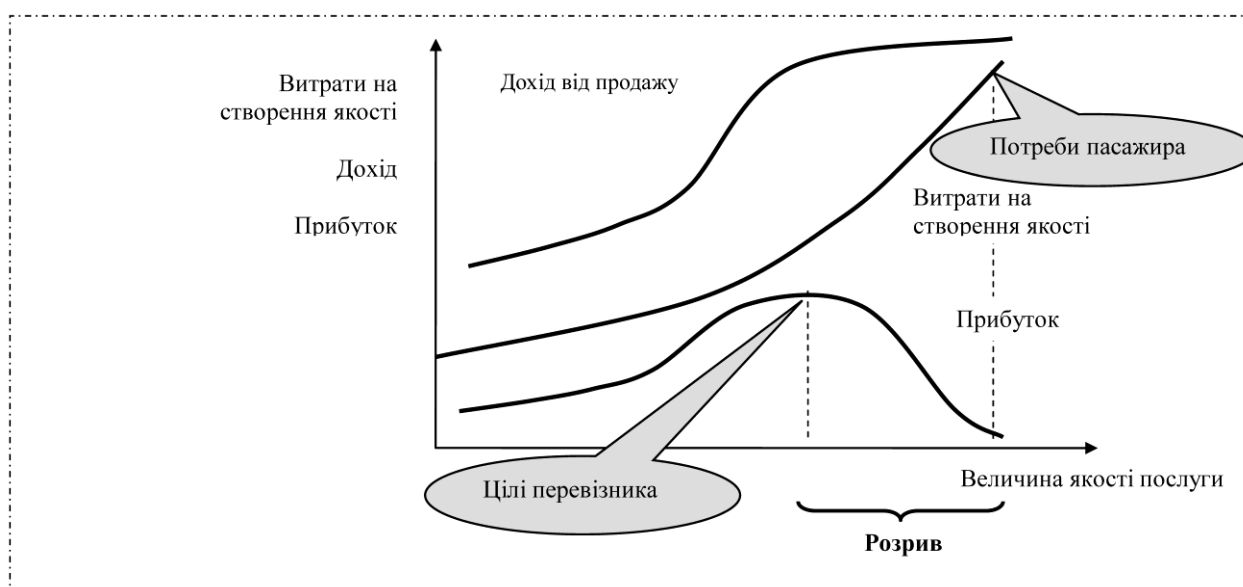


Рис. 1. Розрив у прагненнях якості пасажиром та цілей перевізника

Джерело: розроблено автором

Потреби пасажирів можуть розвиватися (набувати нових кількісних та якісних значень) безкінечно. Відповідно він буде прагнути такого ж розвитку якості транспортної послуги.

Витрати перевізника на створення якості сервісу, яка відповідає б розвитку потреб пасажирів, зростатимуть нелінійно. Темп їхнього зростання збільшуватиметься зі збільшенням потреб в якості.

Залежність доходу перевізника від зростання якості послуги теж не буде лінійною (має S-подібну форму). На початку зростання якості викликає незначне збільшення доходу через те, що якість ще не набула «загально визнаної» величини. Після забезпечення цього мінімально необхідного рівня дохід зростатиме швидшими темпами, однак це збільшення припиняється, коли якість послуги потрапляє в зону насичення (більшість пасажирів задоволені).

З викладеного очевидно стає природа розриву інтересів перевізника і пасажирів.

Таким чином, управління якістю перевезень з точки зору економічних інтересів перевізника може бути приведено до пошуку компромісів з пасажиром.

Підсумовуючи викладене, надалі розуміємо під *якістю пасажирських перевезень* відповідність характеристик конкретного варіанту надання транспортної послуги звичним вимогам клієнтів, які відображено в стандартах організації-перевізника.

Література:

1. Бакалінський О.В., Мельник Т.С. Маркетингові дослідження при тотальному управлінні споживчою цінністю перевезень пасажирів залізницями : монографія. Київ : Національний транспортний університет, 2018. 288 с.

2. Кучерук Г.Ю. Якість транспортних послуг: управління, розвиток та ефективність : монографія. Київ : ДЕУТ, 2011. 208 с.

3. Гілевська К.Ю. Встановлення відповідності між потребами в перевезеннях пасажирів на міському маршруті та ресурсами для їх задоволення з урахуванням якості. *Вісник Національного транспортного університету: в 2-х частинах: Ч.2.* 2008. Вип. 17. С. 217–220.

АНАЛІЗ ВІДПОВІДНОСТІ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ПОТРЕБАМ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ПРАЦІ НА ПРИКЛАДІ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ

Сав'юк Л.О.

*кандидат технічних наук, доцент, докторант
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України*

Драчук Ю.З.

*доктор економічних наук, професор,
Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України*

В останні роки, з урахуванням незадовільного стану кадрового забезпечення ряду галузей промисловості, якість підготовки професійних кадрів у закладах вищої освіти (ЗВО) не відповідає потребам виробництва та громадського суспільства. Значні зусилля науковців концентруються в цей час на необхідності негайного вирішення проблеми приведення до систематичної відповідності ринку освітніх послуг та праці, де до одного з аспектів наукових досліджень відноситься критичний аналіз стану ринку праці машинобудівного комплексу країни. Особливість і визначальна роль машинобудівної галузі для прогресивного та стабільного економічного

розвитку країни ґрунтується на стратегічному призначенні машинобудівного комплексу, який має саме забезпечувати інші промислові галузі, сільське господарство, сферу послуг, державу та українське суспільство сучасним високотехнологічним обладнанням та устаткуванням.

Особливого значення на цей час набуває взаємно збалансований розвиток машинобудування та системи підготовки кадрів для галузі, який повинен ґрунтуватися на особливостях сьогоденного стану економіки; спеціалісти ж машинобудівного комплексу повинні володіти високопрофесійними компетенціями, інноваційними технологіями та широким конструктивістським мисленням.

До визнаного факту, що є у край небезпечним, відноситься розрив у взаємозалежному та гармонічному розвитку сучасного ринку праці та освітніх послуг. З аналізу наявного персоналу машинобудівних підприємств за рівнем освіти можна зробити висновок, що питома вага працівників з вищою освітою стабільно підвищується, але даний факт досить сумнівно впливає на зміну якісного складу персоналу галузі. Так, згідно з моніторинговим дослідженням Інституту соціології НАН України «Українське суспільство» (2014 р., може ще далі роки?, або для прикладу 2014 рік), у сфері машинобудування лише 54,7% опитаних працюють за спеціальністю (32% – ні, а решта вагається з відповіддю) і тільки 30% респондентів вважають, що поточна робота відповідає їх освітньо-професійному рівню [1, с. 199].

На теренах Української держави двадцять п'ять технічних ЗВО займається підготовкою кадрів для машинобудівного комплексу за спеціальністю "Галузеве машинобудування". Виникає практичне запитання про витоки факту невідповідності професійної освіти працівників машинобудівного комплексу обраній спеціальності та вимогам роботодавців. Можливо, до головного фактору даного явища відноситься відсутність переведення освітньої професійної системи на рейки ринкових відносин, коли ЗВО повинні розглядатися в якості конкурентоспроможних установ сфери послуг із забезпеченням доданої академічної вартості подібно із доданою вартістю промислових підприємств та бізнес-структур [2, с. 221-222]. Динамізм і рівень розвитку освіти відповідають за забезпечення інтенсивного економічного зростання при переході до «нової» економіки, заснованої на знаннях. Головним джерелом і вирішальним фактором такого зростання є якість освіти. Й навряд чи можна говорити щодо передових позицій української освіти у світовому розрізі [3, с. 74].

Відповідно до дослідження Світового Банку, чотири з десятих українських компаній, що працюють у ключових економічних сферах, визначають значний розрив між навичками, що мають їх робітники, та цілями, які ставить для себе бізнес [4]. При цьому, проблема приведення у відповідність і збалансований стан ринку освітніх послуг та праці мають розглядатися принаймні у двох ракурсах – якості освіти та інституалізації взаємозв'язку освіти та ринку праці. Успішне вирішення даної проблеми залежить від визначеної, стратегічної позиції та координації профільних

Міністерств та відомств – Міністерств освіти та науки, молоді та спорту, економіки, соціальної політики, Державної служби зайнятості, профспілок, громадськості, самих ЗВО та представників промисловості і бізнесу.

Основним індикатором стану ринку праці є попит на професійні кадри від роботодавців підприємств машинобудівної галузі всіх форм власності. Для визначення даного показника доцільне проведення статистичного дослідження на основі даних урядових, неурядових реєстрів та джерел. Неофіційні дані можуть бути проаналізовані із використанням Он-лайн ресурсів, що зосереджені на WEB-сайтах за пошуком роботи в різних регіонах України, де саме роботодавці переважно розміщують інформацію щодо затребуваних спеціалістів у машинобудівній галузі із докладним описом вимог до майбутнього кандидата, його мінімальних професійних компетенцій, функціональних обов'язків, умов праці, з зазначенням розміру заробітної плати та відомостей щодо напрямку діяльності і досвіду своєї фірми. Для статистичного дослідження обираються найбільш компетентні та перевірені Он-лайн ресурси з пошуку вакансій, такі як robota.ua, work.ua, ua.jooble.org. Такими віртуальними платформами користуються також регіональні центри зайнятості для оприлюднення інформації та працевлаштування українських громадян.

Станом на початок анексії півострову Криму та військових дій на сході в нашій країні спостерігався факт недостатнього розвитку підприємств, що виготовляли машини й устаткування для металургії, гірничодобувної, хімічної промисловості, паливно-енергетичного комплексу. Через специфіку даного напрямку машинобудування, воно тяжіло до споживача та сировини. Підприємства галузі були розміщені переважно на Донбасі та в Придніпров'ї. До найбільших великих підприємств даної спеціалізації в старопромислових регіонах Донбасу належали Новокраматорський та Горлівський машинобудівні заводи. До великих центрів важкого машинобудування належали також Артемівськ (Бахмут), Донецьк та Луганськ [2, с. 221].

Окрім важкого машинобудування у старопромислових регіонах Донбасу були розташовані підприємства транспортного машинобудування. У Луганську було налагоджено виготовлення тепловозів та електровозів, планувалось розпочати виробництво трамваїв. У Стаханові вироблялись вантажні вагони. У старопромислових регіонах була також розміщена частка підприємств точного машинобудування з орієнтацією на високо кваліфіковані кадри.

В результаті кризового стану економіки України та падіння рівня матеріального добробуту країни, велика кількість посад у машинобудівній галузі припадає на низько кваліфіковані професії, такі як різноробочий, складальник та упакувальник деталей, монтажник технологічного обладнання (1 066 вакансій) для роботи за межами України. Пропозиції працевлаштування на автомобільні заводи східної Європи без гарантій забезпечення нормальних умов праці надходять через посередницькі фірми із сумнівною репутацією. Однак, запропонований розмір заробітної плати з

боку західних роботодавців, на рівні 36 000 – 40 000 грн., підштовхує українських громадян покидати батьківщину та втрачати свій професійний рівень.

Позитивним фактором слід рахувати збільшення запиту від вітчизняних роботодавців на працівників, що мають професійну середньо-технічну освіту. Так, спеціалістів по токарному профілю потребують малі і середні підприємства, заводи ремонту та модернізації електротехнічного, металургійного, насосного, компресорного та іншого обладнання. Зауважимо, що заробітна плата таких працівників коливається у межах 7000 -12 000 грн, що співставно, а в деяких випадках, перевищує рівень заробітної плати професійних кадрів із вищою технічною освітою.

Аналіз динамічних змін у базі даних порталу roboota.ua свідчить, що за місячний термін (станом на 27.03.2019 р.) роботодавцями було запропоновано 3 791 вакансій для працевлаштування спеціалістів із вищою технічною освітою у машинобудівній галузі. З них більша частина вакансій запропонована на інженерні посади, такі як інженер-конструктор з виробництва спецтехніки; інженер-конструктор у сфері машинобудування; інженер-конструктор з виробництва промислового обладнання; інженер-конструктор механічних комплектуючих; інженер конструктор автоматизованих систем управління технологічними процесами (АСУ ТП); інженер-технолог; інженер відділу технічного контролю; заступник головного конструктора. З точки зору професійної діяльності, запропонованими вакансіями передбачаються не тільки обслуговування та модернізація устаткування для промислової, транспортної, сільськогосподарської галузей та побутових потреб, але й завдання сучасного інноваційного інжинірингу – CAD інжиніринг (на основі систем автоматичного проектування), Quality planner інжиніринг (інжиніринг якості). Такі завдання повинні виконуватися креативними інженерними кадрами, якими набуто професійних компетенцій на основі інноваційних освітніх програм та технологій навчання. Саме таких інженерів – професіоналів потребують українські підприємства, що є філіалами або партнерами відомих зарубіжних машинобудівельних підприємств.

Зрозуміло, що втратою промислового потенціалу в нашій країні викликано тяжку економічну кризу, що призвела до збільшення рівня безробіття і катастрофічного відтоку високо професійних кадрів за межі України. Оптимальним рішенням подолання даного негативного явища є оперативне реагування на зміни кон'юнктури попиту інженерних кадрів на ринку праці та приведення у відповідність до них пропозицій з боку українських ЗВО.

Література:

1. Тимченко С.О. Сучасний стан розвитку персоналу на машинобудівних підприємствах України / С.О. Тимченко // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 1(35). – С. 198-203.

2. Драчук Ю.З., Сав'юк Л.О. Відповідність ринку освітніх послуг вимогам сучасного ринку праці на прикладі машинобудівного комплексу старопромислових регіонів //

Електронний фаховий науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку».– 2018.– Вип. 21.– С. 221-222. – Режим доступу: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/21_2018_ukr/38.pdf

3. Savyuk L. The sphere of educational services in the context of world globalization / L. Savyuk // Економічний вісник Донбасу. – 2017. – № 4 (50). – С. 74-81.

4. С. Майструк. Чому українська освіта не готує до потреб сучасного ринку праці [Електронний ресурс] / С. Майструк // Тиждень.ua. – 2016. – Режим доступу: <https://tyzhden.ua/Economics/173301>.

КОМПОНЕНТИ КЛІЄНТООРІЄНТОВАНOSTI В УПРАВЛІННІ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Селезньова О.О.

доктор економічних наук,

доцент кафедри менеджменту і маркетингу

Одеської державної академії будівництва та архітектури

В сучасних умовах гострої конкуренції, насичення будівельного ринку, коли відмінність в продуктах у більшості будівельних підприємств мінімальна, а їх вартість майже ідентична, саме від вибору клієнтів залежить результативність діяльності будівельного підприємства та його успіх. Так, клієнти стають основним джерелом створення вартості, а їх вибір перетворюється на цінну інвестицію, що визначає ефективність маркетингової діяльності суб'єктів господарювання сфери будівництва. Усвідомивши важливість налагодження взаємовигідних відносин з клієнтами, виникла необхідність створення власної унікальної конкурентної переваги. Такою перевагою, наслідуючи успішний досвід іноземних організацій, для вітчизняних будівельних підприємств стала зміна маркетингової стратегії з традиційної на клієнтоорієнтовану. Зростання уваги до роботи з клієнтами та їх обслуговування вимагає впровадження нових управлінських підходів, встановлення міцних довірчих відносин, якості і високих стандартів обслуговування зокрема в будівельній галузі. Тому особливої актуальності набуває тема дослідження.

Аналізуючи думки дослідників, відзначимо що немає єдиного тлумачення терміну «клієнтоорієнтованість». Зустрічаються такі трактування, як: інструмент (засіб), процес (орієнтація, ініціація), результат зусиль (показник, характеристика), стратегія тощо [1–8].

Автор вважає, що клієнтоорієнтований підхід – це провідна ідея, серцевина сучасного управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства. Адже, відповідність продуктів і послуг у будівельній сфері потребам клієнтів, умовам маркетингового середовища, є одним з ключових елементів у створенні довготривалих ринкових переваг та стійкому отриманні прибутків.

Будівельні підприємства, орієнтовані на клієнта, прагнуть не тільки задовольнити його потреби, але й доставити цінність, що істотно перевищує очікування, в тому числі ініціювати незабутні враження і незабутній споживчий досвід. Щоб досягти цього, необхідно впровадження системи елементів клієнтоорієнтованого підходу в управлінні будівельним підприємством, а саме:

1. Бачення клієнта. Клієнт – особа, що володіє індивідуальністю, власними переконаннями і цінностями. Традиційно маркетинг спирається на сегментацію і вибір цільового ринку – пошук людей зі схожими потребами, їх більш глибоке розуміння і роботу з тими, хто забезпечує максимальну вигоду. Однак сьогодні споживачі прагнуть індивідуального підходу, уваги до їх особистих потреб, шанобливого ставлення, розуміння їх життєвих цінностей і переконань.

2. Стратегія – орієнтація на довічну цінність клієнта. Цикл формування відносин з клієнтом включає три найважливіші етапи: залучення, утримання, формування прихильності.

Переконання клієнта купити товар, підкресливши його достоїнства, пообіцявши значні вигоди і запропонувавши різні стимули, доповнилось задачами утримання клієнта (шляхом встановлення стійких і взаємовигідних відносин) та формування прихильності, що означає поведінкову та емоційну лояльність (регулярні покупки та глибоке почуття прихильності до компанії та її продуктів).

3. Цінність – від економічних і функціональних характеристик до комплексної цінності. Поняття цінності відображає, наскільки повно пропозиції будівельного підприємства задовольняють потреби (або вирішує проблеми) клієнтів. Від того, яку цінність компанія надає споживачеві, залежить його вибір, тобто перевага одних товарів і послуг іншим. Чим більше різниця між вигодами і витратами, тим вище цінність для споживача.

В міру того як відбувається насичення будівельного ринку, будівельники вирівнюються за рівнем якості і наданих відчутних цінностей, конкуренція переходить в площину наданих психологічних вигід. Прийшло усвідомлення того, що емоційна сторона людської психіки дуже важлива. Так виникла концепція емоційного брендінгу, який стверджує: щоб завоювати лояльних споживачів, необхідно вражати не тільки розум (за допомогою раціональних пропозицій), але і серце, змушуючи переживати емоції.

4. Управління споживчим досвідом – розуміння, вимір і поліпшення споживчого досвіду в кожній точці контакту. Споживчий досвід є сумою вражень клієнта від контакту з компанією на всьому протязі їх взаємовідносин, це внутрішній і суб'єктивний відгук клієнта на будь-які прямі або непрямі контакти з компанією.

Управління клієнтським досвідом засновано на управлінні загальним враженням споживача про компанію, що складається з емоцій та відчуттів, випробуваних клієнтом в процесі залучення, придбання, володіння та оцінки всіх сервісів, продуктів і проявів компанії в його житті. Це передбачає

вибудовування безперервного процесу взаємин з клієнтом в різних точках контакту.

5. Комунікації зі споживачем. У новій реальності при розробці комунікаційних стратегій маркетологи беруть до уваги, що ініціатором сучасних комунікацій виступає клієнт, який сам визначає, що саме йому потрібно знати і як він хоче отримувати інформацію. Завдяки розвитку мережі «Інтернет» і мобільного зв'язку більшість клієнтів можуть залишатися в контакті з підприємством практично цілодобово. Підприємство повинно формувати свої пропозиції в залежності від місця знаходження клієнта і його актуальної потреби. Сучасні комунікації все в більшій мірі персоналізуються, відповідають потребам і бажанням клієнта, при чому ситуаційно і доречно.

6. Залучення споживача: партнерські відносини і спільне створення цінності. Концепція маркетингу партнерських відносин отримала подальший розвиток в концепції маркетингу спільної творчості, або маркетингу спільного створення цінності. В рамках цієї концепції клієнти більше не розглядаються як пасивні одержувачі цінності, створеної будівельним підприємством, а сприймаються як активні його партнери.

Маркетинг спільної творчості – взаємодія підприємства і клієнтів, в ході якого відбувається консолідація ресурсів учасників для спільного створення додаткової цінності.

Співтворчість полягає в тому, що клієнт вносить пропозиції щодо характеристик будівельної продукції, в деяких випадках самостійно висуває умови угоди, що стосуються споживчих властивостей товару (наприклад, дизайну приміщень) і навіть його ціни.

Результати проведених досліджень переконують, що використання клієнтоорієнтованості, як основи нової управлінської парадигми щодо ведення будівельного бізнесу можна вважати необхідністю успішного функціонування сучасного будівельного підприємства, оскільки саме клієнти формують його ключові цінності та є джерелом економічного зростання і прибутковості.

Клієнтоорієнтованість розглядається як підхід до управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства, який зорієнтовано на виявлення та задоволення наявних і майбутніх потреб, зростання якості взаємовідносин з клієнтами та адаптацію комунікаційних ланцюгів і внутрішніх бізнес-процесів до споживчих запитів, генерування стратегічних конкурентних переваг та підвищення прибутковості будівельного підприємства.

Література:

1. Бусаркина В.В. Понятие клиентоориентированности предприятия и проблемы ее оценки // Проблемы современной экономики. 2007. № 4 (24). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1660>
2. Захаренко Д.С. Клиентоориентированность предприятия: сущностные характеристики. «Економіка. Менеджмент. Бізнес» 2017. № 4 (22). С. 187–194.
3. Лучков В. Что такое клиентоориентированность/ В. Лучков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://victorluchkov.ru/articles/chto-takoe-klientoorientirovannost.html>

4. Манн И. Определение клиентоориентированности / И. Манн [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://silauma.ru/igormann-blog/2008/05/29/moe-opredelenie-klientoorientirovannosti/>

5. Новиков А. Что такое клиентоориентированность/ А. Новиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://blog.micromarketing.ru/marketing/what-is-clienting>

6. Патлах И.Н. Клиентоориентированность как философия бизнеса. / И.Н. Патлах // Ваш бизнес. 2011. № 10. С. 24–26 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.b17.ru/article/4283>

7. Харский, К. Клиентоориентированность как она есть / К. Харский // Управление сбытом. 2007. № 3. С. 34.

8. Хлебович Д.И. Клиентоориентированность: теория и практика изучения / Д.И. Хлебович // Клиентинг и управление клиентским портфелем. 2012. № 03. С. 170-184.

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВ ЗВ'ЯЗКУ

Сосновська О.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та економіки
Київського університету імені Бориса Грінченка*

На сучасному етапі формування ринкового бізнес-середовища ідеї формування організаційної культури та відповідного розвитку соціально-трудових відносин є актуальними та потребують впровадження у практику вітчизняних підприємств. Адже загальновідомо, що організаційна культура впливає на всі бізнес-процеси та взаємовідносини підприємства, що визначає результативність діяльності та ступінь досягнення поставленої мети.

Аналіз існуючих наукових досліджень з даної проблематики, дозволяє представити організаційну культуру підприємств зв'язку як сукупність визначених корпоративних цінностей, норм поведінки та характерних формальних та неформальних комунікацій у колективі, які приймаються та реалізуються всіма співробітниками підприємства, що сприяє забезпеченню внутрішнього організаційного розвитку підприємства та адаптації до вимог зовнішнього середовища. Правильно сформована організаційна культура дозволяє ідентифікувати підприємство, генерує прихильність корпоративним цілям, створює сприятливу атмосферу та зміцнює соціальну стабільність. Унікальність організаційної культури полягає у тому, що вона забезпечує досягнення бажаного ефекту від діяльності підприємства, є надбанням системи його внутрішніх цінностей – системи норм та правил поведінки, відносин та способів ведення бізнесу, що формують індивідуальність підприємства.

Досліджуючи механізми формування організаційної культури на провідних вітчизняних підприємствах зв'язку, можна констатувати, що вона має одночасний вплив на внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства – як організаційна культура персоналу та організаційна культура підприємства.

Адже її формування відбувається в певному економічному і соціальному середовищах під впливом вимог ринку і в напрямку задоволення потреб клієнтів за допомогою реалізації власних інтересів підприємства. У цьому зв'язку, з одного боку, неможливо забезпечити сталий розвиток підприємства без його адаптації до змін зовнішнього середовища, а з іншого – уявити підприємство без внутрішнього простору, власних принципів та законів взаємодії, внутрішнього організаційного клімату і підходу до вирішення організаційних завдань.

Для максимального використання можливостей організаційної культури необхідною умовою є вивчення її сутності та функціональних елементів, до яких можна віднести поведінкові взаємовідносини роботодавців та працівників, сукупність морально-етичних цінностей, правила поведінки та спілкування у зовнішньому та внутрішньому середовищах, корпоративні стандарти, місія та стратегія підприємства тощо. Інтегрально існуючі функціональні елементи організаційної культури підприємства відображають принципи та правила, що забезпечують гармонійне поєднання економічних та соціальних чинників.

Враховуючи, що організаційна культура за своєю суттю є складним і багатоплановим явищем, важливим аспектом дослідження проблеми розвитку та розробки концептуальних підходів щодо її формування є врахування впливу низки різноманітних факторів, як зовнішніх (міжнародне середовище, державний устрій, тип економічної системи, національна культура, особливості функціонування сфери зв'язку та інформатизації, науково-технічний прогрес, ринковий попит, конкуренція), так і внутрішніх (цінності та переконання засновників, керівників, персоналу, технології формування організаційної культури та характер цілеспрямованого управлінського впливу, стадія життєвого циклу підприємства тощо) [1]. У цьому зв'язку організаційна культура кожного окремого підприємства є динамічною системою, яка передбачає існування певної ієрархії корпоративних цінностей та сукупності способів їх реалізації, які не можуть існувати ізольовано, адже знаходяться під впливом чинників зовнішнього середовища на галузевому, регіональному, національному та світовому рівнях [2, с. 13].

Враховуючи особливості діяльності підприємств зв'язку (унікальний характер продукту, що поєднує матеріальне виробництво та сферу послуг; надання телекомунікаційних послуг протягом довготермінового періоду; безперервний характер інноваційних процесів у галузі; великий обсяг цільового ринку споживачів послуг тощо [3, с. 40]), організаційна культура у системі управління підприємствами зв'язку має розглядатися як стратегічний інструмент, що дасть змогу орієнтувати усі його підрозділи та працівників на досягнення загальних цілей, підвищувати ініціативу персоналу, забезпечувати відданість загальній справі, полегшувати спілкування, адаптуватися до постійних інноваційних перетворень сфери зв'язку та інформатизації, розширити можливості утримання цільового ринку [4, с. 43]. Поряд з цим, роль організаційної культури стає особливо актуальною в ситуації

економічної кризи. Адже, належна організаційна культура підприємства допомагає швидко та ефективно реагувати на зміни споживчого попиту, коливання режиму поставок та інші економічні загрози за рахунок своєчасного прояву організаційної гнучкості.

Формування організаційної культури потребує розробки певного інструментарію, що поєднує внутрішні можливості її формування із зовнішніми чинниками. Адже, слушною є думка, що основною проблемою формування організаційної культури є процес зовнішньої адаптації (приспособлення до постійних змін зовнішнього оточення та налагодження гармонійної взаємодії) та внутрішньої інтеграції (формування ефективних взаємовідносин у колективі) [5]. З огляду на це, процес формування організаційної культури підприємств зв'язку доцільно розглядати як комплекс таких послідовних етапів як оцінка поточного стану організаційної культури та її впливу на організаційну гнучкість та рівень кадрової безпеки підприємства; діагностика та впровадження нової системи корпоративних цінностей; розробка програми адаптації персоналу підприємства до нового організаційного клімату та відповідних мотиваційних механізмів; моніторинг організаційної культури залежно від змін зовнішнього середовища та стадії життєвого циклу підприємства. Вважаємо, що реалізація зазначених заходів дозволить сформувати максимально досконалу організаційну культуру, яка буде сприяти своєчасній нейтралізації зовнішніх та внутрішніх кадрових ризиків підприємств зв'язку на сучасному етапі їх розвитку.

Узагальнюючи вищевикладене, слід зазначити, що організаційна культура – це не єдиний елемент організаційної гнучкості, вдосконалення якого сприяє досягненню цільових орієнтирів підприємства. Цілком можливо, що підприємство має високий рівень організаційної культури та є збитковим і недостатньо конкурентоспроможним або навпаки, підприємство з низькою організаційною культурою демонструє високу ефективність і стабільність. Проте, ці процеси мають достатньо короткостроковий характер, оскільки в умовах сьогодення стратегічною імперативою підвищення рівня кадрової безпеки підприємств зв'язку є розвиток унікальних організаційних культур з метою забезпечення стійких параметрів розвитку даних підприємств у довгостроковий перспективі.

Література:

1. Харчишина О.В. Формування організаційної культури підприємства // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://eprints.zu.edu.ua/8459/1/Тези%20Польща%202011.pdf>.
2. Реутов В.Є. Організаційна культура як важіль інноваційної мотивації на підприємствах // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 23. – С. 13-15.
3. Цурік О. Визначення сутності стратегічного розвитку підприємств телекомунікаційної галузі / О. Цурік // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 3(42). – С. 37-43.
4. Виноградова О.В., Євтушенко Н.О. Корпоративна культура як стратегічний інструмент в системі управління телекомунікаційними підприємствами // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2016. – № 4(18). – С. 38-44.
5. Шейн Э. Организационная культура и лидерство / Шейн Э. – СПб.: Питер, 2002. – 336 с.

СТРАТЕГІЯ РЕЛОКАЦІЇ: ОСОБЛИВІСТЬ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ

Химич І.Г.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та фінансів
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя*

Тимошик Н.С.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та фінансів
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя*

Подвірна Т.В.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та фінансів
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя*

В умовах глобалізації, стабільність виступає фактором, який аж ніяк не сприяє ефективним змінам в діяльності компанії. Адже, в світі бізнесу потрібно вміти швидко адаптуватися та пристосовуватися до нових умов діяльності, що забезпечить «виживання» в ринковому середовищі. Крім цього, інколи необхідно приймати рішення, які здатні кардинально змінити як стратегію ведення бізнесу, так і умови діяльності працівників. Дані зміни умов праці якраз відображаються в здійсненні, так званих, релокаційних процесів серед персоналу компанії. Взагалі, релокація виступає свого роду як особливість переміщення працівників однієї компанії в межах її відділів, корпусів або філій. Це переміщення може бути в межах самої компанії, а також і в межах регіону компанії, тобто іншого міста, країни, континенту.

В більшості великих компаній релокаційні процеси є прописаними в контрактах працівників, тобто працівник знає про такі можливі зміни. Крім цього, саме релокація, в цьому випадку, виступає мотивуючим фактором саморозвитку та, і в загальному, розвитку працівника як хорошого та висококваліфікованого спеціаліста, який розуміє всю специфіку діяльності компанії з середини. Такі фахівці краще розуміють, а тому можуть точніше забезпечити певні вдосконалення в тому чи іншому варіанті розвитку власної компанії, точніше визначити слабкі місця та їх усунути, передбачити ризики та зуміти їх максимально ліквідувати, запропонувати якісно нові методики по вдосконаленню як тактики, так і стратегії діяльності компанії, розробити сучасніші заходи для збереження конкурентних позицій на ринку, а також посприяти виходу на нові ринкові сегменти тощо.

Релокаційні процеси відносно працівників великих компаній, переважно відомих світових, а також міжнародних в теперішньому бізнесі не є рідкістю. Це явище широко розповсюджене та необхідне. Адже, не обов'язково

знаходити та наймати, а пізніше звільняти необхідного фахівця чи декількох спеціалістів. Доречніше в даному випадку направляти на потрібне робоче місце певного працівника або працівників компанії. Це переміщення може відбуватися як в межах одного регіону, так і в межах різних країн, залежно від місця розташування філій компанії. Крім цього, при таких діях, відбувається значна економія коштів, адже, підбір персоналу, в такому випадку, відбувається на основі необхідних вмінь конкретного спеціаліста. Відповідно, такий процес запроваджується тоді, коли мова йде про відкриття нових філій, адже, по суті фахівці вже є, потрібно лише їх направити на нові робочі місця. Це значно спрощує процес навчання, становлення та пристосування до нових умов праці. Оскільки, працівники вже маючи певний необхідний досвід починають працювати на розвиток філії компанії. До того ж географічне переміщення працівників, в більшості, сприяє їхньому власному розвитку і як фахівця своєї справи, і як особистості взагалі. Варто відзначити, що великі компанії здійснюють релокаційні дії і відносно працівників, яких наймають відразу на керівні посади. Перед тим, як вже остаточно зайняти керівну посаду, працівник повинен пройти всі нижчі щаблі, щоб конкретніше та глибше ознайомитися з робочими процесами компанії. Дана умова забезпечує краще розуміння власної діяльності: обов'язків, завдань, розпоряджень, вдосконалення ти чи інших процесів тощо.

Підтримці релокаційних процесів сприяють певні фактори, які передусім можна трактувати як можливості, серед них варто виділити наступні: можливість забезпечити собі краще місце проживання; можливість отримати сприятливіші умови праці; можливість отримувати більшу заробітну плату; можливість забезпечення власного кар'єрного росту; можливість подорожувати та побачити світ; можливість реалізувати власні таланти та задатки; можливість забезпечення зміни робочих процесів та багато інших.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ

Цимбалюк Г.С.

*аспірант кафедри обліку, аудиту і оподаткування
Хмельницького національного університету*

Проаналізувавши літературні джерела, в яких досліджується питання оцінки системи управління якістю продукції, були знайдені різні пропозиції щодо її оцінювання, серед яких мають місце і за допомогою показників виробничо-господарської діяльності, і за безпосередніми результатами самого управління, і за допомогою системи показників, які показують ефективність використання основних виробничих фондів і потужностей, капітальних вкладень, механізації та автоматизації робіт тощо, за допомогою

інтегрального показника та використовуючи натуральні показники для визначення якості управління [1-10].

Поділяючи точку зору авторів, найбільш вдалим є підхід щодо оцінювання за допомогою інтегрального показника. Обрані показники відповідають основним умовам проведення оцінки якості системи управління, так як відбивають науково-технічний рівень управління, характеризують якість, своєчасність і економічність прийнятих управлінських рішень, показують динаміку якісного складу працівників управління й інтенсифікацію управлінської праці, враховують вимоги та очікування споживачів.

Виразити інтегральний показник, який характеризує ефективність системи управління якістю продукції доцільно через формулу середньої геометричної, яка має вигляд:

$$E_{\text{суя}} = \sqrt[8]{R_c \times R_{\text{вп}} \times R_p \times R_{\text{пс}} \times R_{\text{пр}} \times R_{\text{ппур}} \times R_{\text{ос}} \times R_{\text{як}}} \quad (1)$$

де $E_{\text{суя}}$ – показник, який визначає ефективність системи управління якістю продукції;

$R_{\text{пр}}$ – кваліфікаційний рівень виробничого персоналу;

R_c – рівень якості задоволеності споживачів;

$R_{\text{вп}}$ – рівень якості виробничого процесу;

R_p – рівень якості продукції;

$R_{\text{пс}}$ – рівень якості постачальників;

$R_{\text{ппур}}$ – рівень якості процесу прийняття управлінських рішень;

$R_{\text{ос}}$ – рівень якості організаційної структури;

$R_{\text{як}}$ – рівень якості керівництва.

Зазначені показники пропонуємо розраховувати як відношення абсолютного значення параметра до максимально можливого параметра по сукупності (формула 2).

$$R_i = \frac{Z_{\text{ф}}}{Z_{\text{мак}}} \quad (2)$$

де R_i – рівень якості i -того показника;

$Z_{\text{ф}}$ – фактичне (абсолютне) значення параметра, який характеризує i -ий показник;

$Z_{\text{мак}}$ – максимально можливе значення параметра, який характеризує i -ий показник.

Значення інтегрального показника буде коливатися в межах від 0 до 1, що дозволяє виділити умовно чотири групи ефективності діяльності системи управління якістю продукції (табл. 1).

Для підприємств, які належать до групи № 4 характерною ознакою є наявність сформованої системи управління якістю. Приділяється належна увага якості виготовленої продукції, взаємовідносинам із постачальниками, корпоративній культурі, а більшість процесів виробничого циклу розмежована і задокументована. Такі підприємства орієнтовані на споживача, мають значні фінансові ресурси, а також управлінців високого рівня кваліфікації.

Групи ефективності діяльності системи управління якістю продукції

№ №	Характеристика	Групи			
		Г ₁	Г ₂	Г ₃	Г ₄
		Кризовий рівень	Низький рівень	Середній рівень	Високий рівень
1	Значення інтегрального показника ефективності системи управління якістю	0-0,25	0,26-0,50	0,51-0,75	0,76-1

Підприємства, які належать до групи № 3, мають хороші показники фінансово-господарської діяльності, правильно підбрану структуру товарної продукції, але дещо нижчу продуктивність праці. Система управління якістю знаходиться на стадії формування і потребує усунення невідповідностей у виробничих процесах, підвищення мотивації персоналу, удосконалення інструментів контролю вхідної сировини та якості реалізованої продукції.

Підприємства групи № 2 мають низькі показники економічної ефективності виробничої діяльності. Вони характеризуються недостатньою кількістю основних та оборотних фондів, високою собівартістю продукції, неможливістю використовувати нову та сучасну техніку, запроваджувати технології, які потребують значних початкових капіталовкладень.

До групи № 1 належать підприємства, що знаходяться в кризовому стані, для якого характерним є зростаючі боргові зобов'язання, неспроможність менеджменту підприємства вжити заходів для нейтралізації негативних явищ, незбалансованість корпоративних інтересів власників підприємств, що в кінцевому результаті може призвести до ліквідації підприємства.

Відповідно до отриманих результатів слід приймати рішення щодо впровадження заходів, направлених на удосконалення системи якості та підвищення рівня якості продукції.

Література:

1. Катрич О.О. Наукові підходи до оцінювання якості процесів / О.О. Катрич // Міжнародний науковий журнал «ScienceRise». Серія «Технічні науки». – 2015. – № 4/2. – С. 69-71.
2. Грозний І.С. Кваліметрична оцінка якості виробничих процесів / І.С. Грозний // Економічний науково-практичний журнал «Причорноморські економічні студії». – 2016. – № 1. – С. 39-42.
3. Болюх М.А. Економічний аналіз : навч. посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток та ін. ; за ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – Київ : КНЕУ, 2003. – 556 с.
4. Ковальов О.І. Менеджмент якості функціонування підприємств / О.І. Ковальов, А.С. Зенкін, А.І. Хімичева. – Хмельницький : Цюпак, 2010. – 520 с.
5. Ващенко А.А. Ефективність виробничо-господарської діяльності в механізмі управління промисловими підприємствами / А.А. Ващенко // журнал «Economics Bulletin». – 2014. – № 4. – С. 80-87.

6. Лала О.М. Оцінка якості системи управління підприємством: Монографія. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 165 с.
7. Красинов Д. Результативність та ефективність діяльності підприємства: оцінювання та максимізація / Д. Красинов, Л. Стещенко // Український журнал «Економіст». – 2012. – № 7. – С. 21-25.
8. Левкулич В.В. Оцінювання рівня розвитку систем управління витратами на якість продукції підприємств з виробництва одягу закарпатської області / В.В. Левкулич // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2015. – Вип. 1 (45). Т. 2. – С. 247–251.
9. Тендюк А.О. Методичні підходи до оцінки результативності, якості та ефективності системи менеджменту підприємства / А.О. Тендюк, С.М. Василівський // Збірник наукових праць «Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент». – 2013. – № 10(38). – С. 225-232
10. Борецька З.П. Оцінка системи управління якістю як один із етапів забезпечення ефективності функціонування сільськогосподарського підприємства / З.П. Борецька // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер. : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2013. – Вип. 181(2). – С. 33-40.

ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Шостаковська А.В.

*доктор економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та маркетингу
Європейського університету*

Ринкові умови господарювання та суспільно-політична ситуація української економіки, вимагають залучення зусиль усіх господарюючих суб'єктів економіки, а в першу чергу промислових структур, оскільки саме вони є основною ланкою народогосподарського комплексу. Проте забезпечення стійкого функціонування підприємства та його розвиток – важко прогнозоване завдання, а небезпека нестабільності існує завжди, тим більше, якщо вона зумовлена зовнішніми чинниками, які майже не піддаються регулюванню з боку підприємства. Наразі більшість промислових підприємств України переживають нелегкі кризові часи свого існування, часи, коли для керівництва постає однозначне питання про модернізацію та розвиток свого промислового потенціалу, коли подальше функціонування неможливе без створення відповідних умов і стимулів.

Сучасний стан розвитку вітчизняних промислових підприємств можна охарактеризувати як посткризовий, з присутністю елементів невизначеності напрямів розвитку та обмеженості фінансування. Так, із загальної кількості промислових підприємств впродовж 2015-2018 рр. реалізовували програми розвитку лише 18,4%. З них 5,8% здійснювали лише процесові інновації, тобто вдосконалення торкнулися процесу виробництва, окремих

технологічних переділів тощо; 5,1% з загальної кількості підприємств, що впроваджували програми розвитку в сфері маркетингу та організації, і лише 4,5% випускали нові види продукції. Найвища частка промислових підприємств, що впроваджували програми розвитку впродовж 2018 року, розташована в Рівненській – 23,8% та Харківській областях – 23,4% із загальної кількості. Слідом найбільша зосередженість інноваційно-активних підприємств представлена в м. Київ – 21,4%, Івано-Франківській – 19,7% та Кіровоградській області – 19,3% [1].

Серед проектів розвитку інноваційно-активні промислові підприємства найбільше впроваджували ті, що пов'язані з придбанням машин, обладнання, програмного забезпечення і споруд – 59%, 23,1% займалися внутрішніми науково-дослідними розробками, 17,5% – лише навчальною підготовкою з впровадження проектів розвитку, 17,0% – зосередились на промисловому проектуванні та дизайні [2].

Українська промисловість не повинна залишатися осторонь процесів всесвітнього посилення глобалізації та підвищення загального рівня світової конкуренції. З огляду на приклади успішного подолання кризових явищ в світовій практиці ясно, що традиційні підходи вже не є актуальними, а сучасні ринки диктують нові умови та вимагають нових стратегічних підходів до управління розвитком промислових підприємств, таких підходів, які фокусуються на освоєнні нових ефективних технік і технологій, використовують переваги сучасних результатів науково-технічного прогресу і людських ресурсів та спрямовують промислове підприємство на загальне підвищення конкурентоспроможності та нарощення власного потенціалу.

З метою вирішення актуальних питань з управління розвитком промислового підприємства українським підприємствам слід подолати ряд стримуючих економічних факторів, таких як: повільне вдосконалення відтворювальних пропорцій в структурі промисловості; посилення залежності економіки України від зовнішньої кон'юнктури; низька адаптація промисловості до зміни структури потреб внутрішнього ринку; незначна частка наукомістких галузей виробництва продукції кінцевого споживання, а також виробництва високотехнологічної продукції для потреб внутрішнього ринку; недостатня ступінь диверсифікації виробництва. З огляду на критичний фінансовий стан багатьох підприємств, падіння попиту та зниження конкурентоспроможності державна підтримка наукових та інноваційних впливань повинна стати комплексом заходів та методів, які стануть головним важелем виводу промисловості із глибокої кризової ями.

Саме інноваційно-технологічний розвиток промисловості є одним з ключових факторів стійкого економічного зростання країни та справляє комплексний вплив на розвиток інших галузей економіки.

Задачі переозброєння промислового виробництва, удосконалення способів виробництва та задіяних в процесі технологій становлять на сьогоднішній день першочергову пріоритетність, вирішення яких сприятиме розвитку не тільки окремих підприємств, а також промислового сектору

взагалі, що матиме прямий вплив на покращення соціального та економічного становища в країні.

Основний фокус уваги в вирішенні таких завдань зміщується до сфери інноваційно-технологічної діяльності, починаючи від проведення наукових та прикладних досліджень до розробки експериментальних зразків на основі:

- вивчення основних положень світового й зарубіжного досвіду створення та використання сучасних технологій виробництва, застосування їх в вітчизняній практиці;

- формування системи наукового знання в галузі інноваційно-технологічного розвитку промислових підприємств, співпраця з науково-дослідними установами, лабораторіями, створення на базі підприємств власних конструкторських бюро та відділів;

- розробки системи заходів і механізмів управління інноваційно-технологічним розвитком промислових підприємств, впровадження яких отримало позитивний досвід в практиці діяльності зарубіжних підприємств [3].

При розробці відповідних заходів з вирішення вищезначених задач необхідно враховувати вихідні передумови впровадження інноваційно-технологічних ініціатив, дослідити вплив різних факторів на цей процес, визначити найбільш вагові, що чинять дію на: терміни розробки та впровадження інновацій; вартість інноваційних проектів; рівень ризиків при розробці та впровадженні інноваційно-технологічних розробок та ін.

Зокрема, аналіз стану промислових підприємств дає змогу стверджувати, що перехід до ринкової економіки, лібералізація зовнішньої торгівлі й широке впровадження на ринок високоякісної продукції з розвинутих країн і дешевої – з тих країн, які розвиваються, серйозно ускладнювали становище вітчизняних виробників, призвели до руйнування значної, якщо не основної частини виробничого потенціалу промислового комплексу України, насамперед споживчого сектора [4, с. 157].

З огляду на активне бажання та прагнення отримати, розвивати та нарощувати конкурентні переваги, реальна практика впровадження інноваційних технологій вказує на низьку активність підприємств, що частіше за все пов'язано з багатьма факторами – від нестійкого фінансового стану більшості підприємств до недосконалості законодавчої бази в країні та обмеженості стимулів до впровадження інновацій у промислове виробництво [5, с. 68].

Таким чином, на основі проведених досліджень встановлено, що незважаючи на конкурентні переваги, які здатні забезпечити розробку та отримання інноваційних технологій, достатньо низька активність підприємств щодо їх упровадження пов'язана з рядом факторів, таких як нестійкий фінансовий стан підприємств, високий економічний ризик вкладення коштів у інновації, тривалий термін окупності нововведень, недосконалість законодавчої бази, відсутність на законодавчому рівні стимулів щодо впровадження інновацій тощо. Проте найважливішим способом підтримання стійкого функціонування та розвитку промислового виробництва України, на

сьогоднішній день, все ж таки виступає саме оновлення виробничого апарату шляхом створення, випуску та розповсюдження передової техніки, найбільш прогресивних технологічних процесів.

Література:

1. Державна служба статистики України. Наука, технології та інновації (Останнє оновлення 19 лютого 2019). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> [Дата звернення 22 лютого 2019]
2. Державна служба статистики України. Науково-технічна діяльність (Останнє оновлення 19 лютого 2019). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> [Дата звернення 20 лютого 2019]
3. Шостаковська А.В. Система контролю якості розвитку промислових підприємств: теорія, методологія та практика: монографія. Київ: ФОП Халіков Р.Х., 2017. 335 с.
4. Кіндзерський Ю.В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації: монографія. Київ: ДУ «Інститут екон. та прогнозув. НАН України». 2013. 536 с.
5. Меліхов А.А. Конкурентний розвиток промислових підприємств: теорія та методологія управління в умовах турбулентного зовнішнього оточення: монографія. Маріуполь: ПДТУ, 2014. 437 с.

НАПРЯМ 6. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

SECTION 6. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE FORCES AND REGIONAL ECONOMICS

СФЕРИ ФОРМУВАННЯ ТА МЕТОДИ ОЦІНКИ ТІНЬОВИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ РЕГІОНУ

Головченко О.М.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки і міжнародних економічних відносин
Міжнародного гуманітарного університету*

Головченко М.Ф.

*кандидат юридичних наук,
доцент кафедри конституційного права та державного управління
Міжнародного гуманітарного університету*

Аналіз соціально-економічних процесів у регіонах України свідчить про множинний прояв економічних відносин, що супроводжуються порушеннями законодавства (ухилення від оподаткування, порушення антимонопольного законодавства, авторських прав, валютного регулювання, законодавства при експлуатації природних ресурсів і багато інших) [2, с. 82]. Можливості оцінки масштабів тіньової економіки достатньо обмежені через сам характер цього явища, що припускає приховання від обліку, контролю і реєстрації.

Більшість методів ґрунтується на непрямих показниках, які свідчать про наявність тіньової діяльності, або експертних оцінках. Державний комітет статистики України, обґрунтовуючи свій метод на Системі національних рахунків (СНР), оцінює тіньову економіку в розмірі близько 25-27 % ВВП [1], в оцінці МВС України вона досягає 40 %, а незалежні експерти, що часто використовують анкетування і експертні оцінки, називають цифри аж до 60 % ВВП. У такій ситуації постає питання про достовірність тих чи інших методів.

Запропонована методика визначає зміну основних економічних показників розвитку господарського комплексу регіону і зміну його структури за видами економічної діяльності під впливом тіньової економіки. Вона ґрунтується на підході, який використовується Міністерством Економіки України [3], і полягає в дорахунку ряду показників, прийнятих Системою національних рахунків (СНР), на «тіньову» складову діяльності господарюючих суб'єктів. На відміну від методики Міністерства Економіки України, яка проводить дорахування лише обсягу виробленої продукції,

пропонований авторський методичний інструментарій, завдяки використанню даних про обсяги різних видів тіньової економіки, а також фінансові результати тіньової діяльності, враховує також вплив тіньової економіки на собівартість продукції і на сальдований фінансовий результат, що веде до отримання точніших даних про стан макроекономічних показників у регіоні.

Макроекономічні показники, що змінюються в результаті впливу тіньової економіки, згруповані в два основні блоки: показники виробництва продукції (товарів, робіт, послуг); показники ефективності господарської діяльності.

Розглянемо два випадки формування макроекономічних показників з урахуванням впливу тіньової економіки: розрахунок реальної картини стану господарського комплексу, коли макроекономічні показники формуються з урахуванням дорахунку на тіньову складову господарської діяльності; розрахунок показників стану господарського комплексу у разі мінімізації тіньової економіки.

У першому випадку показники найточніше відображають реальну картину стану господарського комплексу регіону і надалі можуть використовуватися в різних методиках замість показників, що публікуються офіційною статистикою.

У другому випадку одержані макроекономічні показники відображають стан господарського комплексу у разі легалізації тіньової діяльності і можуть бути використані при розрахунку різних сценаріїв мінімізації впливу тіньової економіки на господарський комплекс регіону.

А. Розрахунок макроекономічних показників з урахуванням дорахунку на тіньову складову господарської діяльності

1. Показники виробництва продукції (товарів, робіт, послуг) з урахуванням дорахунку на тіньову складову господарської діяльності.

- *Обсяг виробництва продукції (товарів, робіт, послуг) за видами економічної діяльності з урахуванням дорахунку на тіньову складову:*

$$V_i^{zag} = v_i^o + v_i^c, \quad (1)$$

де V_i^{zag} – обсяг виробництва продукції в i -му виді економічної діяльності з урахуванням дорахунку на тіньову економіку; v_i^o – обсяг виробництва продукції в i -му виді економічної діяльності, зафіксований офіційною статистикою; v_i^c – тіньова виручка від прихованих операцій господарюючих суб'єктів в i -му виді економічної діяльності.

- *Собівартість реалізованої продукції за видами економічної діяльності з урахуванням дорахунку на тіньову складову:*

$$C_i^{zag} = c_i^o - c_i^{\phi} + c_i^c, \quad (2)$$

де c_i^{zag} – собівартість продукції в i -му виді економічної діяльності з урахуванням дорахунку на тіньову економіку; c_i^o – собівартість продукції в i -му виді економічної діяльності, зареєстрована офіційною статистикою; c_i^{ϕ} – фіктивні витрати в i -му виді економічної діяльності, відображені в офіційному документообігу господарюючих суб'єктів; c_i^c – фактичні тіньові

витрати від прихованих операцій господарюючих суб'єктів i -му виді економічної діяльності.

• *Сальдований фінансовий результат діяльності організації за видами економічної діяльності з урахуванням дорахунку на тіньову діяльність:*

$$P_i^{заг} = p_i^o + p_i^m, \quad (3)$$

де $P_i^{заг}$ – сальдований фінансовий результат діяльності організації в i -му виді економічної діяльності з урахуванням дорахунку на тіньову економіку;

p_i^o – сальдований фінансовий результат діяльності організації в i -му виді економічної діяльності, зареєстрований офіційною статистикою; p_i^m – тіньовий прибуток (збиток) від діяльності господарюючих суб'єктів в i -му виді економічної діяльності.

2. Показники ефективності господарської діяльності з урахуванням дорахунку на тіньову складову господарської діяльності.

• *Витрати на 1 гривню товарної продукції з урахуванням дорахунку на тіньову діяльність:*

$$BP_i = \frac{C_i^{заг}}{V_i^{заг}}, \quad (4)$$

де BP_i – показник витрати на 1 гривню товарної продукції в i -му виді економічної діяльності з урахуванням дорахунку на тіньову складову.

• *Рівень рентабельності виробництва продукції (товарів, робіт, послуг) з урахуванням дорахунку на тіньову складову:*

$$R_i = \frac{P_i^{заг}}{C_i^{заг}}, \quad (5)$$

де R_i – показник рентабельності виробництва продукції (товарів, робіт, послуг) в i -му виді економічної діяльності з урахуванням дорахунку на тіньову діяльність.

Б. Розрахунок макроекономічних показників для випадку мінімізації впливу тіньової економіки на господарський комплекс регіону

1. Показники виробництва продукції (товарів, робіт, послуг)

• *Обсяг виробництва продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартість реалізованої продукції за видами економічної діяльності у разі мінімізації тіньової економіки для даного варіанту розрахунку залишається таким же, як і у попередньому випадку, та відповідає формулі (див. (1) – (2));*

• *Сальдований фінансовий результат діяльності організації в галузях економіки у разі мінімізації тіньової економіки:*

$$P_i^{заг.мін} = p_i^o + p_i^m + N_i^{потенц} - N_i^{ППпотенц}, \quad (6)$$

де $P_i^{заг.мін}$ – сальдований фінансовий результат діяльності організації в i -му виді економічної діяльності у разі мінімізації тіньової економіки; $N_i^{потенц}$ – сума податків, що зменшують базу оподаткування податку на прибуток, який

слід було б сплатити з тіньової діяльності; $N_i^{ПП\text{потенц}}$ – сума податку на прибуток, який слід було б сплатити з тіньової діяльності;

• *Податки до бюджетів різних рівнів у галузях економіки у разі мінімізації тіньової економіки:*

$$N_i^{\text{заг.мін}} = N_i + N_i^{\text{потенц}} + N_i^{\text{ППпотенц}}, \quad (7)$$

де $N_i^{\text{заг.мін}}$ – загальна сума податкових доходів в i -му виді економічної діяльності у разі мінімізації тіньової економіки; N_i – загальна сума нарахованих податків господарюючими суб'єктами i -го виду економічної діяльності.

2. Показники ефективності господарської діяльності

• *Витрати на 1 гривню товарної продукції у разі мінімізації тіньової економіки:*

$$BP_i^{\text{мін}} = \frac{C_i^{\text{заг.мін}}}{V_i^{\text{заг.мін}}}, \quad (8)$$

де $BP_i^{\text{мін}}$ – показник витрати на 1 гривню товарної продукції в i -му виді економічної діяльності у разі мінімізації тіньової економіки.

Рівень рентабельності виробництва продукції (товарів, робіт, послуг) у разі мінімізації тіньової економіки:

$$R_i^{\text{мін}} = \frac{P_i^{\text{заг.мін}}}{C_i^{\text{заг.мін}}}, \quad (9)$$

де $R_i^{\text{мін}}$ – показник рентабельності виробництва продукції (товарів, робіт, послуг) в i -му виді економічної діяльності у разі мінімізації тіньової економіки.

Пропонований метод оцінки базується на існуючих і широко застосовуваних в економічній діяльності показниках, досить простий при проведенні розрахунків і наочно ілюструє сложившуся ситуацію по співвідношенню і взаємному впливу офіційної і тіньової економіки на регіональному рівні.

Література:

1. Загальні тенденції тіньової економіки в Україні у 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://me.gov.ua/Documents/Download?id=03bb37c9-4771-43ab-b2a9-821009f0f407>

2. Захарченко В.И., Меркулов Н.Н., Ширяева Л.В., Захарченко Н.В. Экономическая безопасность и конкурентная разведка / Под ред. В.И. Захарченко. – Одесса : Атлант, 2017. – 519 с.

3. Методичні рекомендації розрахунку рівня тіньової економіки: затверджені Наказом Міністерства економіки України 18 лютого 2009 р. № 123 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>

ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗУВАННЯ ГРОМАДСЬКИХ ПРОЕКТІВ ТЕРИТОРІАЛЬНИМИ ГРОМАДАМИ

Леишук Г.В.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки та підприємництва
Прикарпатського інституту імені М. Грушевського
Міжрегіональної Академії управління персоналом*

На усіх етапах реалізування громадських проектів територіальними громадами (затвердження місцевим органом самоврядування параметрів бюджету участі на плановий рік і прогнозних обсягів на наступний рік; подання проектів; оцінка та прийняття проектів для голосування; голосування за проекти; визначення проектів-переможців; реалізування проектів-переможців; звітування й оцінка результатів реалізації проектів) актуалізуються питання щодо їх ефективного інформаційного забезпечення.

Територіальна громада отримуючи доступ до бюджетної інформації, може брати активну участь у прийнятті управлінських рішень щодо покращення життя в місті та зміцнення його соціального сектору, що сприяє підвищенню рівня громадської освіти і свідомості, появи нових громадських лідерів тощо [1, с. 35]. Проте, на практиці існують певні труднощі щодо ефективної імплементації механізму отримання доступу до бюджетної інформації, процесу її поширення та інформаційної підтримки партиципативного бюджетування. Порівняльний аналіз щодо принципів інформаційного забезпечення реалізування громадських проектів територіальними громадами пропонується здійснити на прикладі «польської моделі» партиципативного бюджетування та практики міст Києва й Львова.

Від так, згідно ст. 8. «Про затвердження Положення про громадський бюджет міста Києва» у місті Києві інформаційно-просвітницька кампанія проводиться виконавчим органом Київської міської ради та районними в місті Києві державними адміністраціями на усіх етапах громадського бюджету (ГБ) за рахунок наявних у них організаційних можливостей, а також коштів, передбачених у бюджеті на їх утримання, а також коштів, передбачених на інформаційно-просвітницьку кампанію. При цьому інформаційно-просвітницька кампанія передбачає: ознайомлення з основними процедурами та принципами ГБ, а також заохочення осіб до підготовки та подання проектів; проведення тематичних уроків та тренінгів, зокрема, і в закладах освіти міста Києва; інформування щодо визначених пунктів супроводу ГБ; інформування про Команди, проекти Команд, які допущені до голосування, та заохочення киян до участі у голосуванні, а також долучення до складу учасників Команд; інформування щодо процесу та результатів реалізації проектів-переможців; проведення загальноміських та районних публічних заходів у рамках реалізації ГБ; підготовка та розміщення в засобах масової

інформації матеріалів, які стосуються ГБ; проведення публічних обговорень, зокрема, проектів на етапі експертизи, процесу реалізації проектів – переможців, бюджетних запитів, проектів Параметрів, проектів змін до електронної системи, проектів змін до Положення; виготовлення та розміщення соціальної реклами щодо ГБ із використанням усіх можливих рекламоносіїв; організація постійних рубрик щодо ГБ, електронної демократії у комунальних засобах масової інформації; організація проведення соціологічних досліджень з питань ГБ, аналітичних досліджень на основі даних електронної системи, опитувань учасників Команд, користувачів системи, відповідальних підрозділів; узагальнення ГБК усіх зібраних даних, експертних думок на предмет вдосконалення механізму ГБ та надання відповідних рекомендацій місцевим органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування [2]. Слід зауважити, що очевидним позитивним результатом ефективної інформаційної підтримки ГБ м. Києва є: підвищення громадської активності, про що свідчить зростання кількості проектів у 2018 році в електронній системі вдвічі (940 проектів на суму 510 млн. грн.); інноваційним методом поширення інформації слід вважати проведення відповідних флешмобів, ГБ-фестів, ГБ-шкіл, що значно підвищує ефективність медіапросування того чи іншого проекту зокрема серед молоді.

На відміну від інформаційно-просвітницької кампанії у місті Києві механізм освітньо-інформаційної кампанії партиципативного бюджетування у місті Львові передбачає значно менші інструменти (у 2018 році подано 300 проектів на суму 240 млн. грн.), а саме: ознайомлення львів'ян з основними положеннями та принципами ГБ м. Львова, з врахуванням останніх змін, а також заохочування їх до подання проектів; надання консультацій виконавчими органами Львівської міської ради щодо написання проектів та обчислення кошторисів, у тому числі проведення окремих відкритих зустрічей із авторами проектів; представлення отриманих проектів та заохочування до взяття участі у голосуванні; розповсюдження інформації стосовно перебігу та результатів процесу запровадження ГБ м. Львова; освітньо-інформаційна кампанія повинна бути пов'язана з ідеєю ГБ м. Львова та робити акцент на можливості безпосереднього, відкритого та однакового впливу львів'ян на відбір проектів, реалізація яких відбуватиметься за рахунок коштів ГБ м. Львова; подані проекти та проекти, які будуть фінансовані за кошти ГБ м. Львова, позначаються на інтерактивній мапі ГБ м. Львова [3].

Проте, на практиці партиципативного бюджетування у місті Львові протягом 2018 року наявні низький рівень суспільної активності та поінформованості мешканців Львова, від так актуалізуються питання щодо проведення відповідних інформаційних заходів, до прикладу проведення тематичних уроків, тренінгів, лекцій в закладах освіти міста, які будуть виконувати роль не лише інформаційного забезпечення, але й виховуватимуть суспільну значимість серед молоді. Необхідно також відмітити, що планування та організування інформаційних заходів ГБ

повинно ґрунтуватись в залежності від цільової аудиторії (молодь – 18-30 років; аудиторія середнього віку – 30-50 років; аудиторія старшого віку від 50 років) на доступній та зрозумілій мові інформації із важливістю зацікавити ту чи іншу вікову аудиторію у бюджеті участі та залученні їх до даної ініціативи. Інформаційне забезпечення ГБ – це безперервний процес інформаційної підтримки, що ґрунтується комплексі заходів із поширення інформації розробленої та впровадженої органами місцевого самоврядування за бюджетні кошти (зовнішня реклама, інформування через ЗМІ) та поширення інформації автором й ініціативною групою за власний проект (агітація серед друзів, родичів, сусідів, колег; у місцях скупчення людей – торгові центри, дитячі садки, школи, соціальні мережі).

До прикладу, на відміну від вітчизняного досвіду у польських реаліях сприяти інформаційному забезпеченню ГБ можуть активні та дієві органи учнівського самоврядування, які мають можливість організації і проведення обговорень та дискусій, консультацій чи шкільних референдумів. Такі форуми можуть стати школою громадянськості не лише для обраних представників шкільної громади, але й для всіх інших учнів, оскільки надаватимуть їм можливість спільного прийняття рішень стосовно шкільних питань. Однак, не менш важливим залишається залучення учнів у вирішення питань, пов'язаних із місцевою громадою. Питання не повинні обмежуватися вузьким колом інтересів, а стосуватися також потреб інших людей і соціальних груп. Як показують соціологічні дослідження, розвиток громадянських навичок через участь молоді в партиципаторних процесах є ще мало розповсюдженим процесом у Польщі. Окрім того, молодь доволі часто не бачить необхідності чи сенсу долучатися до процесу, оскільки вважає, що все вирішують дорослі, а вона жодним чином не може вплинути на прийняття рішень [4].

Слід зазначити, що підвищення суспільної значимості територіальної громади із вирішення проблем розвитку об'єктів чи територій повинно ґрунтуватись саме на початковій ланці суспільства, тобто молоді, оскільки з кожним новим роком адаптаційні процеси вдосконалення ГБ сприятимуть підвищенню ефективності інформаційної кампанії при зниженні трудомісткості її проведення.

В Україні активно відбуваються процеси загальної інформатизації суспільства, збільшився обсяг інформації, швидкість її передачі і поширення. З переходом світового співтовариства до інформаційного суспільства ступінь розвитку інформаційного простору та інформаційних технологій стає безпосереднім чинником становлення активного та свідомого громадянина. Інформаційно-комунікаційні технології забезпечують нову віху розвитку громадянського суспільства, громадського контролю за діяльністю публічної влади та, у цілому, демократії [5, с. 40]. Отже, реалізація права на доступ до публічної інформації (в даному випадку бюджетної), права вільно збирати, зберігати, використовувати і поширювати інформацію усно, письмово або в

інший спосіб – на свій вибір, визначатиме ефективність функціонування інформаційної інфраструктури у партиципативному бюджетуванні.

Література:

1. Сотник І.М., Ус Я.О. Бюджет участі: досвід застосування та перспективи вдосконалення в містах України [Текст] / І.М. Сотник, Я.О. Ус // Механізм регулювання економіки. – 2018. – № 1. – С. 31-44.

2. Рішення КМР «Про затвердження Положення про громадський бюджет міста Києва» (в редакції рішення КМР від 17.04.2018 р. № 436/4500) від 22.12.2016 року N 787/1791 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kmr.gov.ua/uk/provisions-public-budget>.

3. Ухвала ЛМР «Про затвердження Положення про громадський бюджет міста Львова» від 30.06.2016 року № 632 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://city-adm.lviv.ua/lmr/docs/rulings>.

4. Napiontek O. Szkoła – przestrzeń obywatelskiego uczestnictwa / O. Napiontek // Edukacja obywatelska w działaniu / red. Anna Kordasiewicz i Przemysław Sadura. – Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, cop. 2013. – S. 104–127.

5. Кравчук В.М. Інформаційно-правове забезпечення громадського контролю за діяльністю публічної влади / В.М. Кравчук // Публічне право. – 2016. – № 4. – С. 40-48. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pp_2016_4_7.

АГРОВИРОБНИЦТВО В УКРАЇНІ: ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ І МОЖЛИВОСТІ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Немченко Г.В.

*асистент кафедри управління бізнесом
Одеської національної академії харчових технологій*

Особливість харчових підприємств полягає у тому, що вони забезпечують продовольчу безпеку країни, регіонів, окремої сім'ї та людини, приймають участь у відтворенні повноцінної робочої сили. Якісне, раціональне харчування зменшує захворюваність, смертність, сприяє продовженню тривалості життя, добробуту населення, розвитку творчих здібностей людини, розвитку інтелектуального капіталу і зростанню ВВП. Нині недостатньо високий рівень життя населення України не сприяє раціональному природокористуванню і загрожує виробництву якісної харчової продукції.

Харчова промисловість знаходиться під впливом трансформації структури економіки країни. Відсутність сучасних галузей, які здатні постачати інноваційні технології, та іноді низькоякісна сировина гальмують розвиток харчової промисловості. Споживачі харчової продукції мають низьку платоспроможність, не вимагаючи високої якості. Тому, харчові підприємства не здатні і не мають бажання впроваджувати інноваційні

технології та випускати високоякісну продукцію, а регіони та країна не в змозі розраховувати на значні надходження до бюджету від виробництва.

За даними FAO, USDA, а також Державної служби статистики, на світовому ринку продовольства Україна займає 1 місце за виробництвом соняшника, виробництвом та експортом соняшникової олії, 3 місце припадає на експорт ріпака і меду, 4 – експорт кукурудзи і ячменю, а також його виробництво. На експорт пшениці і виробництво меду припадає 5 місце і 7 місце відводиться експорту сої і виробництву ріпака [1]. Це говорить про те, що у нашої країни є усі можливості і надалі нарощувати виробництво і експорт продукції сільського господарства, що дасть можливість закріпитися на світовому ринку, забезпечити продовольчу безпеку як нашої країни, так і світу, а також найважливіше – створить вагомий внесок у ВВП України.

Так, рентабельність агровиробництва у 2017 році у порівнянні з 2012 роком зростає з 20,5% до 31,6%. Але, наше виробництво має переважно сировинний характер, а в умовах нинішньої ринкової економіки, цінність представляє не просто готова продукція, а така продукція, яка буде екологічною, інноваційною. Не зважаючи на те, що рентабельність виробництва харчових продуктів досить висока, але з точки зору суспільства, регіону буде значно нижчою, тому що даний показник, у сучасних умовах, зобов'язаний враховувати не тільки прибуток, але й екологічну шкоду, шкоду здоров'ю від споживання продукції.

Харчові підприємства вносять вклад у забезпеченні продовольчої безпеки, однак це означає не лише задоволення попиту на продукти, а дотримання контролю якості продовольства. Їжа має не лише виконувати функцію задоволення фізіологічних потреб, а і бути здоровою, безпечною, органічною, корисною і доступною для всіх верств населення.

Необхідно розробляти такі харчові продукти, інгредієнти яких були би корисні для людини. Все це передбачає «союз» харчової промисловості і охорони здоров'я, тобто медична експертиза зобов'язана «доповнюватись» економіко-екологічною [2].

Відсутність попиту зупиняє виробництво, сплату податків і зменшує можливості для соціального розвитку. Відповідно, доцільно жорстко контролювати і обмежувати вивіз необробленої сировини або введення високих податків, за рахунок яких утворювати фонди для підтримки переробних виробництв, у тому числі харчових. Це створить можливості стимулювати підприємців експортувати саме готову продукцію за кордон.

Найважливішим джерелом наповнення бюджету повинна стати інноваційна діяльність усіх галузей промисловості, в тому числі харчової, що забезпечить стабільне зростання економіки, особливо в умовах, в яких харчова промисловість є пріоритетною для нашої країни. Наукова думка у XXI столітті стає товаром, капіталом і засобом виробництва. Тому, виникає потреба стимулювання інноваційної діяльності, для чого податок на додану вартість необхідно мінімізувати, що «створить» зацікавленість у розвитку ІТ-

бізнесу, сприятиме експорту технологій, а не сировини, розвитку середнього класу та зменшенню еміграції.

В умовах збереження світових цін на зернові і зростання цін на пальне і податки фермери в Україні почали економити на засобах захисту рослин, використовуючи неякісні, що не сприяє виробництву екологічної харчової продукції та супроводжується випадками отруєння людей і домашніх тварин, загибеллю бджіл. Використання біологічних засобів захисту вимагає більше витрат, але дозволить виробляти екологічну продукцію.

Вважаємо, що реалізація запропонованих заходів сприятиме розв'язанню проблеми управління харчовими підприємствами і зростанню життєвого рівня населення.

Література:

1. Інфографічний довідник «Агробізнес України 2018»: [Веб-сайт]. URL: <https://agribusinessinukraine.com/>
2. Немченко, Г. (2019). Проблеми інноваційного розвитку регіонів в умовах фінансової децентралізації. *Economic and Food Security of Ukraine*, 6(3-4), 42-49. <https://doi.org/10.15673/efs.v6i3-4.1285>

НАПРЯМ 7. ІННОВАЦІЙНА ЕКОНОМІКА: СТРАТЕГІЇ, ТЕХНОЛОГІЇ, ІНСТИТУТИ І РИНКИ

SECTION 7. INNOVATIVE ECONOMICS: STRATEGIES, TECHNOLOGIES, INSTITUTIONS AND MARKETS

ПРІОРИТЕТИ ІННОВАЦІЙНОГО ЛІДЕРСТВА КРАЇН СВІТУ НА ОСНОВІ «ІНДУСТРІЇ 4.0»

Біла С.О.

*доктор наук з державного управління, професор,
професор кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Національного авіаційного університету*

Загострення конкурентної боротьби країн світу на міжнародному ринку обумовлює потребу впровадження інновацій, перехід фірм до інноваційних технологій «Індустрії 4.0». На основі Цифрової економіки та ІТ (як складових «Індустрії 4.0») вже створені та існують нові інноваційні технологічні рішення для конкурентного ведення бізнесу. Найбільш відомими з них є наступні інноваційні платформи та технології, на основі яких забезпечується інноваційне лідерство національного бізнесу (продукції та послуг фірм) країн світу на світовому ринку.

1. Технологія «Блокчейн» – представляє собою систему розподілених баз даних, що використовують алгоритми для надійного обліку транзакцій. Інформацію в системі «Блокчейн» неможливо змінити, оскільки більш пізні ланцюги, що фіксують інформацію про транзакції захищають дані про попередні операції. Сфери розвитку бізнесу на основі технології «Блокчейн»: ідентифікація, використання та управління віртуальними валютами: Bitcoin, Ripple (XRP), Ethereum, Litecoin та ін.; ідентифікація, використання та управління процесами е-комерції; P2P транзакції; управління ланцюгами постачання товарів та послуг; укладання смарт-контрактів; відстеження інформації, бізнес-інформації; реєстрація активів, прав власності, бізнес-угод. технології «Блокчейн» використовуються у фінансовій сфері, у системі місцевого самоврядування та публічного управління, для проведення виборів та референдумів на всіх рівнях; в роботі акціонерних компаній та ін.

2. Трьохвимірний друк (3D принтери) – технологія представляє собою метод створення трьохвимірних об'єктів, що формуються на основі цифрової моделі шляхом послідовного накладання матеріалу. В процесі 3D друку використовується пластик, скло та дерево, хімічні та органічні сполуки природного та штучного походження та ін. Найбільш привабливими сферами розвитку міжнародного бізнесу на основі технології трьохвимірного друку

(застосування 3D принтерів) є: сфера охорони здоров'я: бізнес-проекти з виробництва smart медичних приборів (у т.ч. друк за допомогою 3D органів для трансплантології, друк smart протезів нової якості та ін.); конструкторські розробки: бізнес у сфері виготовлення інструментів, деталей, створення прототипів промислових моделей та ін.; сфера будівництва – бідівництво будинків, мостів, господарських та житлових споруд; виробництво товарів з індивідуально заданими властивостями, що цільовим порядком задовольняють потреби споживача; створення системи віддаленого виробництва на основі мережі промислового Інтернету «Індустрії 4.0» [1].

3. Безпілотні пристрої (Дрони) – літальні та/або водні пристрої, транспортні засоби, що пілотуються дистанційно. Дрони можуть літати самостійно відповідно до заданого маршруту (завдяки бортовому комп'ютеру), або ж виконувати команди, що надаються їм керуючим на відстані (з землі). Сферами розвитку бізнесу на основі використання безпілотних пристроїв (Дронів) слід визнати: страховий бізнес: дрони, що оснащені камерами, використовуються для підтвердження страхових випадків, валідації страхових вимог та виплат страхових відшкодувань; дрони використовують для налагодження контролю за станом об'єктів інфраструктури (транспортної, виробничої, енергетичної), для постачання вантажів; для контролю за лісом, у т.ч. виявляють бракон'єрів, слідкують та попереджають про настання пожежі ін.; у сільському господарстві дрони визначають рівень врожайності, слідкують за сходженням рослин, залучаються до хімічної обробки рослин та ін. [2].

4. Віртуальна реальність (VR) – створення за допомогою комп'ютерної графіки та «комп'ютерної симуляції» 3D зображення або повноцінного середовища у межах заданого та контрольованого простору, з яким споживач може реалістично взаємодіяти. Основним завданням VR є ефект «занурення», який відкриває для бізнесу наступні сфери використання: журналістика, журналістські віртуальні «занурення»; віртуальні робочі місця: екскурсоводи, працівники музеїв, диспетчери та ін.; сфера виробництва, інженерія, проектування та будівництво: розробка, проектування та створення віртуальних промислових взірців, моделей, продуктів, споруд; сфера освіти, навчання: створення віртуальних вчителів, викладачів; віртуалізація викладання навчального матеріалу; «шоу-бізнес», сфера розваг, комп'ютерні ігри; сфера охорони здоров'я, моделювання та проведення медичних операцій; мерчандайзінг та ін.

5. Доповнена реальність – сфера, що представляє собою додання інформації до навколишнього природного середовища шляхом накладання графіки чи аудіоряду для більш детального ознайомлення із завданнями, наявною ситуацією, існуючими продуктами. Таке «розширення», «доповнення реальності» відбувається на основі використання потенціалу ІТ та інших технічних можливостей цифрової економіки. «Доповнена реальність» відкриває для бізнесу наступні сфери застосування: музейна справа, бібліотеки: віртуальні експозиції; сфера освіти: ілюстрації, віртуальне доповнення навчального матеріалу; сфера туризму, пропагування, реклама та

організація подорожей; сфера рекреації: віртуальні путівники, віртуальна демонстрація послуг; рекламні матеріали; ігровий бізнес: віртуальні ігри з ефектом присутності учасника гри; реклама та поліграфія, роздрібна торгівля; різноманітні сегменти сфери послуг: демонстрація алгоритму, процедури, позитивного ефекту отримання послуг, маркетинг та ін.

6. «Інтернет речей» – це мережа об'єктів та пристроїв, які оснащені сенсорами, мають програмне забезпечення, розвинене сітьове обладнання і які здатні «зчитувати», збирати, обмінюватися даними через Інтернет. «Інтернет речей» означає будь-який пристрій, до якого можна отримати сітьовий доступ. Інтернет речей характеризується умовами функціонування, коли зникають всі бар'єри, пов'язані з відстанню, часом та іншими обмеженнями у взаємодії між людиною та машинами, між людиною та людиною (працівниками, споживачами), між машинами та машинами в процесі виробництва продукції, товарів, послуг. Створення «Інтернету речей» розпочалося з 80-х років ХХ ст., тоді ж виникає і термін «Internetworking» (скорочено – «Internet»), а у 1982 р. виникає Інтернет, що працює згідно міжнародно узгодженого протоколу TCP/IP. У ХХІ ст. у системі цифрової економіки, ІТ та «Індустрії 4.0» загальноживаними є такі терміни: «Інтернет речей» – Internet of Things (IoT); «Індустріальний Інтернет» – Industrial Internet of Things (IIoT); «Інтернет цінностей», що виникає на основі ІТ та технології блокчейн – Internet of Value (IoV); «Інтернет усього» – Internet of Everything (IoE), що поєднує людей (працівників та споживачів), цифрові дані, цифрові та ІТ процеси, проектування, виробництво та просування на ринки матеріальних благ, товарів та послуг. «Інтернет речей» та всі його модифікації надають бізнесу розвивати наступні види діяльності: організація та управління, контроль і відслідковування руху ресурсів, сировини, матеріалів та товарів, оптимізація процесів виробництва; моніторинг активів бізнес-структур; віддалений збір даних для ведення бізнесу, організації виробництва; організація самообслуговування, вивчення споживчих запитів; надання послуг споживачам, замовникам на відстані; моніторинг ринкової ситуації та отримання об'єктивних даних про зміну ринкової кон'юнктури у реальному часі («real-time»); запровадження бізнесом гнучких моделей ціноутворення та ін. [3].

7. «Штучний інтелект» – йдеться про програмні алгоритми, що реалізують завдання візуального сприйняття, прийняття рішень у сфері виробництва, просування на ринки, збуту товарів та послуг. Концепція штучного інтелекту передбачає написання та використання програм, що дозволяють машинам «самостійно навчатися», самоналаштуватися та самопрограмуватися без участі людини. Штучний інтелект» відкриває для розвитку бізнесу у масштабах як національної, так і світової економіки наступні перспективи: розвиток та поширення трейдінгових систем; запровадження системи управління ризиками та протидії шахрайству в режимі реального часу («real-time»); створення та експлуатація автоматизованих віртуальних помічників; андеррайтинг кредитів та страхування; організація функціонування

клієнтської служби; автоматичний збір, аналіз даних, отримання та обробка аналітичних даних (у т.ч. в режимі реального часу («real-time»)).

8. «Роботи» – електромеханічні пристрої та/або віртуальні агенти, що автономно чи відповідно до інструкції, відповідно до комп'ютерної програми, автоматизують, покращують, підтримують, доповнюють чи заміщують дії людини/працівників; виконують роботу, яку у ХХ ст традиційно виконували наймані працівники. Основні сфери застосування бізнесом роботів: сфера виробництва, у т.ч. шкідливе виробництво та виробництво, що характеризується високими стандартами та уніфікацією виробничих процесів/операцій, високим рівнем стандартизації виробництва; сфера послуг, у т.ч. роботи-бармени, роботи-баристи, роботи, що працюють у сфері грального бізнесу, сфері розваг та ін.; автоматизація та роботизація операцій у сфері виробництва та послуг (наприклад, роботи – водії таксі); готельний бізнес та туризм (надання інформаційних послуг, транспортування, прибирання тощо); використання роботів у сфері управління даними та ін. [2].

Глобальна інформатизація бізнесу, застосування великим, середнім та малим бізнесом потенціалу ІТ, цифрової економіки та інших можливостей, стає об'єктивним явищем ХХІ ст., вимогою часу, що створює для бізнесу нові виклики, формує нові можливості для зростання конкурентоспроможності та отримання переваг технологічного лідерства на світових ринках. Економічні проблеми, з якими стикається Україна у останні п'ять років, у т.ч. внаслідок втрати традиційних ринків збуту, хаотичної структурної перебудови національної економіки можуть бути вирішені за умови пріоритетності державної підтримки інноваційного розвитку, запровадження українськими товаровиробниками технологій «Індустрії 4.0», що дозволить країні перейти до екстенсивного, випереджаючого типу економічного зростання, гарантуватиме високий рівень конкурентоспроможності національної продукції на світовому ринку у ХХІ ст.

Література:

1. Platform Industrie 4.0. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.plattform-i40.de/I40/Navigation/EN/Home/home.html>
2. Worldwide Semiannual Robotics and Drones Spending Guide. IDC. ANALYZE THE FUTURE. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=IDC_P33201
3. Challenges and Opportunities for Innovation through Technology: The Convergence of Technologies. Directorate for science, technology and innovation committee for scientific and technological policy. 25-Sep-2014. DSTI/STP(2013)15/FINAL [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=dsti/stp\(2013\)15/final&doclanguage=en](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=dsti/stp(2013)15/final&doclanguage=en)

ПЕРЕДУМОВИ ТА ПРІОРИТЕТИ ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДТРИМКИ СОЦІАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Буй Ю.В.

асистент кафедри прикладної економіки

Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Концептуальними основами розвитку сучасного суспільства є орієнтація на сталий (збалансований) розвиток соціально-економічних систем будь-якого рівня. При цьому довгострокове, «здорове» та стає зростання є неможливим без інноваційного формату їх еволюціонування. Ключовою передумовою «інноваційної успішності» сталого (збалансованого) розвитку є наявність, ефективність та здатність до модернізації інституціональної інфраструктури інноваційної діяльності в кожній складовій (економічній, екологічній та соціальній) сталого розвитку.

Значимість соціальної орієнтації в процесі якісних суспільних змін в контексті дослідження соціальної складової сталого (збалансованого) розвитку актуалізує дослідження інституціональної інфраструктури підтримки соціальних інновацій в процесі їх генерування, продукування та поширення у соціально-економічних системах на рівні регіону. Можливість впровадження соціальних інновацій на окремих підприємствах багато в чому залежить від «орієнтації» регіону на підтримку такого виду нововведень. Саме тому актуальним є дослідження інституціональної інфраструктури, котра сприяє розвитку соціальних інновацій на регіональному рівні.

Звідси потребують розгляду першочергові проблеми формування та функціонування інституціональної інфраструктури, яка підтримує впровадження соціальних інновацій, як одних із базових компонентів розвитку інноваційної діяльності в соціальній складовій. Варто відмітити, що питання створення, а також проблеми та перспективи розвитку стійкої інституціональної інфраструктури інноваційної діяльності та інноваційної інфраструктури не достатньо висвітлюються у наукових публікаціях.

Одним з базових комплексних чинників регіонального розвитку є територіальна інфраструктура, таким чином актуалізується досвід тих регіонів, що намагаються обґрунтувати перспективи інфраструктурного облаштування своїх територій з орієнтацією на інноваційну модель розвитку [1, с. 36]. Інноваційна інфраструктура залишається своєрідним «поживним середовищем», що забезпечує сприятливий фундамент для злагодженої взаємодії об'єктів інноваційної діяльності та містить систему необхідних соціальних, юридичних, економічних, інформаційних та інших інститутів, які підтримують як інноваційну діяльність, так і самих новаторів. Інноваційна інфраструктура об'єднує різні організації: наукові та державні установи, підприємства, інвесторів, посередників, які своєю діяльністю охоплюють

увесь інноваційний цикл – від виникнення науково-технічної ідеї до імплементації нововведення в дію [2, с. 81].

Таким чином варто зазначити, що можливості для генерування, продукування та поширення соціальних інновацій в Україні значно розширяться за умови розвитку регіональної інституціональної інфраструктури інноваційної діяльності для підтримки соціальних інновацій. Консолідована співпраця наукових установ, організацій громадянського суспільства, державна підтримка при створенні науково-дослідних центрів, регіональних соціальних інкубаторів, стартап-інкубаторів, стартап-акселераторів, соціальних акселераторів, соціальних парків, центрів соціального консалтингу, регіональних соціально орієнтованих хабів та при цьому взаємодія з технопарками, технополісами, інноваційними бізнес-інкубаторами і акселераторами забезпечать розвиток стійкої інфраструктури для розвитку соціальних інновацій (рис. 1). Важливим є вивчення досвіду вирішення певних соціальних проблем, успішних соціальних ініціатив, а також адаптація кращих практик у вітчизняному суспільстві. Інноваційний підхід до вирішення соціальних потреб суспільства потребує державної підтримки, залучення інформаційних медіа платформ та медіа-порталів, співробітництва з науковим сектором для активізації ціннісних суспільних перетворень та підвищення соціально-інноваційної активності регіонів України.



Рис. 1. Складові інституціональної інфраструктури інноваційної діяльності для підтримки соціальних інновацій

Основними заходами з формування інституціональної інфраструктури підтримки соціальних інновацій в Україні на регіональному рівні є створення сприятливих умов для сталого (збалансованого) розвитку регіону. Це зумовлює формування соціальної стратегії, яка виступатиме однією з основних переваг, що надаватиме можливість перегляду пропорцій між темпами економічного, технічного, виробничого і соціального розвитку регіону. Пріоритетним принципом повинна стати реалізація державної

політики, що буде направлена на впровадження соціально орієнтованої інноваційної моделі структурної перебудови вітчизняної економіки. Ефективність реалізації інноваційно-спрямованої соціальної стратегії регіону залежатиме від консолідованої співпраці державних органів, науково-дослідних центрів з підприємницькими структурами та громадянським суспільством. Взаємозалежність та взаємообумовленість між економічним станом, соціальними та екологічними проблемами у регіоні є очевидною, а неузгодженість діяльності між бізнесом, владою, науковими установами та громадою обумовлює недовіру до реалізації пріоритетних в тому числі і соціально орієнтованих стратегій розвитку регіонів.

Позитивними екстерналіями соціальних інновацій є соціальна згуртованість регіону і як наслідок підвищення його конкурентоспроможності, зміцнення ресурсного потенціалу та забезпечення розвитку людських ресурсів. Створення інституціональних передумов для розвитку інфраструктури інноваційної діяльності для підтримки соціальних інновацій насамперед передбачає розширення соціально значимих можливостей, соціальної інтеграції та стійкості територіальних громад. Варто зазначити, що можливість розвитку соціальних інновацій багато в чому залежить і від економічного розвитку регіону. Соціальні інновації можуть повністю залежати від економічних дотацій, частково або бути самоокупними, однак без відповідного рівня економічного розвитку регіону впровадження окремих соціальних ініціатив буде неможливим, оскільки розвиток соціального потенціалу інноваційної діяльності залежить від регіональної системи забезпечення пільгового кредитування для соціально орієнтованих організацій, розвитку науково-дослідних центрів, підприємницького сектору, технопарків, технополісів, інноваційних бізнес-інкубаторів, бізнес-акселераторів, які є базовими складовими інституціональної інфраструктури підтримки соціальних інновацій.

Література:

1. Немченко А.Б., Немченко Т.Б. Бізнес-інкубатори в сфері сучасної державної підтримки розвитку регіональної інноваційної інфраструктури / А.Б. Немченко, Т.Б. Немченко // Режим доступу: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/845/1/8.pdf>
2. Бойченко В.С. Інфраструктурне забезпечення регіонального інноваційного розвитку / В.С. Бойченко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 6. – С. 80-83.

МІСТА ЯК СПІЛЬНІ ІННОВАЦІЙНІ ПЛАТФОРМИ

Самойлов П.Л.

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Національного університету водного господарства
та природокористування*

У розвинених країнах високий рівень урбанізації призвів до того, що уряди, містобудівники та менеджери з економічного розвитку стикнулись із завданням з стимулювання інновацій, задля забезпечення зростання та покращення життя своїх громадян. Відповідно, актуальним питанням сьогодення стало, яким є найкращий спосіб стимулювання інновацій у містах? Останнім часом дослідники прагнули зрозуміти коріння інновацій та позитивну роль, яку можуть відігравати бізнес-екосистеми, впливаючи на успіх бізнесу та міста, в яких вони працюють.

Зосередивши свою увагу на містах, науковці підкреслюють, що ключовими учасниками більшості екосистем бізнесу є державний сектор, університети та приватний бізнес (як малий, так і великий), а також громадяни, яких можна розглядати як користувачів або клієнтів. Як правило, великий приватний бізнес є або прагне бути лідером платформи, тоді як невеликі фірми, як правило, зазвичай сприймаються як партнери або компліментатори, хоча вони можуть стати лідерами платформи [1, с. 12]. Наразі можемо виділити, три ключові проблеми, що стоять перед національними інноваційними екосистемами та державним сектором. По-перше, розрив у стабільності державного сектору збільшився, а конкурентоспроможність міст скоротилася. По-друге, принципи роботи міст базуються на бюрократичному управлінні та організаційних структурах, які втрачають свою ефективність з розвитком ІКТ. По-третє, існує дисбаланс між фінансовим становищем міст та витратами, з якими вони стикаються: попит на державні послуги більший, ніж може задовольнити більшість міст. Одним із шляхів подолання вказаних проблем є можливості та роль яку повинні відігравати міста у прискоренні створення та розвитку відкритих інноваційних платформ. Метою є відкриття даних, стимулювання обміну знаннями та заохочення участі громадян у відкритих інноваційних процесах між усіма стейкхолдерами міста.

Таким чином, існують як перешкоди, так і можливості для міст стати організаторами інновацій та сприяти змінам. Однак для реалізації драматичних змін містам потрібні мультидисциплінарні можливості та критична кількість міст повинні співпрацювати, щоб зробити цю трансформацію реальною. Європейські науковці, які досліджують розвиток розумних міст та інноваційних екосистем, пропонують розглядати міста як спільні інноваційні платформи на основі моделі живої лабораторії моделі, яка прагне залучити громадян до локального бізнесу та інших зацікавлених сторін. У сучасному контексті визначають живі лабораторії як: "фізичний або віртуальний простір, в яких зацікавлені сторони формують партнерство між

державою, приватним бізнесом, громадянами, університетами, користувачами та іншими зацікавленими сторонами, які співпрацюють для створення, прототипування, перевірки та тестування нових технологій, послуг, продуктів і систем у реальних умовах" [2, с. 7]. Живі лабораторії пропонують цілий ряд переваг для зацікавлених сторін, включаючи нові можливості для бізнесу, більш ефективні інноваційні процеси та економію витрат на дослідження та розробку. Наочним прикладом міст які відіграють роль інноваційних платформ є Гельсінський регіон Фінляндії, який включає Гельсінкі, Еспоо і Вантаа, вважається одним з найбільш інноваційних регіонів Європи [3, с. 32]. У центрі Еспоо знаходиться Університет Аалто, Центр технічних досліджень Фінляндії, а також штаб-квартири таких компаній, як Kone, Fortum, Neste Oil, Rovio і Nixu, та багатьох інших. Startup Sauna є акселератором для нових підприємств, що також надихає спільноту вчених і дослідників. Зокрема муніципалітет міста Еспоо організовує та підтримує мережу платформ інновацій для компаній, організацій, громадян і мешканців, а також самого міста. Окремі платформи організовані місцевими університетами, і вони об'єднують широке коло зацікавлених сторін для інновацій та розвитку. Гельсінкі і Еспоо, дозволяють використовувати чотири форми спільних інновацій у контексті міста, де живі лабораторії та інші інноваційні середовища слугують платформами для спільних інновацій. Платформи спільних інновацій включають:

1. Постійні заходи для само зайнятих осіб в двох стартап акселераторах.
2. Креативні споживчі експерименти в містах з користувачами та громадянами як частина активності живих лабораторій.
3. Експерименти та впровадження нових технологій в лабораторіях Центру технічних досліджень Фінляндії.
4. Відкриття даних і процесів муніципалітетів.

Міста повинні діяти як організатори, які з'єднують різні сторони для створення та підтримки стабільних екосистем. Це є першим кроком для міст, які повинні становитись рушіями інновацій, з відкритими даними та розширенням прав і можливостей усіх стейкхолдерів та громадян. У майбутній наукомісткій економіці у стійких інноваційних екосистемах необхідні нові елементи, в тому числі відкриті інноваційні платформи, відкриті дані, включення громадян, краудсорсинг. Як показали приклади фінських міст, міста зі створеними платформами співпраці та експериментальними проектами з громадянами та бізнес-екосистемами представляють собою місце в якому перманентно створюються інновації, що підвищує конкурентоздатність міст та якість життя його мешканців. Слід зазначити, що інноваційні платформи та живі лабораторії радше є невід'ємною частиною інноваційної екосистеми у містах, аніж ізольованим елементом екосистеми [4, с. 23]. Вони пропонують механізм з підтримки співпраці зі стейкхолдерами та виникнення інноваційних результатів у містах. Ці результати варіюються від поліпшення якості життя мешканців міст до системних нововведень. Ми можемо стверджувати, що у найбільш

розвинених містах Європейського союзу зустрічається широке різноманіття спільних інноваційних заходів у різних формах. Коли міста функціонують як інноваційні платформи, забезпечуються чотири форми спільних інновацій:

1. Поліпшення повсякденної діяльності та умов життя громадян громадянами та сприяння само зайнятості в містах.

2. Креативні споживчі експерименти.

3. Експериментування та впровадження нових технологій.

4. Створення та відновлення нових економічних можливостей.

Слід зазначити при розробці стратегій сталого розвитку міст України, вкрай необхідні дослідження передового досвіду міст які виступають в якості спільних інноваційних платформ. Є багато питань для подальших досліджень, які слід вивчити, які виникають з цього контексту. По-перше, які форми або системи функціонують на платформах і як вони пов'язані з бізнес-екосистемами? По-друге, які структури інноваційних екосистем, в яких платформи та живі лабораторії мають істотну роль? По-третє, яким чином інноваційна політика підтримує появу спільних інновацій у містах?

Література:

1. Lappalainen, P., Markkula, M., & Kune, H. (Eds). 2015. Orchestrating Regional Innovation Ecosystems: Espoo Innovation Garden [Електронний ресурс]ю – Режим доступу: https://urbanmillblog.files.wordpress.com/2015/04/eka_final_cover_hires.pdf

2. Launonen, M., 2011. Hubconcepts: The Global Best Practice for Managing Innovation Ecosystems and Hubs [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://cleantechincubation.eu/wp-content/uploads/2012/07/CIE_Launonen1.pdf

3. Markkula, M. 2013. Renewing the Triple Helix in a Context of Smart Specialisation. My starting points [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.academia.edu/3984567/Renewing_the_Triple_Helix_in_a_Context_of_Smart_Specialisation?ends_sutd_reg_path=true

4. Foray, D., Goddard, J., Beldarrain, X. G., Landabaso, M., McCann, P., Morgan, K., Nauwelaers, C., & Ortega-Argiles, R. 2012. Guide to Research and Innovation Strategies for Smart Specialisation (RIS 3) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/smart_specialisation/smart_ris3_2012.pdf

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Урба С.І.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри економіки підприємства

Львівського національного університету імені Івана Франка

Розвиток науково-технічного прогресу, безперервна імплементація його досягнень в практику господарювання та посилення конкурентної боротьби на світових аграрних ринках об'єктивно вимагають реалізації механізмів

системного покращення інвестиційно-інноваційного забезпечення аграрного сектора економіки України. Вирішення проблеми суттєво актуалізується в умовах тотальної занедбаності та моральної зношеності матеріально-технічної бази аграрного сектора та погіршення якості людського капіталу на сільських територіях, що в сукупності створює значні перешкоди на шляху формування адекватного інвестиційно-інноваційного забезпечення вітчизняного аграрного сектора економіки.

Варто зазначити, що одним із дестабілізуючих чинників неналежного розвитку аграрного сектора є те, що іноземний інвестор на сьогодні зацікавлений, головним чином, у сировинному використанні природно-ресурсного потенціалу аграрного сектора та не орієнтований на довгострокове господарювання. Як наслідок, це потребує реалізації масштабних інвестиційних проєктів і дотримання засад збалансованого природокористування з метою збереження відтворювальних потужностей аграрного сектора економіки на перспективу.

Враховуючи це, з однієї сторони, іноземний інвестиційний капітал формує низку можливостей для аграрного сектора національної економіки, а з іншої – формує низку ризиків і загроз дестабілізації процесів забезпечення не лише економічної, але й національної безпеки України.

Параметри нарощування ефективності інвестиційно-інноваційного забезпечення аграрного сектора стримуються існуючими ірраціональними підходами до розподілу бюджетної підтримки аграрного сектора економіки. У зв'язку з цим, постає об'єктивна доцільність реструктуризації існуючих підходів до забезпечення бюджетної підтримки процесів інноваційної модернізації аграрного сектора не лише в аспекті збільшення обсягів фінансування, але й системної зміни принципів надання і розподілу фінансових ресурсів, шляхом переходу до практики виділення коштів на засадах конкурсного відбору проєктів інноваційної модернізації господарських комплексів аграрного сектора, мінімізації ризиків корупційних впливів на прийняття рішення щодо надання державної підтримки, реалізації механізмів громадського контролю за розподілом і використанням бюджетно-фінансових ресурсів тощо.

Реструктуризації потребують існуючі підходи до стратегування існуючих програм інвестиційно-інноваційної модернізації аграрного сектора та активізації процесів соціально-економічного розвитку сільських територій. Підвищення ефективності реалізації програм покращення інвестиційно-інноваційного забезпечення аграрного сектора потребує імплементації механізмів державно-приватного партнерства розбудови соціально-економічної інфраструктури сільських територій, покращення логістичної підтримки активізації розвитку бізнес-процесів й комунікаційних взаємозв'язків між суб'єктами аграрного сектора, подолання негативних міграційних тенденцій в сільській місцевості, реалізації мотиваційних механізмів спрямування частини коштів трудових мігрантів серед сільського

населення щодо спрямування їх в сегмент започаткування приватного бізнесу в АПК та фінансування реалізації інвестиційно-інноваційних проєктів.

Пріоритетним напрямом активізації інвестиційно-інноваційного забезпечення аграрного сектору економіки є формування та розвиток мережі спеціалізованих регіональних аграрно-індустріальних кластерів на засадах підтримки становлення технологічних парків, інноваційних бізнес-інкубаторів, венчурних фондів; стимулювання розвитку коопераційних відносин в інноваційній сфері між представниками органів державної влади, аграрного бізнесу науково-технічної сфери; активізації залучення потужностей мережі установ Національної академії аграрних наук України та закладів вищої освіти аграрного спрямування в сегмент проєктування інноваційних розробок; підтримки трансферу передових світових інноваційних технологій в практику господарювання вітчизняних суб'єктів АПК; реалізації практики налагодження міжнародної співпраці в інноваційній сфері, шляхом організації проведення конференцій, симпозіумів, семінарів, круглих столів, ярмарків тощо.

Значним незадіяним резервом покращення інвестиційно-інноваційного забезпечення аграрного сектора є використання інструменту лізингу для здійснення підтримки процесів техніко-технологічної модернізації аграрного сектора, що передбачає реалізацію лізингових програм на засадах державного співфінансування придбання техніки з боку держави, орієнтації на побудову непрямих матеріальних стимулів до закупівлі сільськогосподарської техніки галузі вітчизняного машинобудування, формування можливості для ресурсно-фінансової кооперації спільного придбання суб'єктами господарювання аграрного сектора сільськогосподарської техніки, реалізацію цільових програм фінансування інноваційно-технологічної модернізації за рахунок джерел державно-приватного партнерства.

Важливим пріоритетом є формування мотиваційних механізмів і стимулів щодо реінвестиції отриманого прибутку суб'єктами господарювання в сегмент інноваційної модернізації виробничо-господарських потужностей аграрного сектору, шляхом імплементації механізмів запровадження тимчасового періоду пільгового оподаткування проєктно-інноваційної діяльності в аграрному секторі, популяризації успішних практик реалізації інвестиційно-інноваційних проєктів, активізації державної підтримки реалізації довгострокових галузевих програм оновлення матеріально-технічної бази, пошуку можливостей залучення джерел додаткового фінансування на засадах пільгового кредитування, використання інструменту аграрних розписок, поширення практики застави орендного права на земельну ділянку при отриманні кредиту в банку.

Ключовим для активізації інвестиційно-інноваційного забезпечення аграрного сектора економіки є впровадження довгострокових механізмів та інструментів удосконалення процесів підготовки та перепідготовки інтелектуальних кадрів. Це вимагає комплексної реалізації таких заходів, як: 1) покращення людського капіталу на сільських територіях України, шляхом формування мотиваційних механізмів і стимулів до проживання в сільській

місцевості, підвищення рівня освіченості сільського населення, гарантування рівного доступу до здобуття вищої освіти молоді на сільських та урбанізованих територіях; 2) посилення інтелектуальної складової підготовки управлінських кадрів для аграрного сектора економіки через реструктуризацію існуючих підходів до організації процесів їх стажування, підвищення кваліфікації та перепідготовки, реалізації механізмів фінансової підтримки перспективних проектно-інноваційних ідей, покращення експериментальної бази проведення досліджень у науково-технічній сфері на сільськогосподарських підприємствах; 3) активізація діяльності на сільських територіях мережі агенцій регіонального розвитку та аграрних дорадчих служб у частині організації та проведення навчань, тренінгів і семінарів серед сільського населення щодо перспектив і технологій впровадження інновацій в практику господарювання.

Значної уваги заслуговує інноваційна модернізація аграрного сектора, яка сьогодні потребує впровадження інформаційних технологій в напрямі оптимізації виробничо-господарських бізнес-процесів, що передбачає автоматизацію прийняття управлінських рішень; підвищення оперативності збору, обробки та систематизації інформаційних даних; автоматизації механізмів моніторингу та контролю дотримання технологічних карт у рослинницькій та тваринницькій галузях; впровадження сучасного програмного забезпечення управління логістичними потоками; використання інноваційних технологій ведення точного землеробства та моніторингу стану здоров'я сільськогосподарських тварин.

Не менш важливим аспектом активізації інвестиційно-інноваційного забезпечення аграрного сектора є стратегічна переорієнтація аграрного сектора економіки у сегмент інноваційної екологізації виробничих процесів, шляхом стимулювання розвитку органічного землеробства, використання альтернативних джерел енергії, формування замкнутих циклів безвідходного виробництва та переробки побічної продукції, впровадження ресурсощадних технологій, імплементації міжнародних безпеково-екологічних стандартів виробництва аграрної продукції, реалізації механізмів унеможливлення гранично-допустимих перевищень індикаторів забруднення природних екосистем, збалансування еколого-економічних компонентів ефективності у процесі господарювання.

Отже, комплексна реалізація запропонованих пріоритетних заходів забезпечить формалізацію інструментарію інвестиційно-інноваційної модернізації аграрного сектора економіки, що в подальшому трансформується у сегмент зміцнення економічної безпеки держави.

ПЕРСПЕКТИВИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙ У НАУКОВО-ОСВІТНЬОМУ СЕКТОРІ

Шестаковська Т.Л.

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри економічної теорії

Чернігівського національного технологічного університету

У сучасному світі, коли національна економіка все більше інтегрується у світову, необхідно усвідомлювати те, що комерціалізація інновацій є важливим фактором лідерства в глобальному освітньому просторі. Маючи за своїм родовим покликанням брати на себе головну роль у реалізації місії розвитку людського капіталу, заклади вищої освіти мають самі бути дійсними генераторами прогресивних змін і лідерами суспільного поступу. Це стосується як продукування і поширення передових знань та створення на їх основі інноваційних технологій, так і обґрунтування перспективних ідей, які є ефективними в організації людського буття в сучасних умовах та в майбутньому.

Складність процесів комерціалізації представляється в існуванні сукупності проблем, з якими зіштовхується реальний сектор в середовищі розвитку інформаційної економіки: нерозвиненість соціально-економічного та нормативно-правового механізмів реалізації даних процесів; недосконалість системи оцінки ринкової вартості результатів інноваційної діяльності, відповідної інфраструктури; неурегульованість положень законодавства та нестача висококваліфікованих фахівців з питань розвитку та комерціалізації інновацій у науково-освітньому секторі. З огляду на вищезазначене, поглибленого наукового опрацювання потребують аспекти функціонування моделі комерціалізації інновацій як напряму стратегічного розвитку суб'єктів господарювання в глобальному інформаційному суспільстві [1].

Комерціалізація інновацій є ефективним механізмом взаємодії реального сектору економіки, закладів вищої освіти, науково-дослідних, проектних і науково-виробничих підприємств, окремих вчених, зацікавлених в практичній реалізації своїх наукових розробок та проектів як на території України, так і за її межами. Вибір можливих замовників (партнерів) комерціалізації інновацій ґрунтується на аналізі інформації з різних джерел: спеціалізовані бази даних, публікації, буклети, рекламні матеріали, оцінки авторитетних експертів та ін. Особливе значення для успішного просування інновацій має наявність бази даних для відповідних зв'язків та підтримка розробників результатів досліджень зі сторони держави.

Використання інформаційно-комунікаційних технологій в умовах інтенсивного розвитку ринкових відносин є одним з найбільш важливих елементів ефективного регулювання інноваціями. Функціонуючі в Україні автоматизовані інформаційні системи комерціалізації інновацій призначені для вирішення проблем місцевого, регіонального, галузевого, національного

або міжнародного значення. Так Українська інтегрована система трансферу технологій призначена для накопичення та забезпечення оперативного обміну інформацією між розробниками і споживачами інноваційної продукції [2].

Головною метою функціонування каналів трансферу є створення умов для просування інформаційних технологій, високотехнологічної продукції і послуг на внутрішній та міжнародні ринки, скорочення витрат науково-освітнього сектору та розробників на пошук замовників й партнерів, забезпечення юридичної чистоти відповідних угод та правової охорони результатів наукових досліджень.

Оскільки науково-освітній сектор, як правило, не має власної виробничої бази та в більшості випадків не може самостійно займатися випуском продукції, основними моделями комерціалізації інновацій стають:

1. Впровадження в рамках діяльності існуючих компаній, зацікавлених в отриманні права на використання інновацій.

2. Впровадження шляхом створення нових компаній, у тому числі з прямою або непрямою участю науково-освітнього сектору (табл. 1).

Саме створювані компанії, як правило, називають малими інноваційними підприємствами, а відповідно до загальноприйнятої у світі термінології – спін-офф або спін-аут компаніями (від англ. spin-off, spin-out – відгалужена компанія).

Вибір найбільш доцільної моделі комерціалізації інновацій залежить від багатьох чинників, в тому числі наявності бар'єрів входу на ринок і можливості їх подолання. Наприклад, необхідність отримання спеціалізованих ліцензій або вступу в професійне співтовариство – це бар'єр, який можна відносно легко подолати. Практично неможливо подолати бар'єри, пов'язані з монопольним становищем гравця на ринку або картельною змовою учасників цільового сегмента ринку. Ще одним часто нездоланим бар'єром стає нестача ресурсів, зокрема необхідність великих інвестиційних вкладень [3].

Вітчизняна специфіка така, що власники інновацій в більшості випадків не бажають залучати заклади науково-освітнього сектору до своєї комерційної діяльності. Одним з пояснень цього є те, що в Україні відсутня практика того, як розробники стали заможними людьми завдяки комерціалізації своїх розробок через систему трансферу технологій у закладах освіти та науки.

Для забезпечення ефективності комерціалізації інновацій закладів вищої освіти пропонуємо створити відповідні центри комерціалізації. Під центрами комерціалізації інновацій закладів вищої освіти запропоновано розуміти організацію або структурний підрозділ діяльність якого орієнтована на отримання доходу від використання інновацій, які формуються в закладах вищої освіти.

Головна місія центру полягає у визначенні доцільності комерціалізації інновацій, сприянні оформленню прав на відібрані для комерціалізації інновації, укладанні ліцензійних договорів на передачу майнових прав, сприянні створенню стартап-компаній, справедливому розподілі роялті між

авторами результатів наукових досліджень, підрозділами, в яких вони працюють, закладом вищої освіти. Легалізація діяльності центру комерціалізації інновацій закладів вищої освіти, створюваних у формі структурного підрозділу, здійснюється на основі наступних документів: – рішення про створення структурного підрозділу (наприклад, наказ ректора (директора) закладу вищої освіти); – положення про структурний підрозділ.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика основних моделей комерціалізації інновацій у науково-освітньому секторі

Спосіб комерціалізації	Переваги	Недоліки
Передача з повним відчуженням прав	Швидке одноразове отримання доходу. Немає потреби інвестувати у доопрацювання та впровадження наукових досліджень. Підвищення іміджу науково-освітнього сектору	Відсутність можливості отримувати доходи на довгострокову перспективу. Підвищення позицій конкурентів
Продаж ліцензій	Отримання регулярного доходу від роялті. Можливість доопрацювання та впровадження результатів наукових досліджень. Підвищення іміджу розробників	Порівняно не значні доходи. Витрати пов'язані із контролем за використанням результатів наукових досліджень. Підвищення позицій конкурентів
Формування малих інноваційних підприємств	Підвищення ефективності та зменшення термінів формування інноваційного продукту за рахунок зниження внутрішніх витрат закладів вищої освіти, отримання державних пільг, доступ до джерел венчурного фінансування та диверсифікація ресурсів. Прискорення виходу результатів наукових досліджень на ринок. Можливість участі у доходах від продажу інновацій	Додаткові витрати у зв'язку з формуванням та функціонуванням малих інноваційних підприємств. Необхідність розподілу прав на результати наукових досліджень
Розробка інновацій на умовах партнерства	Підвищення ефективності та скорочення термінів формування результатів наукових досліджень. Можливість спів фінансування наукових досліджень	Необхідність розподілу прав на інновації. Посилення позицій конкурентів
Використання науково-освітнім сектором	Використання постійного доходу від використання інновацій. Відсутня потреба додаткового інвестування у доопрацювання та впровадження інновацій. Можливість багаторазового використання	Порівняно не значні доходи від використання результатів наукових досліджень. Відсутність іміджевого виграшу

Джерело: запропоновано авторами

Клієнтами центру комерціалізації, насамперед, є вчені закладу вищої освіти, аспіранти та студенти. Партнерами центру можуть виступати науково-дослідні сектори закладів вищої освіти, сформовані технопарки і наукові парки, а також стартап-компанії та структурні підрозділи, які мають відношення до комерціалізації інновацій. Можливими замовниками можуть бути потенційні ліцензіати, створені закладом вищої освіти стартапи, представники малого бізнесу тощо. Пов'язані з закладом вищої освіти наукові парки та технопарки, патентно-ліцензійні відділи, науково-дослідні сектори можуть бути як партнерами, так і конкурентами.

Проведене дослідження дозволяє дійти висновків про необхідність удосконалення процесу комерціалізації інновацій науково-освітнього сектору з метою його розвитку в умовах інформаційної економіки. Для України, враховуючи особливості функціонування моделі організації наукового та освітнього процесу, актуальною буде діяльність більш комплексних центрів, які разом із безпосередньо трансфером технологій, займались би питаннями, які охоплюють весь процес комерціалізації, а саме формування центрів комерціалізації, які представляють собою новостворену організацію або структурний підрозділ в закладах науково-освітнього сектору, діяльність якого орієнтована на отримання доходу від використання інновацій.

Література:

1. Боголіб Т.М. Комерціалізація наукових розробок університетів. Економіка України. 2014. № 1(618). С. 33-50.
2. Цибульов П.М. Основи інтелектуальної власності: підручник. К.: Видавничий дім Дмитра Бураго, 2014. 124 с.
3. Холявко Н.І. Теоретико-прикладні аспекти комерціалізації результатів наукових досліджень в умовах інформаційної економіки. Ukraine – EU. Innovations in Education, Technology, Business and Law: collection of international scientific papers. 2018. Chernihiv: CNUT, 169-172.

УКРАЇНА У МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГАХ: МОЖЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Янковець Т.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу*

Київського національного торговельно-економічного університету

Підприємництво є визначальним чинником впровадження інновацій в усі сфери суспільного життя. Підприємництво в умовах ринкових відносин – це завжди ініціація змін з метою підвищення прибутковості підприємницької діяльності. Реалізація даної тези вимагає необхідних умов, однією з яких є сприяння розвитку малого і середнього бізнесу в країні.

Групою Світового банку (The World Bank [1]), починаючи з 2002 року, щорічно проводиться рейтинг «*Doing Business*», метою якого є з'ясувати умови ведення бізнесу в різних країнах світу. Проект «*Doing Business*» присвячений діяльності національних малих і середніх підприємств і оцінці нормативних актів, що регулюють їх діяльність протягом усього життєвого циклу. Методологія проекту включає індикатори за такими тематичними напрямками [2]: створення підприємств; отримання дозволів на будівництво; підключення до системи електропостачання; реєстрація власності; отримання кредитів; захист міноритарних інвесторів; оподаткування; міжнародна торгівля; забезпечення виконання контрактів; дозвіл неплатоспроможності.

Світовими лідерами за умовами ведення бізнесу в 2018 році є: Нова Зеландія, Сінгапур, Данія, Гонконг (Китай), Республіка Корея, Грузія, Норвегія, США, Великобританія, Македонія.

З кожним роком покращує свої позиції у даному рейтингу й Україна. Сьогодні вона знаходиться на загальному 71 місці (у 2015 році 83 місце). При цьому зареєструвати підприємство у країні стало більш складно (якщо у 2015 році місце України за напрямом «Створення підприємств» було 30-е (і тоді відбулося суттєве покращення даного показника з 70-го до 30-го місця), то у 2018 – 56-е місце). Сталося це за рахунок того, що у 2018 році порівняно з 2015 роком збільшилась загальна кількість процедур для реєстрації з 4-х до 6-ти.

Реформи в Україні, які дозволили покращити позиції у рейтингу *Doing Business* 2018, стосуються таких напрямів: отримання дозволів на будівництво; захист міноритарних інвесторів; міжнародна торгівля; забезпечення виконання контрактів [2].

За напрямом «Отримання дозволів на будівництво» місце України у 2018 році порівняно з 2015 роком суттєво підвищилось (зі 140-го до 30-го). В середньому при зменшенні необхідних процедур до 11-ти середня тривалість отримання дозволу становить 85 днів; при цьому індекс якості контролю будівництва достатньо високий – 12 при максимально можливому значенні 15. Дозвіл на будівництво став більш дорогим, що пов'язане зі збільшенням внесків у міську соціальну та інженерно-транспортну інфраструктуру. З іншого боку, Україна спростила роботу з дозволами на будівництво завдяки скасуванню вимоги для інвесторів отримувати дозвіл від Державної Служби України з надзвичайних ситуацій.

За напрямом «Захист міноритарних інвесторів» Україна зміцнила свої позиції (72-е місце у 2018 році порівняно з 88-м місцем у 2015 році) за рахунок збільшення вимог до розкриття в річних звітах інформації про операції з зацікавленими сторонами.

За напрямом «Міжнародна торгівля» Україна зі 109-го місця у 2015 році піднялась на 78-е місце у 2018 році. Сталося це завдяки спрощенню торгівлі через кордон за рахунок скасування необхідності перевірки автозапчастин на відповідність вимогам від Державної служби експортного контролю.

За напрямом «Забезпечення виконання контрактів» у 2018 році Україна зайняла 57-е місце (98-е місце у 2015 році). Сприяло цьому введення спрощеної процедури при виконанні контрактів для незначних претензій та досудові засідання як частина методів ведення справ, що використовуються у всіх господарських судах.

За напрямом «Реєстрація власності» відбулось погіршення рейтингу на 2 пункти (з 61-го місця у 2015 році до 63-го місця у 2018 році). Сьогодні для здійснення процесу реєстрації власності на майно необхідно пройти 7 процедур, в середньому процес реєстрації триває 17 днів, витрати становлять 1,8% від вартості нерухомості.

Отримати кредити стало більш складно (19-е місце у 2015 році та 32-е місце у 2018 році). За напрямом «Оподаткування» відбулось суттєве покращення (107-е місце у 2015 році та 54-е у 2018 році). Сталося це завдяки скороченню ставки єдиного соціального внеску у 2016 році до 22%, а також зменшенню кількості годин на подання звітності та сплату податків з 350 годин за рік у 2015 році до 327,5 годин за рік у 2018 році. Загалом відсоток податків підприємців з прибутку становить 41,7% у 2018 році.

Найгірші місця України за напрямами «Підключення до системи електропостачання» (135-е, що на два пункти краще, ніж у 2015 році) та «Дозвіл неплатоспроможності» (145-е, що на 4 пункти гірше, ніж у 2015 році).

Підключення до системи електропостачання становить в середньому 281 день при відносно невеликій кількості процедур, які потрібно здійснити (5) та пов'язане з великими витратами (402,5% від показника доходу на душу населення), що вказує на все ще наявність корупційних перешкод легкості веденню бізнесу за даним напрямом.

Що стосується напрямку «Дозвіл неплатоспроможності», процедура ліквідації або реорганізації підприємства триває в середньому 2,9 років, витрати становлять 40,5% від вартості майна. Погіршення за даним напрямом свідчить про неефективність нормативно-правової бази, яка застосовується до процедур ліквідації та реорганізації підприємств.

Отже, с вищевикладеного зроблено висновок про наявність реформ щодо створення сприятливих умов ведення бізнесу в Україні, при цьому залишаються проблеми корупційного характеру та неефективності нормативно-правової бази.

Оскільки інновації є потужним чинником розвитку підприємництва, а підприємництво, в свою чергу, сприяє розвитку науки і впровадження новачій у виробництво товарів і послуг, важливо оцінити ефективність інновацій та їх значення в соціально-економічному розвитку країни.

Рейтинг Глобальний індекс інновацій (*Global Innovation Index – GII*) дозволяє оцінити здатність країн світу створювати сприятливе середовище для розвитку інноваційної діяльності та, відповідно, її результат [3]. GII 2018 року містить докладні показники ефективності інновацій 126 країн, в яких населення світу становить 90,8%, а світовий ВВП – 96,3%. 80 індикаторів, за

якими проводиться дослідження, відображають широке бачення інновацій, включаючи політичне середовище, освіту, інфраструктуру і розвиток бізнесу. Особливістю ГП 2018 (11-е видання ГП) є те, що видання цього року присвячено темі енергетичних інновацій. ГП 2018 аналізує енергетичний інноваційний ландшафт наступного десятиліття і визначає можливі прориви в таких областях, як виробництво енергії, її зберігання, розподіл і споживання.

Найбільш інноваційними економіками світу є економіки європейських країн: Швейцарії (1-е місце), Нідерландів (2-е місце), Швеції (3-е місце), Великобританії (4-е місце), Фінляндії (7-е місце), Данії (8-е місце), Німеччини (9-е місце), Ірландії (10-е місце). На 5-му місці знаходиться Сінгапур, на 6-му – США. Результатом розвитку інноваційної діяльності в цих країнах є показник високого рівня доходів. Якщо розглядати рівень інноваційності економік по регіонах, то найбільш інноваційними регіонами є Європа, Північна Америка, Північна Африка і Східна Азія, Південно-Східна Азія, Східна Азія і Океанія.

Україна, яка відноситься до найбільш інноваційного регіону Європа, займає 43-є місце у загальному рейтингу і 30-є місце у регіональному рейтингу. Серед країн з найнижчим рівнем доходу Україна займає 1-є місце у рейтингу і 5-є місце за ефективністю інноваційної діяльності, що вказує на великі потенційні можливості соціально-економічного розвитку в країні.

Показовим є рейтинг Китаю (17-е місце в загальному рейтингу і 5-є в регіональному (після Японії та Гонконгу)). При рівні доходу вище середнього (1-є місце) показник ефективності інноваційної діяльності на 3-му місці в загальному рейтингу (після Швейцарії та Люксембургу). Даний факт підтверджує прорив Китаю в його зростанні і випереджаюче зростання в порівнянні з економіками тих країн, які стоять в рейтингу вище. При збереженні тенденції в наступному році зростання інноваційності та соціально-економічного розвитку Китаю посиляться.

Нижче наведено сім ключових тенденцій за результатами рейтингу ГП 2018 [3]: оптимізація глобальних інновацій та соціально-економічного зростання; продовження інвестування в проривні енергетичні інновації, необхідні для глобального зростання та запобігання екологічній кризі; швидке зростання Китаю показує шлях для інших країн із середнім рівнем доходу; більш високий рейтинг в інноваціях мають більш розвинуті і багаті економіки, з більш різноманітними галузевими та експортними портфелями; основна увага приділяється перетворенню інноваційних інвестицій в результати; збереження сильних регіональних диспропорцій в області інновацій, що заважає економічному і людському розвитку; найбільші наукові і технологічні кластери знаходяться в США, Китаї та Німеччині; Бразилія, Індія та Іран також входять в топ-100 інноваційних економік.

За наведеними вище даними рейтингів прослідковуються можливості розвитку підприємництва в Україні на інноваційній основі. Цьому сприяють реформи покращення умов для ведення бізнесу та наявність інноваційного потенціалу соціально-економічного розвитку, спрямованість на його ефективне використання.

Література:

1. The World Bank. Официальный сайт Всемирного банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/>.
2. Doing Business [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://doingbusiness.org/>.
3. Global Innovation Index [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.globalinnovationindex.org>.

НАПРЯМ 8. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

SECTION 8. DEMOGRAPHY, LABOUR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMY AND POLICY

ІНСТРУМЕНТИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ПОЛІТИКИ ПРОДУКТИВНОГО СТАРІННЯ В УКРАЇНІ

Кірнос І.О.

*кандидат наук з державного управління, доцент, докторант
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського*

Старіння населення є глобальним трендом, що відбувається в більшості країн світу – як у розвинених, так і в тих, що розвиваються. Україну теж не оминув цей процес, адже частка осіб старше 60 в структурі населення у 2015 р. складала 21,8 % [1] і за прогнозами буде збільшуватися до 23,7–25,2 % у 2025 р. [2]. Така демографічна ситуація збільшує навантаження на працездатне населення і погрожує стійкості державних фінансів, адже зростатимуть соціальні видатки на пенсійне забезпечення, соціальний захист, медицину тощо. Політика продуктивного старіння – збільшення терміну перебування працівників на ринку праці й відтермінування виходу на пенсію – є одним зі способів розв'язання проблеми демографічного навантаження. Проте, стейкхолдери продуктивного старіння – держава, бізнес і працівники мають різновекторні інтереси. Широка громадська думка негативно ставиться до підвищення пенсійного віку, роботодавці не воліють наймати працівників похилого віку (далі – ППВ) і надають перевагу молодшим фахівцям. Держава застосовує інструменти примусу як для працівників, так і для роботодавців – підвищує пенсійний вік, приймає законодавство з обов'язкового найму осіб передпенсійного віку і запобігання дискримінації за віком на ринку праці для ППВ. Запровадження і розвиток продуктивного старіння в Україні потребує діалогу між стейкхолдерами, що дозволить змінити ставлення до проблеми і зменшити опір змінам. Для бізнесу управлінським завданням в контексті старіння трудових ресурсів є адаптація умов праці до вікових потреб ППВ.

Досвід розвинених країн демонструє наявність продуктивного діалогу між зацікавленими сторонами, ініціатором якого є держава. Саме держава як виразник економічних інтересів бізнесу і осіб похилого віку (далі – ОПВ) орієнтується на довгострокову перспективу, є ініціатором заходів з адаптації до демографічних змін і залучає до процесу представників бізнесу –

соціальних партнерів. Залежно від ступеню усвідомлення проблеми у суспільстві діалог приймає різні форми – публікацію інформаційних бюлетенів, фінансування програм консультацій, підтримка бізнесу, публікація керівництв з адаптації умов праці для ППВ, підписання національних угод із соціальними партнерами щодо умов праці ППВ, дослідницькі проекти, платформи розповсюдження й обміну успішними практиками, національні конкурси і премії кращого роботодавця для осіб 55+ та найбільш здорових робочих місць.

На початковому етапі діалог проявляється у формі інформаційного забезпечення і підвищення обізнаності суспільства через інформаційні бюлетені та інформаційні кампанії, як, наприклад, у США й Австралії. На цій стадії важливо привернути увагу до проблеми, підвищити обізнаність стейкхолдерів і змінити їхнє ставлення до проблем старіння. Наступним етапом діалогу є перехід до конкретних дій і взяття на себе взаємних зобов'язань. Держава, зі свого боку, надає технічну допомогу і консультації щодо адаптації бізнесу до демографічних змін, створює програми працевлаштування ППВ, запроваджує інструменти стимулювання до продовження роботи і до найму ППВ. Бізнес зобов'язується адаптувати робочі місця і протистояти віковій дискримінації шляхом підписання тристоронніх угод. Зміст, етапізація та інструменти діалогу продуктивного старіння наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Діалог як інструмент узгодження інтересів у продуктивному старінні

Держава	Бізнес	Особистість
1	2	3
I етап діалогу «Початковий»		
<p>Мета: 1) підвищення обізнаності зацікавлених сторін щодо проблем старіння; 2) зміна ставлення бізнесу до ППВ, зміна ставлення громадян до підвищення пенсійного віку та продовження роботи Інструменти: інформаційний бюлетень «Продуктивне старіння в Україні»</p>		
Початкові умови		
–загроза стійкості системам соціального захисту; –зростання соціальних видатків; –дослідження та прогнози демографічної ситуації; –підвищення пенсійного віку; –законодавство проти дискримінації за віком; –негативне висвітлення ЗМІ осіб літнього віку	–не усвідомлення демографічної ситуації; –не усвідомлення трендів ринку праці; –небажання наймати ППВ; –стереотипне ставлення до ППВ та літніх людей; –ейджизм; –дискримінація за віком; –звільнення працівників пенсійного віку	–опір підвищенню пенсійного віку; –труднощі з працевлаштуванням ППВ; –небажання ППВ навчатися та оновлювати навички; –опір змінам на ринку праці; –брак навичок планування кар'єри; –недостатнє розуміння тенденцій ринку праці

1	2	3
Результати першого етапу		
<ul style="list-style-type: none"> –інформаційні кампанії щодо підвищення обізнаності з демографічної ситуації та її наслідків; –пропаганда –інформаційний бюлетень «Продуктивне старіння в Україні» –законодавство про заборону недискримінації –робота зі ЗМІ щодо позитивного висвітлення ППВ у медіа –обмін успішними практиками ЗМІ 	<ul style="list-style-type: none"> –усвідомлення проблеми старіння; –усвідомлення ситуації на ринку праці; –зміна ставлення до ППВ (найм та утримання) 	<ul style="list-style-type: none"> –усвідомлення демографічної ситуації –прагнення до продовження роботи у пенсійному віці –пошук можливостей роботи у пенсійному віці
II етап діалогу «Взаємні зобов'язання»		
<p>Мета:</p> <p>1) зміна поведінки зацікавлених сторін, 2) підвищення рівня відповідальності стейкхолдерів</p> <p>Інформаційні бюлетені: для бізнесу: «Інструменти демографічного аналізу для підприємств», «Адаптація умов праці в умовах демографічного старіння», «Укріплення здоров'я на робочому місці» для ППВ: «Тренди ринку праці», «Можливості роботи у старшому віці»</p>		
<ul style="list-style-type: none"> –реформування систем соціального захисту; –технічна допомога і консультації бізнесу (інформаційні бюлетені); –державні програми допомоги бізнесу щодо адаптації умов праці; –гнучкі пенсії; –субсидування бізнесу за найм і навчання ППВ; –державні програми працевлаштування ППВ; –системи реабілітації та повернення до роботи; –пропаганда програм укріплення здоров'я на робочому місці; –профілактика здоров'я населення; –кар'єрне консультування 	<ul style="list-style-type: none"> –адаптація умов праці до вікових потреб –залучення ППВ до певних видів робіт (навчання, проекти, консультації) –гнучкі графіки роботи і виходу на пенсію –звільнення ППВ від позмінної роботи і нічних змін –програми охорони і профілактики здоров'я на робочому місці; –підписання угод щодо адаптації умов праці та недискримінації ППВ 	<ul style="list-style-type: none"> –повна і часткова зайнятість на пенсії –навчання та оновлення навичок –планування власної кар'єри
III етап діалогу «Досягнення еталонного рівня зайнятості ППВ»		
<p>Мета:</p> <p>1) підвищення рівня відповідальності сторін щодо продуктивного старіння, 2) досягнення еталонного рівня зайнятості ППВ</p>		

1	2	3
–субсидування бізнесу за найм ППВ –програми працевлаштування ППВ –розвиток навчання дорослих –формальне визнання навичок і знань, отриманих у неформальному навчанні –керівництво	–зобов'язання щодо навчання ППВ –зобов'язання щодо адаптації умов праці –зобов'язання щодо рівного ставлення та відсутності дискримінації	–планування власної кар'єри –робота у пенсійному віці –профілактика і підтримання здоров'я –навчання та оновлення навичок –збільшення пенсійних накопичень

Джерело: авторська розробка

В Україні осмислення проблеми старіння населення перебуває на початковому етапі. Бізнес-кола і громадськість не усвідомлюють масштабів проблеми внаслідок браку її освітлення в ЗМІ, орієнтації суспільства на вирішення поточних проблем і відсутності діалогу з продуктивного старіння. Доцільно підвищувати рівень обізнаності суспільства, для чого обрати форму діалогу й ініціювати його. З огляду на початкову стадію усвідомлення проблеми, предметом діалогу доцільно обрати об'єктивну інформацію про демографічні тренди і їхні наслідки для ринку праці, державного бюджету й пенсійного фонду, для кожної особи окремо. Ініціатором діалогу має стати держава, як гарант і захисник інтересів громадян і бізнесу. Формою діалогу пропонується обрати «Інформаційний бюлетень продуктивного старіння». Його метою є просвітницька і утилітарна місії. Просвітницька полягає в об'єктивному висвітленні демографічних тенденцій, що сприятиме зміні ставлення в суспільстві до ОПВ. Утилітарна місія полягає у ролі інформаційної основи для прийняття рішень як для бізнесу, так і для держави. Цільовою аудиторією бюлетеню є центральні й регіональні органи виконавчої та законодавчої влади, некомерційні організації та комерційні підприємства, громадяни будь-якого віку. Рекомендується така структура «Бюлетеню продуктивного старіння в Україні»:

- Вступ;
- Список умовних позначок;
- Частина I. Прогноз демографічної та макроекономічної ситуації;
- Частина II. Опитування суспільної думки;
- Частина III. Регіональні ринки праці;
- Частина IV. Особи старшого віку в Україні;
- Частина V. Україна у дзеркалі міжнародних індексів.

Запровадження такого бюлетеню дозволить притягнути увагу суспільства і бізнес-кіл до проблеми старіння. Прогноз демографічної і макроекономічної ситуації забезпечить базис прийняття інформованих рішень для політиків, представників бізнесу і ОПВ. Опитування суспільної думки дозволить проводити моніторинг зміни ставлення до продуктивного старіння в суспільстві, виявляти проблеми і побажання усіх зацікавлених сторін. Огляд

регіональних ринків праці дозволить стежити за затребуваними кваліфікаціями, оновлювати навички і навчатись з урахуванням потреб у професіях. Аналіз позицій України у міжнародних рейтингах старіння необхідний для оцінки результативності державної політики продуктивного старіння, виявлення країн-лідерів та орієнтації на успішні світові практики у цій царині.

Література:

1. Загальна характеристика статеві-вікового складу населення України на 1.01.2015. – Держкомстат, Київ. URL: http://database.ukrcensus.gov.ua/PXWEB2007/ukr/publ_new1/2014/dop_age_01012014.pdf.
2. Позняк О. Демографічні перспективи України до 2060 року / О. В. Позняк, П. Є. Шевчук // Демографія і соціальна економіка. – 2014. – № 1 (21). – С. 72-84.

РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ФОРМУВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ДЕМОГРАФІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В УКРАЇНІ

Лапшин І.М.

аспірант

Хмельницького національного університету

В умовах глобалізації світових процесів, з переходом від індустріального та пост індустріального до інформаційного типу суспільства, в таких тісно пов'язаних сферах країни, як економічна так і демографічна, особливої актуальності набуває роль рівня інтелекту населення, освіти та кваліфікації, здоров'я, культури та інших здібностей, які головним чином визначають трудовий потенціал як людини так і населення країни загалом.

Таким чином серед головних завдань дослідження соціально-економічного та демографічного розвитку постає питання визначення та дослідження трудового потенціалу країни, його кількісних та якісних особливостей та характеристик.

Оскільки демографічна сфера тісно пов'язана з економічними процесами та навпаки, в першу чергу саме людський капітал зможе допомогти покращити економічну ситуацію в країні. Що в свою чергу буде призводити одночасно і до підвищення соціальних стандартів та умов життя населення.

Як результат, демографічні процеси, що відбуваються в середині країни зазнають позитивних змін, а основні показники демографічного розвитку вийдуть на новий рівень.

Тому питання формування людського капіталу країни є вкрай важливим для покращення демографічних процесів в Україні. Позаяк лише здорова та освічена нація може досягати необхідних показників як економічного так і соціального розвитку.

Однак ефективність досягнення бажаних показників розвитку безумовно залежить, як від внутрішньо політичних чинників, куди можна віднести політичну спрямованість та стабільність так і від зовнішньоекономічних факторів впливу, головним чином це проявляється у впливі глобалізаційних процесів як політичних так і економічних.

Поняття людський капітал увійшло в економічну науку на початку 60-х років ХХ століття. Інтерес до даного поняття був обумовлений пошуками найефективніших способів досягнення економічного зростання, якими стали як інтелект людини так і висококваліфікована робоча сила. Що призвело до визнання людського капіталу найціннішим ресурсом сучасного світового устрою.

Так, на сьогодні основою економічного зростання і ефективності став саме людський капітал, обійшовши матеріальні засоби виробництва. В індустріальному суспільстві головну роль грала матеріальна складова виробництва, в постіндустріальній економіці така роль переходить до людини, як носія інформаційно-інтелектуальних знань, які в свою чергу стають головним виробничим ресурсом.

Теорія людського капіталу на сьогодні стала ідеологією та привела до значних інвестицій в освіту та розвиток людей в багатьох розвинених країнах. Розвиток демографічної сфери будь-якої країни таким чином на пряму залежить від інвестицій в людський капітал

Головним методологічним постулатом даної теорії стає використання економічного підходу в аналізі явищ у таких галузях людської діяльності, які раніше відносились лише до соціальної, демографічної, та інших галузей.

Економічний підхід, базується на принципах раціональної поведінки людей як індивідів. Ключове значення концепція людського капіталу має для вивчення комплексу питань з забезпечення раціональної зайнятості та оптимального функціонування ринку праці, що безпосередньо пов'язано з розвитком демографічної сфери країни.

В розвинених країнах дана теорія людського капіталу стала своєрідною точкою розвороту в мотивації розвитку людини та зміні ставлення до соціальної сфери, зокрема освіти, охорони здоров'я, культури та ін.

Більшість країн на сьогодні визнали інвестиції в людський капітал важливим фактором економічного розвитку, де витрати зокрема на освіту є одним з головних важелів зростання ефективності праці та продуктивності виробництва [1].

Ідея про те, що найважливішою метою суспільного прогресу є людський розвиток, набуває все більшої підтримки в розробці національних програм розвитку.

Вплив людського капіталу, на економічне зростання розглядають як через підвищення продуктивності праці населення, так і через зростання ефективності науково-дослідних розробок, впровадження яких вимагає належного рівня освіти людей.

В сучасному розумінні, людина стала не як найціннішим так і найдорожчим ресурсом. Оскільки, інвестиції в освіту, медичну сферу, та кваліфікацію створюють нову формою людського багатства [2].

Що стосується теоретичного аспекту поняття людського капіталу, відмітимо, що його поділяють на три рівні: особистісний, мікроекономічний та макроекономічний.

Особистісний рівень включає до людського капіталу знання, навички та здібності, здобуті під час професійної підготовки, освіти та практичного досвіду.

Мікроекономічний рівень включає до людського капіталу загальну кваліфікацію та продуктивні здібності до прикладу кожного працівника підприємства. На такому рівні людський капітал може асоціюватись з виробничим капіталом підприємства.

Мікроекономічний рівень включає до людського капіталу акумульовані інвестиції в освіту, професійну підготовку, оздоровлення тощо, що представляє собою суттєву складову національного багатства країни і може називатись національним людським капіталом. Сюди входить сума людського капіталу в загальному підприємств та населення країни [3-5].

На нашу думку людський капітал представляє собою створений за допомогою інвестицій і накопичений самим населенням та окремими людьми запаси знань, здібностей, навичок, та інших ментальних та фізичних характеристик, які цілеспрямовано застосовуються в різних сферах соціально-економічної діяльності, та сприяють підвищенню продуктивності праці.

Процеси ринкових перетворень України та трансформація економіки у ринкове господарство висуває нові вимоги в тому числі для людського чинника виробництва. Постає необхідність нівелювання відставання в науково-технічній сфері та економічному розвитку перед іншими країнами світу.

Однією з головних умов для такого розвитку має стати покращення робочої сили та вдосконалення її характеристик на ринку праці. Якісне вдосконалення характеристик полягає у створенні та формуванні людського капіталу.

Тобто для розвитку економіки держави та загального добробуту, необхідно створити відмінні умови для індивідуального та загального розвитку людей в країні з точки зору демографії. Адже без належної якісної та кількісної ресурсної бази в образі кваліфікованих працівників та спеціалістів, стрибок в економічному розвитку є неможливим.

Головним чином, держава та великі підприємства мають бути зацікавлені в зростанні людського капіталу, оскільки таким чином зросте конкурентна здатність як підприємств так і сформується умови для покращення економічних показників держави.

Тому в сучасних реаліях вкрай важливо проводити відповідну соціально-економічну та демографічну політику задля створення належних умов для діяльності підприємств та збагачення саме людського капіталу населення України.

Література:

1. Майбуров И. Эффективность инвестирования в человеческий капитал в США и в России / И. Майбуров // МЭИМО. – 2004. – № 4. – С. 4-8.
2. Людський розвиток в Україні : можливості та напрями соціальних інвестицій (колективна науково-аналітична монографія) / За ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2006. – 356 с.
3. Близнюк В. В. Людський капітал як фактор економічного розвитку (еволюція методологічних підходів та сучасність) / В. В. Близнюк // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 2. – С. 64-78.
4. Голікова Н. В. Людський капітал – ключовий фактор економічного зростання / Н. В. Голікова / Інноваційний фактор сталого економічного зростання : Зб. наук. праць Ін-ту економіки НАН України. – К., 2002. – С. 32-35.
5. Богиня Д. П., Грішнова О. А. Основи економіки праці: навч. посібник / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. – 2-ге вид. – К. : Знання-Прес, 2001. – 313 с.

ІННОВАЦІЙНІ ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РОБОЧОЇ СИЛИ УКРАЇНИ: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ

Лісогор Л.С.

*доктор економічних наук, професор,
головний науковий співробітник*

відділу досліджень людського розвитку

Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи

Національної академії наук України

В умовах переходу від індустріального до постінформаційного етапу розвитку суспільства відбуваються трансформаційні зміни технологічного способу виробництва, характеру виробничих відносин і змісту трудової діяльності. Для індустріальної моделі розвитку суспільства було характерно збереження вузькопрофільної спеціалізації найманих працівників, зорієнтованих на виконання жорстко регламентованих виробничих операцій з мінімальним вмістом креативної складової трудового процесу.

Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій сприяє посиленню вагомості творчого підходу до виконання виробничих завдань, підвищення конкурентоспроможності робочої сили за рахунок поліпшення її якісних характеристик. Забезпечення ефективного впливу технологічних чинників на формування та реалізацію конкурентоспроможності робочої сили можливе на основі урахування індивідуальних особливостей працівників (їх особистісних навиків, рівня кваліфікації, отриманої у процесі підготовки) та можливостей адаптації до інноваційних змін.

Досягнення стану технологічної рівноваги можливе за умов поступового збалансування технологічного рівня окремих секторів економіки за рахунок «підтягування» секторів (видів економічної діяльності), економічний

розвиток яких відзначається недостатньо високою динамікою. Важливими передумовами забезпечення технологічного оновлення та підвищення інноваційності економіки є *галузеві структурні зміни*, що зумовлюють специфіку процесів реалізації інновацій у різних видах економічної діяльності. Інноваційна діяльність поступово охоплює не тільки високотехнологічні, але й традиційні сектори економіки. Активізація інноваційних процесів в економіці може сприяти збільшенню обсягів промислового виробництва, підвищенню продуктивності праці, запровадженню технічних, продуктивних, організаційних інновацій з метою забезпечення зростання конкурентоспроможності робочої сили.

Однак можливості використання інформаційно-комунікаційних технологій в Україні, забезпечення ефективного використання інноваційного потенціалу та підвищення конкурентоспроможності робочої сили [1, с. 108] обмежені внаслідок недостатньо високих темпів технологічної модернізації вітчизняних підприємств, низької платоспроможності вітчизняних споживачів, нерозвиненості інноваційної інфраструктури й механізмів комерціалізації науково-технічних розробок. Частка інноваційно активних підприємств в Україні, за результатами обстежень інноваційної діяльності 2006–2015 рр., не перевищувала 20,0 % від загальної кількості обстежених підприємств [2]. Відповідно, екстенсивний характер поширення інновацій не забезпечує збереження високого рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, що призводить до скорочення частки країни у світовому обсязі торгівлі високотехнологічною, наукомісткою продукцією. Поступово звужується сфера застосування висококваліфікованої праці, що дестимулюючим чином впливає на мотивацію роботодавців та працівників до підвищення конкурентоспроможності робочої сили.

Однак саме інноваційно зайняті особи, створюючи нові матеріальні і духовні блага, найбільш мотивовані до оптимізації виробничих витрат за рахунок ресурсозбереження, що стимулює прискорення процесів капіталізації у різних сферах економічної діяльності. Відповідно, ефект від впровадження продуктів праці інноваційно зайнятих значно перевищує ефекти від збільшення капіталу чи ресурсів праці. Переважна більшість експертів притримуються точки зору, згідно якій саме за рахунок технічного прогресу формується майже 50,0 % приросту ВВП та формується 2/3 зростання економіки [3, с. 20].

Саме тому важливим резервом посилення впливу інноваційних чинників на рівень конкурентоспроможності робочої сили є ступінь готовності до участі в інноваційній діяльності. При цьому доцільно виокремлювати як *особистісний (індивідуальний)*, так і *суспільний* рівні готовності до участі в інноваційній діяльності. Вітчизняні автори відзначають, що здатність до інноваційної діяльності характерна для достатньо обмеженої кількості учасників виробничих процесів, оскільки інноваційність, креативність, новаторство не завжди посідають пріоритетні позиції у переліку особистісних характеристик людини [4].

Відповідно, можливості формування та реалізації інноваційного потенціалу суспільства, що базується на підвищенні конкурентоспроможності робочої сили, залежать від створення «критичної маси» особистостей, здатних системно й конструктивно мислити, швидко знаходити потрібну інформацію, приймати адекватні рішення, створювати принципово нові ідеї в різних галузях знання [5]. Адаптованість та сприйнятливість до інноваційного мислення формується на початку життєвого шляху, тоді як професійна зорієнтованість на інноваційну діяльність, інноваційна поведінка набуваються у процесі освіти та подальшої професійної діяльності.

Однак дотепер рівень готовності населення України до генерації та сприйняття інновацій залишається недостатньо високим. Майже 44,3 % респондентів соціологічного опитування, проведеного Інститутом соціології НАН України, відзначали, що інноваційна культура є важливим елементом суспільного розвитку країни, тоді як практично чверть опитаних (20 % респондентів) не погоджувалося з думкою, що українці мають високий рівень інноваційної культури [4]. Разом з тим, менше половини респондентів акцентували увагу на важливості творчого ставлення до роботи, так само як і зацікавленості у змістовній роботі, з елементами творчості, готовності впроваджувати інновації. Це свідчить про недостатнє сприйняття моделі інноваційно спрямованого розвитку особистості, націленості на отримання знань, необхідних для генерації та впровадження інновацій, значною часткою населення України.

Ефективне використання та реалізація наукового потенціалу країни також виступає важливим технологічним чинником впливу на формування та реалізацію конкурентоспроможності робочої сили. Можливості підвищення конкурентоспроможності робочої сили, залученої до інноваційно спрямованих секторів економіки України, обмежуються значним відривом науки від господарської практики, відсутністю матеріального та морального стимулювання наукових досліджень, браком інноваційної інфраструктури й механізмів комерціалізації науково-технічних розробок тощо. На думку експертів World Economic Forum, інноваційний продукт українських дослідників та сприятливі базові умови для зростання інноваційної результативності, якими, за результатами оцінок Індексу інноваційної ефективності, володіє Україна, посідаючи 15 місце серед 141 країни [6], формують потужний продуктивний вплив на економіку країни і дають змогу щорічно збільшувати обсяг ВВП на 4–7 % [7, с. 225].

Однак проблеми фінансування наукової сфери, значний рівень постаріння наукових кадрів, обмежені можливості співробітництва наукових установ, навчальних закладів та підприємств (організацій) з метою комерціалізації наукових розробок суттєво звужують можливості генерації науково-технічних розробок та забезпечення їх впровадження у виробництво. Незадовільна якість співпраці освіти – науки – виробництва звужує можливості переходу економіки на інноваційний шлях розвитку, та, відповідно, ускладнює

вирішення завдання підвищення рівня конкурентоспроможності робочої сили, зайнятої у науковій сфері.

Загалом, аналіз специфіки впливу інноваційних чинників на формування та реалізацію конкурентоспроможності робочої сили свідчить про існування значних проблем із забезпеченням технологічного базису для створення високотехнологічних робочих місць, що ослаблює стимули як бізнесу, так і працівників до підвищення конкурентоспроможності робочої сили, ускладнює можливості її реалізації в умовах економічних перетворень. Саме тому пріоритетного значення набуває завдання визначення стратегічних пріоритетів модернізації економіки на інноваційних засадах, що передбачає необхідність розроблення заходів, спрямованих на поліпшення якісних характеристик робочої сили та підвищення рівня її конкурентоспроможності за рахунок мобілізації інноваційних чинників розвитку.

Література:

1. Національна інноваційна система України: проблеми і принципи побудови / Макаренко І.П., Копка П.М., Рогожин О.Г., Кузьменко В.П.; за наук. ред. І.П. Макаренка; Інститут проблем національної безпеки. – Київ, 2007. – 520 с.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні / [відп. за вип. О. О. Кармазіна]; Держслужба статистики України. – К.: Держслужба статистики України, 2017. – 257 с.
3. Людський розвиток в Україні. Інноваційні види зайнятості та перспективи їх розвитку (кол. моногр.) / за ред. Е.М. Лібанової; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. – К., 2016. – 328 с.
4. Петрушина Н.Д. Соціокультурний потенціал інноваційного розвитку українського суспільства // Українське суспільство 1992–2013. Стан та динаміка змін. Соціологічний моніторинг / За ред. В. Ворони, М. Шульги, Інститут соціології НАН України. – Київ, 2013. – 566 с.
5. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін.; НАН України. – К., 2015. – 336 с. – Режим доступу: http://www.nas.gov.ua/siaz/Ways_of_development_of_Ukrainian_science/article/15086.2.032.pdf
6. The Global Innovation Index 2016 [Electronic resource] – Available at: <https://globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII-2016-v5.pdf>
7. Мусіна Л.А., Кваша Т.К. Підходи, індикатори та методи оцінювання впливу науково-технічної діяльності на економічний розвиток: Монографія. – Київ: УкрІНТЕІ, 2009. – 252 с.

НЕФОРМАЛЬНА ЗАЙНЯТІСТЬ: ЧИННИКИ РИЗИКУ ТА ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ

Новак І.М.

*кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
провідний науковий співробітник
відділу досліджень людського розвитку
Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України*

Неформальна зайнятість в сучасному світі досліджується в контексті економічного зростання та безпеки, нерівності й бідності, доходів держави і систем соціального захисту населення, гнучкості зайнятості та недобросовісної конкуренції. В щорічному звіті Світового Банку за 2018 рік наголошується на необхідності підвищувати якість неформальної зайнятості, зокрема заробітки і доступ до соціального страхування у цій сфері [1, с. 21]. З огляду на це, важливим завданням є оцінка ймовірності опинитися у стані неформальної зайнятості для окремих груп населення.

В індустріальному суспільстві оптимальною визнається формальна або повна зайнятість, ключовими ознаками якої є збалансування попиту і пропозиції робочої сили та високий рівень захисту на ринку праці. Сучасні науково-технологічні інновації, такі як штучний інтелект, віртуальна реальність, великі дані й цифрова економіка, надзвичайно швидко трансформують «обличчя» зайнятості та її характер.

На початку 1970-х років К. Гарт (*Hart K.*) [2] запропонував термін «неформальна економіка» (*informal economy*) і показав, що зайнятість у ній є соціально вразливою та обмежує доступ людей до ринків праці й капіталів, системи професійного і виробничого навчання, соціального страхування та юридичного захисту [3]. Сьогодні в світі 2 млрд. осіб, або понад 61% зайнятого населення, працює в неформальній економіці [4].

Існування феномену неформальної зайнятості обґрунтовується в рамках теорій сегментів або подвійності (дуальності) ринків праці (*market segmentation*) та відносних (порівняльних) переваг (*comparative advantage*). Теорія сегментів [5] стверджує, що неформальна зайнятість має вимушений характер для частини працівників, які витісняються за межі формальної зайнятості в результаті конкуренції на ринку праці. Теорія переваг вважає, що індивіди можуть мати порівняльні переваги від неформальної зайнятості відносно формальної. В такому випадку неформальна зайнятість є їх добровільним вибором (за наявності реальної можливості вибору, індивід обирає неформальну зайнятість). Отже, неформальна зайнятість може бути результатом добровільного, усвідомленого та раціонального вибору [6; 7]. В країнах Африки рівень неформальної зайнятості становить 85,8%, в арабських країнах – 68,6%, в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні – 68,2%, в

Європі та Центральній Азії – 25,1% [4]. В Україні у 2017 році рівень неформальної зайнятості становив 22,9% [8, с. 106].

У документах МОП неформальна зайнятість розглядається в контексті належності виробничої одиниці (підприємства, компанії) до неформального сектору [9], а також у більш широкому сенсі – за ознакою неформального характеру роботи чи робочого місця [10]. Важливою ознакою неформальної зайнятості в трудових відносинах виступає її повне або часткове вилучення зі сфери дії трудового права, податкового й соціального законодавства. Критерії належності до неформально зайнятих зазвичай узгоджені з концептуальними підходами МОП до визначення неформальної зайнятості та адаптовані до національних умов і доступних даних [11, с. 46].

В Україні неформально зайнятими вважаються [12, с. 13]:

самозайняті та роботодавці, які працюють на підприємствах неформального сектора;

особи, які є членами неформальних виробничих кооперативів (спільно з партнерами провадять незареєстровану діяльність) (через незначну чисельність, зазначена категорія включена до категорії самозайнятих);

особи, які працюють безоплатно на підприємствах формального або неформального сектора;

наймані працівники формального та неформального секторів, якщо вони відповідають хоча б одному з наступних критеріїв: роботодавець не сплачує за них єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування; не мають права на щорічну відпустку; не мають права на оплачуваний лікарняний.

Аналіз даних статистичного обстеження економічної активності населення за 2017 рік [8, с. 100-113] дозволяє визначити «типові» характеристики неформально зайнятої особи в Україні – це зайнятий не за наймом у неформальному секторі чоловік із сільської місцевості, віком 30-49 років з професійно-технічною або повною загальною середньою освітою, який працює за найпростішими професіями у сільському, лісовому та рибному господарстві.

За регіонами найбільше абсолютне число неформально зайнятих у формальному секторі в 2017 році було в Дніпропетровській області (159,6 тис. осіб), а зайнятих у неформальному секторі – на Рівненщині (179,5 тис. осіб). Водночас, у структурі зайнятого населення віком 15-70 років частка неформально зайнятих у формальному секторі була найбільшою в Івано-Франківській (19,5%) і Херсонській (14,2%) областях, а частка зайнятих у неформальному секторі – у Чернівецькій (40,2%) та Рівненській (39,0%) областях.

Оцінка ймовірності опинитися у стані неформальної зайнятості пов'язана з наступними методологічними проблемами:

нечіткий характер неформальної зайнятості, значна кількість ознак і критеріїв її визначення, що ускладнює завдання ідентифікації неформально зайнятих та їх групування;

виявлення залежності ризику неформальної зайнятості від таких чинників, як стать, вік, досвід роботи, освіта і місце мешкання індивіда;

визначення чинників вибору індивідом неформальної зайнятості та характеру цього вибору (добровільний або вимушений) [13, с. 37, 39].

Для перевірки гіпотези про наявність специфічних чинників ризику необхідно здійснити оцінку ймовірності опинитися в стані неформальної зайнятості з використанням логіт-регресії (*logit model*) [14] на основі індивідуальних мікроданих обстеження економічної активності населення для аналізу залежності якісної змінної у, що приймає значення 1 у випадку неформальної зайнятості (в різних формах) і 0 – для формальної зайнятості. При цьому незалежними змінними (чинниками ризику для індивіда опинитися у стані неформальної зайнятості) є: тип трудового договору, стать, місце мешкання, вік, рівень освіти, професійна група тощо. Відтак, перспективи подальших наукових досліджень охоплюватимуть аналіз впливу окремих чинників на рівні неформальної зайнятості, визначення її добровільного або вимушеного характеру, а також груп населення, які мають високу ймовірність опинитися у стані неформальної зайнятості. В свою чергу, дослідження на більш тривалих часових інтервалах дозволить виявити закономірності розвитку неформальної зайнятості та її середню тривалість.

Література:

1. Інвестиції в розширення можливостей. Викорінення бідності. Світовий Банк. Річний звіт 2018. – Міжнародний банк реконструкції та розвитку. Світовий банк, 2018. – 97 с.
2. Hart K. Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana / K. Hart // The Journal of Modern African Studies. –1973. – Vol. 11, No. 1 (Mar., 1973). – P. 61-89 URL: <http://www.jstor.org/stable/159873> Accessed: 15.11.2013
3. Кашуба Я. М. Тенденції зайнятості в неформальному секторі економіки України / Я. М. Кашуба // Ефективна економіка. – 2015. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4233>
4. More than 60 per cent of the world's employed population are in the informal economy. ILO press release. – 30 April 2018. URL: https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_627189/lang--en/index.htm Accessed: 08.01.2019.
5. Doeringer P. Internal Labor Markets and Manpower Analysis / P. Doeringer, M. Piore. – Lexington (Mass.), 1971. – P. 13-28.
6. Гимпельсон В. Жить «в тени» или умереть «на свету»: неформальность на российском рынке труда / В. Гимпельсон, Р. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2013. – № 11. – С. 65–88.
7. Maloney W. F. Informality revisited / W. F. Maloney // World Development. – 2004. – Vol. 32. – P. 1159–1178.
8. Економічна активність населення України 2017: Стат. збірник / Відповідальна за випуск І. В. Сенік. – К.: Державна служба статистики України, 2018. – 205 с.
9. Resolution concerning statistics of employment in the informal sector adopted by the 15th ICLS, January 1993. International Labour Office. Geneva, ILO 1993 URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/normativeinstrument/wcms_087484.pdf Accessed: 22.06.2017.
10. Guidelines concerning a statistical definition of informal employment adopted by the 17th ICLS, November 2003. International Labour Office. Geneva, ILO 2003 URL:

http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/normativeinstrument/wcms_087622.pdf Accessed: 22.06.2017.

11. Measuring informality: A statistical manual on the informal sector and informal employment. International Labour Office. Geneva, ILO 2013 URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_222979.pdf Accessed: 22.06.2017.

12. Методологічні положення щодо визначення неформальної зайнятості населення (затверджені наказом Державної служби статистики України від 23.01.2013 № 16) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/themes/18/metod_16.pdf

13. Вередюк О. В. Неформальная занятость: структура и факторы риска в России / О.В. Вередюк // Вестник СПбГУ. Серия 5. Экономика. 2016. Вып. 4. С. 33–48. DOI: 10.21638/11701/spbu05.2016.402.

14. Pissarides C. A. Unemployment Risks. Understanding Unemployment. Ed. by E. McLaughlin / C. A. Pissarides, J. Wadsworth. – London, Routledge, 1992. – P. 58–79.

НАПРЯМ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

SECTION 9. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

СУЧАСНИЙ СТАН АУТСОРСИНГУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

Яковенко С.Л.

викладач, голова циклової комісії «Бухгалтерський облік»

Лозівської філії

Харківського державного автомобільно-дорожнього коледжу

Забезпечення раціонального та ефективного господарювання на підприємстві протягом тривалого періоду часу вимагає не тільки окреслення та оцінки можливих альтернативних варіантів розвитку бізнесу фірми, але й вивчення та застосування на практиці сучасних способів управління її діяльністю. Одним із таких способів є аутсорсинг, який широко використовується в інших країнах. На Заході аутсорсинг стає вкрай популярний, особливо за умови економічної кризи. Процес аутсорсингу з'явився в Україні нещодавно і тим самим спричинив свою актуальність дослідження та новизну. Адже це дозволяє підприємству зосередитися на важливих питаннях бізнесу, на тому, що воно вміє робити краще, а спеціалізовані професіонали виконують супутні бізнесу функції, нададуть технічну підтримку та одночасно скоротять витрати.

Генрі Форд свого часу писав: «Якщо є щось, що ми не вміємо робити краще і дешевше, ніж наші конкуренти, то немає змісту робити це взагалі; таку роботу ми повинні передати тим, хто виконає її з кращим результатом». Саме ці слова в повній мірі розкривають основний принцип аутсорсингу: компанія-замовник залишає за собою тільки ті функції, які вона може краще зробити за інших, і передає зовнішньому виконавцю (провайдеру) інші аспекти діяльності, які він робить краще за замовника. Аутсорсинг в даному випадку стає одним із методів скорочення витрат підприємства та підвищення його конкурентоспроможності. Слово «аутсорсинг» походить від англійського слова «outsourcing», яке в свою чергу утворене від словосполучення «outer source using», тобто використання зовнішнього джерела або ресурсу – підряд. У бізнесі аутсорсингом є передача юридичною особою певних процесів або виробничих функцій на обслуговування компанії, яка спеціалізується у відповідній області, на підставі укладеного договору [4].

Отже, метою аутсорсингу є дозволити будь-якій компанії сфокусувати свої зусилля на вирішення основних завдань, тоді як супутні проблеми будуть делегуватися організаціям, для яких отримання таких повноважень є ключовим видом діяльності. Аутсорсинг дозволяє підвищити виробничу

ефективність фірми шляхом скорочення витрат, прискорення адаптації до зовнішнього середовища, поліпшення якості продукції та надання послуг, зменшення ризиків.

Пальму першості тримає ІТ аутсорсинг та бухгалтерський аутсорсинг. Варто відзначити, що останні роки вітчизняні підприємства почали частіше замовляти впровадження програмно-апаратних рішень для бізнесу та інших ІТ послуг та набувають популярності бухгалтерський аутсорсинг. Адже мінлива і недосконала податкова система, нормативні акти, що важко і неоднозначно трактуються, утруднюють роботу підприємств, це може призвести до фінансових витрат у вигляді штрафних санкцій та пені. Сторонні спеціалізовані організації, які надають послуги аутсорсингу, забезпечать бухгалтерський та податковий супровід бізнесу.

Аутсорсинг це майбутнє бухгалтерської професії в Україні. Проблема полягає в тому, що підприємства (і це передбачено Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні») можуть по-різному організувати бухгалтерський облік: – підприємство може мати штат бухгалтерів і вести бухгалтерський облік; – ведення бухгалтерського обліку можна доручити спеціалізованим фірмам (аудиторським, аутсорсинговим) [13].

Зараз в Україні поширена перша модель організації бухгалтерського обліку. І тільки невеличкі фірми, де недоцільно мати свою бухгалтерію в зв'язку з незначним обсягом доходу, доручають облік вести спеціалізованим компаніям. Безумовно, на цій стадії виникає багато питань: – якість послуг: що може провайдер (аутсорсингова компанія): тільки бути оператором чи має можливість надавати стратегічні поради; – що при аутсорсингу важливіше: знання галузі чи знання бухгалтерського обліку і фінансів; – збережуться чи ні знання бухгалтерського обліку, фінансів, набуті в середині компанії, тобто залишать в штаті підприємства висококваліфікованих спеціалістів з обліку і фінансів; – чи можуть залишені на підприємстві спеціалісти з обліку і аудиту пристосуватися до нових умов та здобути нові навички, такі як управління та менеджмент задля того, щоб спільне обслуговування та аутсорсинг функціонували як частини нової фінансової моделі для бізнесу; – чи здатні провайдери розробити рішення та підходи, яких потребують фінансові керівники; – чи мають фінансові команди підприємства можливість змінити роботу бізнесу шляхом впровадження нової моделі фінансового обслуговування і т.д. Отже, бухгалтерський аутсорсинг – це передача на договірній основі фінансових функцій зовнішній фірмі або приватному фахівцю [12].

Застосовувати аутсорсинг чи ні? – це справа кожного з керівників. Застосування аутсорсингу – підвищення продуктивності і ефективності функціонування підприємства. Слід відкинути стереотипне мислення щодо організації системи обліку на підприємстві, і сприймати провайдера, не як «економічного шпигуна», а як висококваліфікованого партнера, що підвищить вашу конкурентоспроможність на ринку. Універсального рецепта впровадження аутсорсингових послуг у фінансовій сфері не існує. Все

залежить від бажань клієнта та від досвіду і можливостей аутсорсингової фірми. Це ж стосується і необхідності зберігати гарні фінансові навички всередині компанії. Позитивний ефект від впровадження аутсорсингу в даній сфері виникатиме лише тоді, коли згідно угоди буде взаємна зацікавленість сторін в якіснішому і ефективнішому здійсненні результатів послуг та чесність та відкритість один перед одним.

Література:

1. Аникин Б.А. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций / Б.А. Аникин. – М.: Инфра-М, 2003. – 192 с.
2. Бравар Жан-Луї, Морган Роберт Ефективний аутсорсинг: Розуміння, планування та використання успішних аутсорсингових відносин / Пер. з англ., Дніпропетровськ. Баланс Бізнес Букс, 2007. – 288 с.
3. Ермошина Е.А. Что такое аутсорсинг? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://inkakhran.ru/money.asp> – Заголовок з екрану.
5. Микало О.І. Підходи до визначення терміна «Аутсорсинг» // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2010. – С. 111-114.
6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Текст]: Закон України, прийнятий Верховною Радою України 16.07.99. № 996-XIV // Відомості Верховної Ради України. – № 40.

НАПРЯМ 10. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

SECTION 10. MONEY, FINANCE AND CREDIT

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ

Мельник Т.В.

аспірант

*Інституту банківських технологій та бізнесу
ДВНЗ «Університет банківської справи»*

Успішний розвиток банківської системи залежить від багатьох чинників: це й сприятливе економічне середовище, й інвестиційний клімат, й очікування суб'єктів господарювання, які значною мірою визначаються монетарною політикою, монетарним та банківським регулюванням, а також значною мірою формуються під впливом комунікаційної політики, яка проводиться центральним банком держави. Наявність проблем у будь-якій із зазначених сфер можуть створювати ефект доміно та породжувати нестабільність та невизначеність у суб'єктів господарювання, що негативно впливає на стан банківської системи, тому зазначені питання потребують вирішення у найближчій перспективі, з метою забезпечення стабільного економічного розвитку країни.

Наразі проблеми, які мають негативний вплив на розвиток банківської системи, можна об'єднати у три групи (рис. 1):

- системні довгострокові проблеми вітчизняної банківської системи;
- проблеми монетарного регулювання розвитку банківської системи;
- структурні економічні диспропорції.

До довгострокових проблем вітчизняної банківської системи належать:

а) дефіцит довгострокових ресурсів, що унеможливує надання інвестиційних кредитів для забезпечення стабільного фінансування стратегічно важливих ефективних проектів з довгим операційним циклом, відсутність сприяння структурної перебудови економіки, розвитку високотехнологічної промисловості. Функціонування банківської системи спрямовано на обслуговування лише поточних проблем, зокрема, короткострокових потреб в обіговому капіталі;

б) відсутність платоспроможних позичальників, які здатні обслуговувати отримані кредити, що підвищує рівень кредитних ризиків, особливо на тлі зростання проблемних кредитів, тому відсутність кредитування зумовлена не лише високими процентними ставками, а й значними кредитними ризиками, які банки не готові приймати на себе, особливо з огляду на наявність безризикового високододаткового інструменту НБУ – депозитних сертифікатів НБУ.

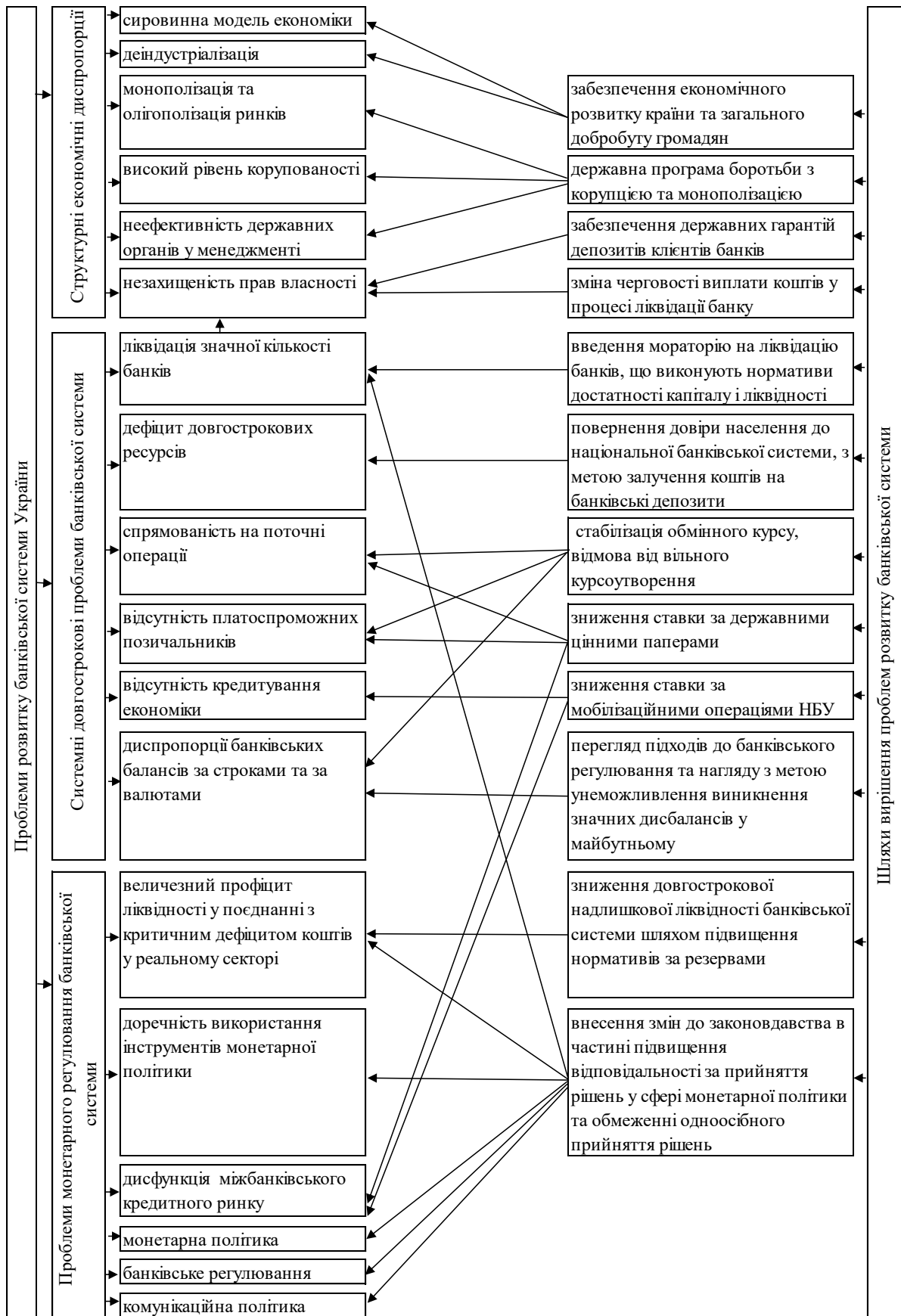


Рис. 1. Проблемні аспекти розвитку банківської системи України та шляхи їх вирішення

Це свідчить про необхідність унеможливлення отримувати високі доходи банками за такими операціями, отже, потрібно знижувати рівень процентної ставки за мобілізаційними операціями Національного банку України;

в) диспропорції банківських балансів за строками та за валютами – невідповідність короткострокових зобов'язань банків з більш довгостроковими активами банківської системи, а також валюти депозитів та кредитів. Стабільна макроекономічна ситуація згладжує прояв цих дисбалансів, а у випадку ускладнення ситуації (у разі девальвації національної валюти) може спостерігатися відплив депозитів та зростання неплатоспроможних позичальників;

г) ліквідація значної кількості банків з 2014 року призвела до зниження рівня конкуренції на банківському ринку (індекс концентрації Герфіндаля-Хіршмана, за ключовими показниками банківської системи значно зріс після ліквідації банків [1]), закриття значної кількості банківських підрозділів, звільнення значної кількості кваліфікованих працівників, що зумовило погіршення рівня забезпечення банківськими послугами населення. Виведення банків з ринку негативно впливало на реальний сектор економіки, зокрема, через погіршення фінансового стану підприємств, які мали поточні та депозитні рахунки в цих банках. Вирішення цієї проблеми можливе завдяки внесенню змін до законодавства в частині підвищення відповідальності за прийняття рішень у сфері монетарної політики та обмеженні одноосібного прийняття рішень регулятором, ввести мораторій на ліквідацію банків, що виконують нормативи достатності капіталу та ліквідності. Також позитивним впливом на банківську систему буде відновлення скасованої практики проведення правової експертизи нормативно-правових актів НБУ Міністерством юстиції України.

Важливим є забезпечення незалежності банківського сектора від уряду, яка проявляється через його участь в банківському капіталі [2]. Останнім часом спостерігається тенденція до зростання державних банків, що є неприйнятним для ринкової економіки, особливої для України, оскільки численні приклади засвідчують неефективність державних органів у менеджменті.

Серед проблем банківського регулювання можна назвати зміщення уваги з регулювання структурних показників (нормативи достатності капіталу, ліквідності тощо) на абсолютні. Міжнародні дослідження підкреслюють важливість саме структурних показників, які характеризують діяльність банків, оскільки глобальна фінансова криза була спричинена діяльністю великих банків, у той час як невеликі банки продемонстрували більшу стабільність роботи і при цьому не створювали ризики для ринку. Жорсткі вимоги до мінімального розміру статутного капіталу банків в Україні навіть перевищують вимоги Директив ЄС та Ради Європи до капіталу банків, це суперечить світовим підходам у практиці діяльності центральних банків [3].

Опосередкований вплив на розвиток банківської системи чинили структурні економічні диспропорції. Вони зумовлювали «заморожування»

статусу сировинної економіки України, що свідчить про відсутність попиту на розвиток високотехнологічного виробництва, а звідси, й відсутність попиту на такий вид кредитування. Деіндустріалізація економіки також знижує потребу у довгостроковому капіталі, тому переважний напрям використання кредитних ресурсів – сфера торгівлі (34,0% у 2018 році), а також надання короткострокових кредитів – частка кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, строком до 1 року у 2018 році становила 48,1% [4]. Серед інших проблем в економіці, які негативно позначалися на розвитку банківської системи, можна назвати монополізацію та олігополізацію ринків, високий рівень корумпованості, неефективність державних органів у менеджменті, а також, незахищеність прав власності.

Вирішення вище окреслених проблем, які перешкоджають розвитку банківської системи, дасть можливість забезпечити стабільність її розвитку.

Отже, у процесі дослідження було виявлено три основні групи проблем, які чинили негативний вплив на розвиток банківської системи України. Більшість шляхів їх вирішення лежать у площині зміни підходів до монетарного регулювання та цілей монетарної політики, що дозволить забезпечити стимулювання кредитування реального сектору економіки, а також підвищить довіру суб'єктів економічної діяльності до дій монетарного регулятора, національної валюти та банківської системи загалом, окрім того, структурні економічні диспропорції теж створювали низку проблем на шляху розвитку банківської системи, водночас їх вирішення перебуває поза межею впливу центрального банку та потребує уваги з боку держави. Вирішення проблемних питань розвитку банківської системи сприятиме її ефективному функціонуванню, що безумовно відобразиться на розвитку реального сектору економіки та стане підґрунтям економічного зростання країни.

Література:

1. Огляд банківського сектору / Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=15727773&cat_id=36450 (дата звернення 25.03.2019).
2. Мартыненко В. В. Политология денежно-кредитных отношений и монетарного регулирования : Материалы доклада на Секции философии, социологии, психологии и права Отделения общественных наук РАН, Москва, 2013 с. 50. URL: <http://www.martynenko-info.ru/biblio/article042/article042.html> (дата звернення 25.03.2019).
3. Стратегія розвитку банківської системи 2016-2020: «Синергія розвитку банків та індустріалізації економіки» / Комітет Верховної Ради з питань фінансової політики і банківської діяльності. URL: https://kneu.edu.ua/userfiles/Credit_Economics_Department/afedra+bankspravi/proekt_strategi.pdf (дата звернення 25.03.2019).
4. Грошово-кредитна та фінансова статистика / Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1 (дата звернення 25.03.2019).

PROBLEMS OF FINANCIAL SUPPLY OF UKRAINIAN SOCIAL SECURITY FOUNDATIONS

Petrushka O.V.

*Ph.D. in Economics, Senior Lecturer
of Department of Finance named after S.I. Yuriy
Ternopil National Economic University*

Shuliuk B.S.

*Ph.D. in Economics, Associate Professor
of Department of Finance named after S.I. Yuriy
Ternopil National Economic University*

Social protection of the population is one of the most important indicators of the development and functioning of the state in the modern world. Thanks to the system of state social insurance each citizen can receive public services guaranteed by the state. Today, the issue of social security in Ukraine is especially acute, as due to the difficult economic situation in the country, a significant proportion of the population needs state support. The problem arises in the financial provision of social insurance funds due to the lack of financial resources, which makes it impossible to implement all necessary measures in the field of social protection of the population.

In the structure of financial provision of state social insurance funds, a single social contribution is allocated, which is divided between three funds: the Fund of compulsory social insurance against unemployment, the Social Insurance Fund of Ukraine and the Pension Fund of Ukraine. The great part of the single social contribution, namely 85,6215%, is attributed to the Pension Fund, 9,1472% to the Social Insurance Fund and only 5,2313% to the Compulsory Social Insurance Fund for Unemployment. This uneven distribution is due to the fact that the Pension Fund has a much larger number of beneficiaries than other funds.

It should be noted that social security funds also include financial penalties, fines, penalties, as well as charitable and voluntary contributions, but their size is insignificant and does not significantly affect the amount of income of the above mentioned funds.

Revenues from social insurance funds according to the legislation also include income from the placement of temporarily free funds. In our opinion, today this type of revenues is irrelevant for the social insurance funds of Ukraine due to the fact that the budget deficit of these funds grows annually, which makes it impossible to have temporarily free funds.

The lack of financial resources of funds is covered by state budget funds, which exacerbates the pressure on the budget system. That's why, funds that could be directed for the development of priority sectors of the country, innovation or investment activities, are used to cover the current expenditures of funds of compulsory social insurance.

The volume of funds of the State Budget of Ukraine, directed to the Pension Fund budget to cover its deficit in 2018, amounted to UAH 150,1 billion [1]. Almost half of the expenditures are funded by the State Budget. The Social Insurance Fund and the Fund of Compulsory Social Insurance against Unemployment provide themselves with financial resources almost for 100%, and insignificant deficit is covered by the funds of a single treasury account. The reason for the actual absence of deficits in these funds is a significant reduction in the amount of financial payments and benefits.

A significant reason of the shortage of social insurance funds in Ukraine is, firstly, a large share of the shadow sector of the economy, because of this fact the budgets of these institutes lose financial resources in the required amounts. Today there is a sharp deformation of distributive relations, the possibility of obtaining insurance services without the participation in the formation of the financial basis of social insurance. As a result, one of the basic principles of insurance "contribution – payment" is violated and the financial system loses legally fixed resources [2, p. 60].

We believe that the negative impact on the financial provision of social insurance funds was the elimination of differentiated rates of a single social contribution for the degree of risk sectors of the economy and the establishment of a single rate for all payers. On the one hand, pressure on taxpayers has decreased and on the other hand pressure on the state budget, which funds have to cover deficits in budget funds increased.

Therefore, after analyzing European models of social protection, it is possible to propose the formation of a cumulative state social security system of a hybrid nature, based on the model of Germany, with adaptation to domestic conditions, where each employee is offered to provide an individual insurance number, which will be the number of his insurance account at the same time. Thus, a person will be able to monitor the formation of her personal insurance accumulation. It is also necessary to give the right to choose individuals to move on to such a system or to remain on the existing [3, p. 204].

Such a system of financial support will have a positive effect, because each citizen will be able to spend money from this account within their availability to their needs. For example, in case of temporary disability, these funds can be used to ensure a proper standard of living for a defined period of disability, etc. The development of this type of social insurance will increase the confidence of the population in the funds of compulsory social insurance and stimulate the accumulation of contributions to these funds, which will increase their financial capacity.

References:

1. Report of the Pension Fund of Ukraine for 2018. URL: <https://www.pfu.gov.ua/367997-oglyad-osnovnyh-pidsumkiv-roboty-pensijnogo-fondu-ukrayiny-za-2018-rik/>.
2. Petrushka O.V., Shuluk B.S. Problems of social insurance and directions of its modernization in Ukraine. *Economy. Finances. Right*. 2017. No. 11/3. Pp. 59-61.
3. Zheleznyak O. V. The problem of introduction of European models of financial provision of social insurance funds. *Economic Herald of the University*. 2017. No. 35/1. Pp. 200-205.

ФІНАНСОВИЙ ДИСБАЛАНС У СУЧАСНОМУ СВІТІ

Примостка О.О.

*кандидат економічних наук,
професор кафедри міжнародного менеджменту
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

Світова та вітчизняна економічна наука розробила теорії циклічного розвитку та економічних криз в кінці ХІХ – середині ХХ ст. і запропонувала конкретні шляхи подолання кризових явищ та пом'якшення їх соціальних наслідків. Згідно праць відомих економістів – К. Маркса, М. Туган-Барановського, Н. Д. Кондратьєва, Р. Гильфердінга, П. Самуельсона, А. Афталіона, М. Бунятяна, М. Фрідмана, Грищука В.В. та ін. – процес економічного зростання передбачає безперервний розвиток, але практика свідчить, що ця безперервність неоднорідна і має свої фази, стадії і особливості, а саме, періодично спостерігаються стадії:

- стабільного розвитку економіки, поживлення підприємницької діяльності;
- загострення всіх суперечностей суспільного відтворення, в тому числі між виробництвом та споживанням, попитом та пропозицією, з наступним застоєм у всіх галузях економіки.

Економіка будь якої країни проходить, періодично повторюючи періоди росту обсягів національного виробництва та їх скорочення. Ідентичність, динаміка та стабільність процесу повторів проходження національною економікою певних станів дає можливість стверджувати про циклічність її розвитку.

Економічний цикл – це сукупність певних станів національної економіки, що періодично повторюються (в деяких наукових колах його ще називають циклом ділової активності), а саме: здійснюється постійна зміна підйомів та спадів ділової активності, розширення та скорочення обсягів національного виробництва. Перехід від однієї фази циклу до іншої здійснюється автоматично-на базі ринкових регуляторів.

Циклічність вважається закономірним явищем фінансово-господарського життя спільноти в умовах ринку і виробництва, що розвивається. При цьому коливання фаз що знижуються та фаз, що підвищуються в процесі економічного зростання супроводжуються істотними модифікаціями в структурі економіки, динаміці цін, обсягах виробництва, співвідношеннях продуктивності праці і доходів, нагромадженні і споживанні, виробництві засобів виробництва і виробництві предметів споживання [1].

Циклічність обумовлює нерівномірний розвиток економіки за спіраллю, а саме переходом від одного сталого її стану до іншого. З урахуванням бурхливого і нерівномірного прояву економічні цикли, як образно відзначав

американський економіст П. Самуельсон, нагадують хвилі епідемічних захворювань, капризи погоди або коливання температури у дитини [2].

Періодичні зміни фаз і стадій в розвитку економіки викликані багатьма причинами і умовами, чинність яких необхідно враховувати при розробці економічної політики держави і засад економічної поведінки всіх суб'єктів господарювання.

Таким чином, доведено, що економічні цикли зумовлені наявністю багатьох факторів:

- характером погоди і урожаю; інфляцією, експансією і звуженням банківського кредиту;
- зміною соціальної поведінки населення;
- різкими коливанням рівня інвестування;
- швидко образного розвитку і впровадження інновацій в галузі народного господарства;
- низьким купівельним попитом населення;
- характером відновлення основного капіталу;
- перманентним відхиленням економіки від стану рівноваги та ін.

Циклічність розвитку відображає процеси формування, загострення і розв'язання етапів, що періодично виникають та чергуються в еволюційному розвитку і якісних революційних стрибків [3].

Перевищення докризового обсягу виробництва є переходом в наступну стадію економічного циклу:

- відбувається розширення виробництва, зростають розміри потужностей, зниження безробіття доходить до повної зайнятості, зростання доходів; інвестиції та витрати зростають; зростає попит на товари та послуги;
- починають формуватися передумови для входження в новий цикл [4].

Циклічність як об'єктивна закономірність економічного розвитку за своїм змістом багато структурна, якщо в основу критерію класифікацій покласти довготривалість, то вона буде мати:

- малі цикли, які тривають 3-4 роки;
- середні цикли строком 7-11 років;
- великі цикли циклічність яких становить 40-60 років;
- вікові циклічні коливання [5].

Проте критерій довго тривалості лише один з можливих. Типи циклів розрізняються неоднозначністю матеріальної основи розвитку, характером впливу на економічні процеси. Наявністю великих циклів в економіці виявив ще в 1847 році англійський економіст Х. Кларк, який вперше відмітив період в 54 роки між економічними кризами 1793 – 1847 рр. [6]

Характерною ознакою кризи є порушення рівноваги грошового обміну, тобто порушення основного закону макроекономіки – закону грошового обміну. За умов стабільної економіки, тобто за умов стабільного рівня виробництва та стабільної швидкості обороту грошей, в монетаристській економічній політиці панує твердження про те, що інфляція визначається як добуток відносного дефіциту бюджету на швидкість обороту грошей.

Враховуючи, що інфляція залежить не тільки від дефіциту бюджету, а й передусім від спаду чи приросту виробництва, від обсягів бартеру, розміру кредитування комерційних банків національним банком, неконтрольованого приросту швидкості обороту грошей, ступеня лібералізації зовнішньоекономічної діяльності, пов'язана з затримкою зарплати, зберіганням коштів населенням та розрахунками в іноземній валюті, рівнем "втечі" капіталу за кордон, та ін., можна стверджувати, що для України емісія грошей була б другорядним чинником, якби банківська система була взаємопов'язаною з виробництвом України, а в межах держави не порушувала б закон макроекономіки – закону обміну грошей. Потрібно врахувати, що подолати інфляцію без відродження власного виробництва неможливо.

В умовах сучасної економічної кризи держава не має права відмовлятися від активної антикризової політики, що спирається на апробовані в розвинутих країнах засоби, вироблені кейнсистами і реалізовані в них в ході реформування ринкової економіки в змішану, а після цього і в соціально орієнтовану економічну систему. Тільки тоді держава зможе в своїй політиці покластися на ідеї монетаристської концепції, коли будуть створені передова база для економічного зростання високоякісних, конкурентоспроможних товарів і послуг, розвинена ринкова економіка, в якій інтереси виробників і споживачів, продавців і покупців знаходитимуться в рівновазі.

Література:

1. Грищук В.В. «Про деякі шляхи виведення економіки України з Кризового стану». Записка до комісії Верховної Ради України з соціальних питань. 05.11.2006 р.
2. Пол Самуельсон, Вільям Нордхауз. Економіка. – Учебник по економике на английском языке. Шестнадцатое издание. – Издательство: The McGraw – Hill Companies, Inc. 1998. – 781 с.
3. Н. І. Демчук Циклічність та негативні наслідки фінансово-економічної кризи в Україні // Ефективна економіка. – 2009. – № 4.
4. Гальчинський А.С. Криза і цикли світового розвитку. – К.: АДЕФ-Україна, 2009. – 392 с.
5. Уэртаде Сото Х. Деньги, банковский кредит и экономические циклы / Пер. зангл. – Челябинск: Социум, 2008. – 663 с.
6. Мамалуй А. Особенности кризисного развития экономики Украины // Бизнес информ. – 2008. – № 5-6.

ПРИНЦИПИ УТВОРЕННЯ ТА ДІЯЛЬНОСТІ НЕУРЯДОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ: СВІТОВА ПРАКТИКА

Ткачук І.Я.

*кандидат економічних наук, доцент, докторант
Університету банківської справи*

Основою організації діяльності Інститутів громадянського суспільства (далі – ІГС) є принципи їх діяльності, які визначаються логікою, виходячи з суті самих ІГС, та закріплюються нормативно.

Серед міжнародних організацій, що визначають принципи утворення та діяльності ІГС за своїм внеском можна виокремити такі як Круглий стіл Ко (Caux Round Table for Moral Capitalism, далі Круглий стіл), Бюро демократії, прав людини та праці США (Bureau of Democracy, Human Rights, and Labor of USA), ОБСЄ, а також різні платформи неурядових організацій (далі – НУО). Розглянемо їх підходи до виділення принципів утворення та діяльності ІГС.

Круглий стіл Ко для морального капіталізму, створений у 1986 р. провідними бізнесменами Європи та Японії і США, затверджує основною метою своєї діяльності підвищення ролі бізнесу і промисловості як рушійної сили прогресивних глобальних змін [1]. Круглим Столом розроблено принципи утворення та діяльності ІГС, які розділено на фундаментальні та вторинні [2].

Так, єдиним фундаментальним принципом ІГС є цілісність діяльності, відповідно до якого неурядова організація визнає, що вона є квазі-державною структурою, яка наділена певними ресурсами та репутацією, які повинна використовувати для кращого досягнення власних цілей, пристосованих до загального блага. Всі дії НУО повинні відповідати основним завданням, а її керівництво та персонал не можуть використовувати своє становище (в організації) для будь-яких особистих переваг та особливо для особистої фінансової вигоди. Вірність довірі до них та належній турботі у виконанні своєї місії є ознаками відповідальних НУО [2].

Вторинними, проте не менш важливими, принципами діяльності НУО Круглий Стіл визначає такі принципи як громадська вигода, прозорість, учасницьке управління, незалежність, повагу до закону, дбайливість, підзвітність [2]. Розглянемо їх детальніше.

Громадська вигода. Всі дії та зусилля НУО відображають інтереси людей, які фінансують, організовують, сприяють діяльністю або будь-яким іншим чином підтримують організацію, а також соціальні, культурні, політичні, економічні, і екологічні інтереси, які такі люди прагнуть отримати.

Прозорість діяльності ІГС. У процесі досягнення своїх цілей ІГС взаємодіють з іншими суб'єктами та впливають на них. Тому вони повинні бути прозорими стосовно власних місії та цілей; цінностей та принципів; управління; діяльності; ресурсів, що витрачаються для досягнення поставлених цілей.

Принцип учасницького управління. ІГС утворені як інститути, завдяки яким окремі особи (фізичні чи юридичні) висловлюють свою думку, витрачають зусилля та надають фінансові ресурси для досягнення певних суспільних переваг, тому керівництво НУО повинне дотримуватися найвищих довірчих зобов'язань щодо прозорості, відповідальності, вірності та належної уваги при прийнятті рішень та у процесі управління фондами.

Принцип незалежності. Передбачає розкриття всіх юридичних, організаційних та фінансових зв'язків з корпораціями, урядами чи іншими організаціями, що можуть вплинути на наміри, дії та наслідки діяльності НУО.

Принцип поваги до закону. ІГС демонструють найвищу повагу як до міжнародного, так і національного законодавства. Ігнорування правових зобов'язань веде до юридичної відповідальності.

Принцип дбайливості ІГС. НУО демонструють піклування та турботу про тих, чийх інтересів торкаються своїми передбачуваними діями. У випадку, якщо НУО нанесе збиток уряду, міжнародній організації, корпорації чи іншій стороні, вона нестиме відповідальність за свої дії.

Принцип підзвітності. НУО періодично (не рідше 1 разу на рік) звітують про свою діяльність, заходи, програми, збір коштів і фінансові показники.

Як бачимо, всі принципи утворення та діяльності ІГС Круглого Столу містять положення, що стосуються фінансових ресурсів. Це свідчить про усвідомлення міжнародною організацією важливості цієї складової у діяльності ІГС, та важкості наслідків порушення цих принципів.

Бюро демократії, прав людини та праці США, визнаючи, що НУО мають важливе значення для розвитку вільних суспільств і, що вони відіграють важливу роль у забезпеченні підзвітної, демократичної влади, виокремили 10 основних принципів діяльності НУО. Проте Бюро демократії, прав людини та праці, менше уваги приділяє побудові фінансових відносин ІГС, роблячи основний акцент на організаційних та правових особливостях їх діяльності. Водночас, цими принципами передбачена фінансова підтримка різними донорами діяльності ІГС: як національними, так й іноземними. Цікаво, що таке право ІГС є очевидним для розвинених та демократичних держав, в той час як в державах недемократичних чи демократичних в декларативному плані це право ігнорується. Так, в Росії з 2012 р. діє закон «Про іноземних агентів», який обмежує отримання фінансової допомоги з-за кордону для ІГС. Спроба прийняти схожий Закон була і в Україні в січні 2014 р., проте таке положення призвело до масових спротивів серед населення та вже за 2 тижні після прийняття було скасоване.

ОБСЄ також ґрунтовно досліджує проблеми існування та сприяє розвитку ІГС. Відповідно, виділяє основні принципи діяльності НУО, а саме: добровільність створення; право на свободу вираження поглядів; рівність прав та обов'язків з іншими юридичними особами; судовий захист [3].

Добровільність створення. Відправною точкою будь-якого закону про НУО є право будь-якої фізичної або юридичної особи створити НУО з законними цілями, серед яких немає отримання прибутку. Створення НУО є

добровільним актом. Важливо, щоб національні законодавства про НУО не перешкождали і всіляко заохочували прояв подібних ініціатив.

Право на свободу вираження поглядів. Застосовується до НУО нарівні з іншими фізичними або юридичними особами [4, ст. 10].

Рівність прав та обов'язків з іншими юридичними особами. НУО діють відповідно до звичайних правових норм, що діють на території країни, до них не застосовуються особливі правила, хоча можуть прийматися окремі закони, спрямовані на надання НУО додаткових прав, або заходи щодо стимулювання їх діяльності.

Судовий захист. НУО мають право на рівні з іншими юридичними особами оскаржувати рішення, що їх стосуються, в незалежному суді. Законодавство про НУО не містить яких-небудь особливих положень у зв'язку з цим.

Важливим принципом для діяльності НУО, які виділяються ОБСЄ, є принцип рівності прав та обов'язків з іншими юридичними особами, оскільки вона означає рівність прав та обов'язків у формуванні фінансових ресурсів, необхідних для реалізації статутних цілей діяльності.

Ще одним ключовим документом, що визначає принципи діяльності НУО світу, є спільний документ платформ НУО Бразилії, Канади, Чилі, Європи, Франції, Іспанії та США (Joint Paper of NGO Platforms: Brazil, Canada, Chile, Europe1, France, Spain, and the United States) [5]. Цей документ містить принципи та рекомендації для діяльності міжнародних НУО, який був підготований за участі платформ НУО всього світу. Для нашого дослідження він є важливим в тому сенсі, що принципи діяльності НУО, які він містить, стосуються саме сфери фінансів цих організацій. Так, до принципів діяльності НУО відносяться принципи підзвітності; співпраці та координації; підхід, орієнтований на права людини; підвищення місцевої спроможності. Розглянемо їх детальніше.

Принцип підзвітності передбачає залучення державної та муніципальної влади, а головне локальних громад, до формування програм з вирішення ключових проблем, що їх торкаються, шляхом регулярного звітування про свої дії, залучені кошти та напрямки їх використання тощо [5].

Принцип співпраці та координації вказує на необхідність руху в одному стратегічному напрямі ІГС, держави, бізнесу. У процесі надання суспільних послуг ці три сектори повинні сприяти одне одному в досягненні поставленої мети, в тому числі використовуючи ресурси, залучені з різноманітних джерел [5].

Принцип використання підходу, орієнтованого на права людини. НУО свою діяльність спрямовують на захист прав людини, включаючи її соціальні, економічні, культурні, громадянські та політичні права [5].

Принцип підвищення місцевої спроможності. Оскільки місцеві громади самостійно несуть відповідальність за власне відновлення та розвиток, діяльність НУО спрямовується на підвищення спроможності місцевих громад у вирішенні власних суспільних та економічних потреб.

Спільними, а отже, найважливішими для НУО у чотирьох вище згаданих організацій (в тій чи іншій інтерпретації) є принципи добровільності створення; орієнтації на суспільну вигоду; співпраця з іншими суб'єктами задля досягнення мети діяльності; підзвітності; рівності прав та свобод; правовий захист діяльності.

Отже, провідні міжнародні інституції розробили основні принципи утворення та діяльності НУО, дотримання яких дає змогу суттєво підвищити організаційну та фінансову спроможність ІГС окремих держав, що означає підтримку розвитку самого ІГС, який своєю чергою є основою для суспільно-економічного розвитку держав.

Література:

1. Caux Round Table for Moral Capitalism [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cauxroundtable.org/index.cfm?&menuid=28&parentid=2>
2. Principles for Non-Governmental Organizations. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cauxroundtable.org/principles/>
3. OSCE (2004). Fundamental Principles on the Status of Non-governmental Organizations in Europe. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.osce.org/ru/odihr/37859>.
4. Європейська конвенція з прав людини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.echr.coe.int/Documents/Convention_UKR.pdf
5. Principles and Recommendations for International NGO Participation in Haiti Recovery, Reconstruction and Development. Joint Paper of NGO Platforms: Brazil, Canada, Chile, Europe, France, Spain, and the United States [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/64BCF3129AAE7BEF492576F8000831A0-Full_Report.pdf

НЕРІВНОВАЖНІСТЬ ЯК ПЕРЕДУМОВА СТАБІЛЬНОСТІ СУЧАСНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Ткачук Н.М.

*кандидат економічних наук, доцент, докторант
Хмельницького університету управління та права*

Банківська система як складна, відкрита, динамічна система постійно перебуває в стані нерівноваги, процеси самоорганізації й кооперування зв'язків між її елементами яскраво виражені в ній, а стани біфуркації є прогнозованими. Як відомо з теорії складних систем, хаос, що породжений біфуркаційними станами нерівноважних, нелінійних систем, є структурним фактором подальшого розвитку системи. Відтак, дослідження сутності нерівноважності банківської системи в сучасних умовах набуває особливого значення, адже нерівновага є такою ж фундаментальною властивістю економічної системи, як і її стійкість

Грунтовні системні дослідження засвідчують, що визначальною умовою оптимальної поведінки складних економічних систем є їхня нерівноважна

самоорганізація та функціональна стійкість у нерівноважних умовах. Саме це й робить можливим вільний вибір системою найкращого шляху із широкого спектру можливих напрямків розвитку.

Виокремлення банків як структуроутворюючих одиниць у процесі аналізу банківської системи дозволить нам перейти до розгляду механізму економічної динаміки й поставити питання щодо самоорганізації банківської системи як складної економічної системи.

Потенційна схильність банків до зміни стратегії і тактики своєї діяльності без відповідного зв'язку із змінами зовнішніх умов призводить до внутрішньої нестійкості банківської системи. Нестійкість посилюється й тим, що банки, як правило, переслідують різні протилежні цілі. Наявна внутрішня нестійкість зумовлює існування принципових обмежень часового інтервалу достовірного прогнозу динаміки хаотичних економічних процесів (горизонт передбачуваності).

Передбачення ймовірності настання хаосу – це одне з головних завдань організаційного регулювання у банківській системі. Визначення динаміки співвідношення зазначених параметрів дає можливість визначити момент настання хаосу й вчасно прийняти оптимальне рішення для попередження негативних наслідків кризових станів системи. Тому, використання синергетичного підходу дає можливість банкам вибрати оптимальну стратегію розвитку й визначити найбільш ефективні методи та способи впливу на економічні процеси. Стан рівноваги, в який система здатна повертатися після впливу на неї різних збурюючих факторів, називають стійким станом рівноваги. Повернення в цей стан може супроводжуватися коливальним процесом, тому в складних системах можливі нестійкі стани рівноваги [1].

Виходячи з точки зору класичної науки, за умови відсутності цілеспрямованого впливу (екзогенного чи ендогенного характеру) розвиток відкритої системи (банку) буде супроводжуватися зростанням ентропії, тобто вектор руху буде направлений на досягнення стану повної рівноваги, під яким розуміють абсолютний хаос [2]. Але, в практичній діяльності, взаємодія між елементами складної системи призводить до їх автоматичного структурування, що важко вдається поясненню з позиції класичної теорії ентропії.

Стійкість функціонування відкритих складних систем, що органічно пов'язано з процесами самоорганізації, є одним із важливих об'єктів дослідження синергетики. З позиції синергетики, еволюційні зміни відбуваються за рахунок внутрішньої взаємодії, під впливом внутрішніх стимулів, що не потребує втручання зовнішніх факторів, які не належать самій системі [3]. Таким чином, еволюція будь-якої складної системи, в тому числі, і банківської системи, фактично являє собою процес самоорганізації. Функціонування економічних суб'єктів (банків, банківської системи) як і розвиток будь-якої складно-організованої еволюціонуючої системи,

необхідно розглядати з урахуванням часового фактору, тобто синергетична економіка являє собою частину теорії економічної динаміки.

В нестійких умовах функціонування банків відбувається суттєве посилення ринкових коливань (флуктуацій), які призводять до утворення нових господарських структур шляхом формування конкретної послідовності метастабільних станів банківської системи. Відтак, саме за умови посилення нестійкості банківська система здатна спонтанно організовувати себе та якісно нарощувати фінансовий потенціал на основі формування ринкових дисипативних структур, які, по суті, є новими, динамічними агрегатними композиціями виробничих факторів (новоствореними банками).

Отже, самоорганізаційні процеси виникають лише тоді, коли банківська система втрачає свою функціональну стійкість. Набуваючи в нових умовах функціонування стабільного стану, банківська система здатна проходити свої проміжні рівноважні стани на загальному шляху нерівноважної самоорганізації. Нерівноважність слід вважати джерелом виникнення та розвитку нових, упорядкованих структур, а разом із нелінійністю – джерелом різноманітності та складності економічної динаміки функціонування банківської системи.

Саме синергетичний підхід пояснює складний механізм переходу банківської системи з стійкого стану в ннерівноважний стан, який являє собою процес самоорганізації системи внаслідок її взаємодії із зовнішнім середовищем, в тому числі, й через взаємодію позитивних і негативних зворотних зв'язків системи.

Література:

1. Цветков В. Я. Систематика сложных систем / В. Я. Цветков // Современные технологии управления. – 2017. – № 7(79). URL: <https://sovman.ru/article/7903/>
2. Пригожин И. Р. Порядок из хаоса [Текст] : новый диалог человека с природой / И. Р. Пригожин, И. Стенгерс ; пер. с англ. Ю. А. Данилов ; общ. ред. и послесл. В. И. Аршинов [и др.]. – Изд. 5-е. – М. : КомКнига, 2005. – 294 с.
3. Haken H. Principles of Brain Functioning. A Synergetic Approach to Brain Activity, Behavior and Cognition Berlin: Springer, 1996.

КОРУПЦІЯ – ОСНОВНИЙ ФАКТОР, ЯКИЙ ВПЛИВАЄ НА РИЗИК ФІНАНСОВОГО ШАХРАЙСТВА

Хамига Ю.Я.

аспірант

Тернопільського національного економічного університету

Україна сьогодні переживає новий період ставлення влади до протидії корупції, в країні зростає запит на антикорупційну діяльність. З огляду на це тема протидії корупції та фінансового шахрайства зараз стає вкрай

актуальною і для організацій різних сфер. Саме тому найважливішим завданням в забезпеченні системної роботи з протидії фінансового шахрайства і корупції є оцінка навколишнього середовища, внутрішніх умов і мотивів, що створюють ймовірність розвитку цих негативних явищ.

Корупція в Україні вже давно набула системного характеру, а боротися з системними явищами несистемними методами безглуздо і навіть в певному сенсі небезпечно, оскільки це породжує в суспільстві корупційний фаталізм [2]. Мінімізувати рівень корупційних проявів можна лише в тому випадку, якщо відповідні комплексні заходи будуть здійснюватися в рамках єдиної державної антикорупційної політики.

Проблема корупції та боротьби з нею є для України особливо актуальною. Вона перешкоджає вирішенню найважливіших економічних і політичних завдань; підриває авторитет влади в очах громадян; заважає ефективному розвитку міжнародних торгово-економічних і інших зв'язків; сприяє зростанню організованої злочинності; позбавляє суспільство необхідних ресурсів розвитку, виводячи з легального обороту значну частину національного багатства; підриває моральні засади і цінності; перешкоджає добросовісній конкуренції та сталому розвитку. Можна й далі деталізувати відомі негативні фактори корупційних проявів. Однак на сьогоднішній день проблема вже бачиться в іншому.

Сформовані за останні чверть століття порочні взаємини бізнесу і влади не підуть в один день, на них сформувалося вже не одне покоління підприємців і чиновників. Заклопотаність українського суспільства і держави даною проблемою знайшла вираження в численних антикорупційних ініціативах.

Разом з тим, без активної участі самих учасників ринку, співвласників і менеджменту приватних організацій, неможливі позитивні зміни в економіці країни і в практиці ведення бізнесу. В даний час держава реально готова визнати лідируючу роль підприємців у розвитку і становленні економіки країни, залишаючи за собою право на фіскальну і регулюючу функцію.

В основу зниження корупційних ризиків організацій повинні бути покладені наступні принципи:

1. Інноваційна кадрова політика. Має на увазі використання новітніх кадрових технологій. Доцільність застосування сучасних кадрових рішень виникає не тільки при прийомі на роботу, а й в процесі трудової діяльності співробітників. Тут можна звернутися до найкращих практик та рекомендацій міжнародних стандартів. Для дотримання цього принципу організації також необхідна добре продумана система мотивації кадрів. Але найголовніше – це, звичайно, прозора система оплати праці. Політика повинна працювати таким чином, щоб наявність будь-яких схем «зарплат у конвертах» було просто нездійсненно.

2. Менеджмент безпеки. Принцип заснований на ризик-орієнтованому підході і розподілі відповідальності між різними ланками управління.

3. Наявність підрозділів, відповідальних за фінансовий контроль та внутрішній аудит.

4. Вкрай високий рівень вимог до топ-менеджменту в питаннях корупції. Даний принцип повинен враховувати, що чим вище рівень корупціонера, тим більше може бути розмір збитку від його діяльності.

5. Демонстрація жорсткого і непримиренного ставлення до корупції. В основу принципу закладена невідворотність відповідальності винних, надання кожного виявленого факту гласності всередині компанії, показові процеси: звільнення, пред'явлення позовів до суду, ініціювання кримінальної справи (за наявності складу злочину).

6. Система описаних етичних норм в організації. Відсутність моральної готовності до сприйняття даного принципу поки характерно для українських організацій, однак дійсність змушує змінювати менталітет. Наявність кодексу етики в організації має стати такою ж необхідністю, як положення з охорони праці.

Література:

1. Самаруха А. В. Коррупция как основной фактор сдерживания прогрессивного развития общества в системе социально-экономического прогнозирования / А. В. Самаруха // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2008. – № 4 (60). – С. 38–41.

2. Антикоррупционная политика : учеб. пособие для вузов / под ред. Г. А. Сатарова. – М. : РА «СПАС», 2004. – 368 с.

3. Всесвітнє дослідження економічних злочинів та шахрайства 2017 року: результати опитування українських організацій. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pwc.com/ua/gecfs/ua>

4. Чернявський С. С. Фінансове шахрайство: методологічні засади розслідування : [монографія] / С. С. Чернявський. – К: Хай-Тек Прес. – 2010. – 624 с.

НАПРЯМ 11. ФІНАНСИ ТА СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ КРАЇН СВІТУ

SECTION 11. FINANCE AND CURRENT STATE AND DEVELOPMENT TRENDS OF TAXATION SYSTEMS OF THE COUNTRIES OF THE WORLD

БАНКІВСЬКІ ПОСЛУГИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ

Сохацька О.М.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародних економічних відносин
Тернопільського національного економічного університету*

Кириленко С.В.

*аспірант
Тернопільського національного економічного університету*

У 2010 році були започатковані перші наукові дослідження з питань фінансової грамотності та обізнаності населення, а пізніше – фінансової інклюзії. За визначенням OECD, фінансова інклюзія означає доступ до широкого набору відповідних фінансових продуктів та послуг та їх практичне використання. При цьому оцінка фінансової інклюзії проводиться за рівнем проникнення фінансових послуг, тобто за частотою користування ними [1, с. 17].

Міжнародні організації, які проводять моніторинг даних процесів, а саме Організація Економічного Співробітництва та Розвитку (OECD) та Міжнародна Мережа Фінансової Освіти (INFE) відзначають загальний незадовільний стан щодо фінансової грамотності та фінансової інклюзії, адже сьогодні майже третина населення світу не мають доступу до базового банківського рахунку [2]. У зв'язку з цим провідні міжнародні організації однією з цілей своєї діяльності визначають фінансову інклюзію.

Агентство США з міжнародного розвитку (USAID) зауважує, що в Україні рівень проникнення фінансових послуг значно нижчий за світові норми: в середньому, один українець має лише одну банківську картку та один поточний рахунок в банку. Інші послуги використовуються або у разі крайньої потреби (зокрема кредитні картки), або за традицією (депозити, їх мають менше 10% населення), або навіть без усвідомлення сутності послуги (наприклад, страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів) [1, с. 4].

За даними НБУ, в Україні більше третини населення лишаються за межами фінансової системи. Це свідчить про їх відокремленість від

економіки держави та суспільства загалом, нижчий рівень ефективності управління коштами та фінансової безпеки [2].

Акцентуючи на необхідності та важливості фінансової інклюзії, як правило, зазначають її позитивний вплив на: 1) економічну систему держави, оскільки відбувається залучення всіх верств населення до фінансових послуг, що сприяє зростанню економіки, збільшенню інвестицій, диверсифікації фінансової системи; 2) фінансовий ринок та його учасників внаслідок збільшення кількості споживачів фінансових послуг; 3) зменшення бідності та підвищення добробуту населення, яке має змогу зручно та більш ефективно використовувати сучасні фінансові послуги, стабілізувати свої доходи, управляти активами, захищати себе від негативних наслідків економічних криз. Поряд з цим дослідники зазначають і ризики, що спричинює фінансова інклюзія, перш за все, це зловживання кредитами через відсутність прозорості та надмірно тяжкі боргові навантаження [3].

Знаковим фактом є те, що в нашій державі проблеми фінансової обізнаності населення визнано як стратегічний пріоритет розвитку. Так, НБУ визначив фінансову інклюзію однією зі своїх стратегічних цілей, передбачаючи, що з її допомогою можна створити умови для залучення усіх сегментів населення та бізнесу до користування різноманітними фінансовими послугами, які доступні за інфраструктурою та ціною, офіційно урегульовані та відповідають потребам населення з метою стимулювання економічного зростання країни та зменшення соціальної нерівності у суспільстві.

Реалізація даної цілі буде досягнута шляхом формування та розвитку системи захисту прав споживачів, проведення заходів з підвищення фінансової грамотності та розвитку безготівкової економіки. Окрім цього передбачається здійснити заходи, спрямовані на: розвиток платіжної інфраструктури; запровадження віддаленої ідентифікації клієнтів для отримання ними фінансових послуг; укладення договорів у безпаперовій формі, у тому числі з використанням електронного цифрового підпису [4].

Які ж завдання постають перед комерційними банками в контексті забезпечення фінансової інклюзії? На наш погляд, для розвитку роздрібного банківського бізнесу, а також з метою надання населенню широкого переліку банківських продуктів, їх практичного використання необхідне:

- збільшення доступності банківських послуг через забезпечення їхньої зрозумілості та прозорості. Заслуговує на увагу практика окремих банків щодо розміщення на своїх сайтах порівняльних умов надання кредитів у банках-партнерах, детальних роз'яснень порядку кредитування, кредитних калькуляторів, відкриття депозитів, випуску платіжних карток, що дає змогу клієнтам прийняти вірне рішення;

- залучення населення до новітніх банківських продуктів, прискорення розвитку безготівкових платежів, заохочення клієнтів до їх здійснення за допомогою різноманітних стимулюючих інструментів (кеш-бек, гнучкі тарифи за розрахунково-касове обслуговування, запровадження зручних

платформ мобільних технологій нових поколінь тощо), розвиток практики самообслуговування клієнтів при здійсненні платежів;

– розвиток банківських технологій, банківських продуктів та послуг в контексті підвищення їхньої якості, більш повного врахування постійно зростаючих потреб клієнтів в розрізі вікових категорій, соціальних, гендерних та інших груп залежно від їх способу життєдіяльності, професії, інтересів громадян. Вдосконалення та розвиток платіжної інфраструктури та електронних каналів, багатоканальність і омніканальність обслуговування клієнтів;

– забезпечення захисту прав клієнтів як споживачів банківських послуг не лише в контексті впорядкування відповідної законодавчої бази, але й збільшення надійності банківських технологій надання послуг, прискорення та підвищення безпеки мобільних платежів, вдосконалення процедур верифікації клієнтів, застосування електронних способів підтвердження платежів;

– проведення широко масштабної та системної роботи у сфері підвищення фінансової грамотності не лише клієнтів банку, але й серед усього населення із застосуванням диференційованих підходів до різних його груп. Ознайомлення з перевагами та новими видами безготівкових розрахунків, платежів з використанням пристроїв мобільного зв'язку тощо.

Підводячи підсумок, зазначимо, що реалізація комерційними банками запропонованих заходів щодо збільшення фінансової інклюзії, окрім позитивного впливу на розвиток роздрібного банківського бізнесу, сприятиме ще й відновленню довіри населення до банківської системи загалом, а отже – розвитку ринку банківських послуг, як важливої складової економічної системи країни.

Література:

1. Фінансова грамотність, обізнаність та інклюзія в Україні: звіт про дослідження / Додатковий проект IP-FSS в Україні. Проект регіонального економічного розвитку. Листопад 2017 року. – 69 с.
2. Фінансова інклюзія / Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=3961976&cat_id=3115908 (дата звернення 14.03.2019).
3. Поширені питання щодо фінансової інклюзії / CGAP. URL: <https://www.cgap.org/about/faq#why-does-financial-inclusion-matter> (дата звернення 14.03.2019).
4. Стратегія Національного банку України / Національний банк України URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=64754192> (дата звернення 9.01.2019).

НАПРЯМ 12. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

SECTION 12. MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMICS

АДАПТАЦІЯ МЕТОДИК ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ВІТЧИЗНЯНИХ ТРАНСПОРТНИХ КОМПАНІЙ

Кустаровський О.Д.

аспірант

*Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Основним інструментом оцінки фінансового стану (в подальшому – ФС) організації служить фінансовий аналіз, за допомогою якого можна об'єктивно оцінити внутрішні і зовнішні відносини аналізованого об'єкта: охарактеризувати його платоспроможність, ефективність і прибутковість діяльності, перспективи розвитку, а потім по його результатам прийняти обґрунтовані бізнес-рішення.

Головним завданням фінансового аналізу є зниження неминучої невизначеності, пов'язаної з прийняттям економічних рішень, орієнтованих у майбутнє. Тому фінансовий аналіз, як і будь-який інший складний процес, повинен мати свою технологію – послідовність кроків, спрямованих на виявлення причин погіршення стану організації та важелів її оптимізації.

Вітчизняні компанії, в т.ч. в сфері транспорту, вже четвертий рік працюють в умовах підвищених глобальних, національних та галузевих ризиків. Ситуація ускладнюється тим, що багато методів порівняльного аналізу фінансового стану, що застосовуються в західних країнах, орієнтовані на більш прозорі та стабільні ринкові умови.

В зв'язку з цим робиться висновок про те, що для українських підприємств у сучасній економічній ситуації актуальним стає питання оптимізації та адаптації методів порівняльного аналізу фінансового стану підприємства, що в враховували специфіку загальнонаціональних макроекономічних умов, специфіку галузі та регіону діяльності.

При цьому, необхідно додатково відзначити, що кожен господарюючий суб'єкт має свою точку зору і мету при проведенні аналізу фінансового стану. Тому, особлива роль у цьому питанні відводиться керівництву та акціонерам підприємства, які застосовують результати фінансової аналізу при обґрунтуванні планів, прийнятті управлінських рішень, розробці економічних стратегій на середньострокову та довгострокову перспективи.

В складі більшості методологій аналізу фінансового стану виділяють такі макроструктури:

- майновий стан підприємства;
- ступінь підприємницьких ризиків;
- достатність капіталу для поточної діяльності та довгострокових інвестицій, потреба в додаткових джерелах фінансування, спроможність до нарощування капіталу, раціональність залучення запозичених коштів;
- обґрунтованість політики розподілу та використання прибутку.

Весь спектр існуючих методик фінансової аналізу (прогнозування банкрутства) можна умовно розділити на п'ять груп (по мірі зростання складності та потужності економіко-математичної складової): трансформаційні, якісні, коефіцієнтні, інтегральні та інтелектуальні методи.

Всі вищезгадані методики оцінки фінансової стійкості підприємства мають свої недоліки і переваги. Тому сьогодні постає важливе питання про розробку такої комплексної багатоступінчастої методики ФА, яка б давала чітке уявлення про наявний фінансовий стан підприємства, вимагала мінімуму загальнодоступної інформації, всебічно висвітлювала б діяльність підприємства і могла б бути підставою для вироблення рекомендацій щодо подальшого підвищення його фінансової стійкості.

Основні результати аналізу практики ФА вітчизняних компаній дозволив виділити наступні системні методичні проблеми:

- на практиці, аналіз зводиться до розрахунків відносної зміни структурних елементів фінансової звітності, зміни окремих фінансових коефіцієнтів, при чому, часовий горизонт дослідження обмежується, як правило одним – двома періодами, тобто відбувається констатація короткострокових або тактичних тенденцій;

– результати оцінки стабільності функціонування організацій ґрунтуються в ряді випадків на недостатньо повній та достовірній інформації (наприклад, в силу оптимізації податкової навантаження спостерігається тенденція до різних способів розрахунку податкової бази, крім того, відмінності в обліковій політиці та / або відмінності в корпоративних стандартах консолідації звітності тощо);

– в більшості існуючих методик не представлено чітке розмежування аналізу платоспроможності та ліквідності, більше того, майже вся увага тільки і спрямована на оцінку платоспроможності, фінансової стійкості і ліквідності;

– в існуючих моделях нормативи показників та/або вагові коефіцієнти розраховані на занадто застарілих вибірках, до того ж, які не враховують ні національну, ні галузеву, ні кризову специфіку;

– деталізація аналізу діяльності організацій обумовила розробку, розрахунок та використання явно зайвого числа показників, тим більше що деякі з них знаходяться в безпосередній функціональній залежності між собою (наприклад, коефіцієнт автономії та коефіцієнт співвідношення заборгованості та власних коштів);

– порівняльний аналіз діяльності українських транспортно-експедиційних компаній ускладнюється відсутністю галузевої довідково-нормативної бази за видами економічної діяльності та доступними достовірними середніми показниками (у зарубіжних країнах рейтингові агенції виробляють і регулярно публікують аналогічні норми);

– звітність аналізованих організацій викривлюється через інфляційні процеси в українській економіці, які головним чином впливають не на результати вертикального (основні пропорції часто залишаються незмінними), а горизонтального аналізу.

Авторами проведено системний критичний аналіз та удосконалення методик ФА з метою подальшої генерації власної ітеративної сценарної методики ФА, що буде враховувати вітчизняну галузеву специфіку ТЕК в умовах поточної макроекономічної української кризи. Підводячи підсумки системного аналізу існуючих методик прогнозування фінансового стану компаній, і, враховуючи авторський практичний галузевий досвід, можна впевнено стверджувати, що жодна існуюча методика ФА без адаптації та сценарного алгоритму використання не може дати адекватний прогноз фінансового стану українських ТЕК в поточних кризових умовах.

Таким чином, достовірний прогноз втрати фінансової стійкості (ризик банкрутства) вітчизняної транспортної компанії через побудову адекватних економіко-математично-статистичних моделей можливий при виконанні наступних, доволі складних наразі для практичного виконання, умов:

1) основою для моделювання повинні бути результати спостережень за максимально довгий період часу діяльності організації (з урахуванням можливих «змін вивісок» – фактичних перереєстрацій юридичних осіб ТЕК, при фактичному продовженні ведення того самого бізнесу), з урахуванням вибірки по різних фазах кризи та з урахуванням можливих змін стандартів ведення офіційної та внутрішньої звітності компанії;

2) дані, що використовуються для навчання моделей, повинні достовірно відображати стан організації, тобто містити не тільки дані з офіційних форм звітності звітність, але і залучати всю можливу внутрішню звітність, з урахуванням можливих оптимізаційних холдингових схем;

3) при побудові ефективних моделей передбачення ризику банкрутства ТЕК треба враховувати не тільки показники платоспроможності і фінансової стійкості, але і показники ділової активності та показники ефективності операційної профільної діяльності ТЕК, кредитну (лізингову) історію транспортної компанії, маркетингові показники (наприклад, якість та наповнення «портфелю стратегічних клієнтів» ТЕК);

4) враховуючи характеристики та наслідки впливу вітчизняних макроекономічно-політичних криз на транспортну галузь України, додатково (незважаючи на результати факторного, кореляційного та дисперсійного аналізів, що лімітують кількість атрибутів майбутньої моделі) в прогностичній моделі треба передбачити наявність макропоказників в сфері економіки та зовнішньої політики (які часто будуть категоріальними і

оцінюватися експертним чином – облікова ставка НБУ, неофіційні обмеження в транзиті з боку сусідніх держав, курс національної валюти тощо);

5) класифікована вибірка для навчання моделі, повинна бути верифікована щодо можливості схемних банкрутств, або банкрутств через перереєстрацію ТЕК;

б) для досягнення більш високої точності результатів таких моделей необхідно систематично (раз на фінансовий рік) критично переглядати набір показників і перенавчати «коефіцієнти» їх вагового впливу із таргетуванням стратегічних цілей акціонерів.

Вищевикладені результати критичного аналізу та удосконалення доречних методів фінансової аналізу (прогнозування банкрутства) вітчизняних ТЕК враховують національну, макроекономічну, галузеву специфіку задачі реінжинірингу вітчизняних транспортно-експедиційних компаній в умовах кризи. Ці удосконалені моделі об'єднані в ітеративну сценарну методику їх ефективного використання при ППР акціонерами/інвесторами таких компаній.

Отже, отримані у статті результати можуть бути використані як вітчизняними транспортно-експедиційними компаніями (в повному обсязі), так і іноземними компаніями на іноземних ринках країн, що розвиваються та/або знаходяться під впливом кризових явищ (тільки в частині сценарної методики).

Отримані результати будуть використані авторами при подальших дослідженнях питань економіко-математичного моделювання логістичної діяльності в умовах системної кризи.

НАПРЯМ 13. МАРКЕТИНГ

SECTION 13. MARKETING

МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА ЯК ОСНОВНИЙ НАПРЯМ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Багорка М.О.

*доктор економічних наук, доцент кафедри маркетингу
Дніпровського державного аграрно-економічного університету*

Сучасний етап розвитку аграрного сектору економіки країни характеризується поступовим створенням принципово нових умов підприємницької діяльності. Нажаль сьогодні в аграрній сфері економіки розвиток інноваційної діяльності стримується через недостатнє стимулювання цих процесів з боку держави, через обмеженість внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування інновацій та труднощі щодо їх швидкої мобілізації.

Особливої гостроти набирають проблеми екологічного стану навколишнього природного середовища, а саме збереження його відтворювального, відновлювального та асимілятивного потенціалів, оскільки в сучасному світі катастрофічно зростають обсяги забруднень, масштаби виснаження і деградації окремих ресурсів довкілля у зв'язку з надмірним антропогенним тиском [1, с. 147]. В результаті можна спостерігати погіршення стану довкілля за всіма показниками, що в кінцевому результаті негативно позначається на здоров'ї людини та якості сільськогосподарської продукції.

Вихід вітчизняних товарів агропромислового виробництва, на європейський ринок на сьогодні набуває нового соціально-економічного змісту, і потребує зміни пріоритетів в системі аграрних відносин. Саме тому сьогодні відбувається процес переосмислення ролі економічних та екологічних пріоритетів і очевидна перевага надається екологічно безпечному розвитку аграрного виробництва. Першочергове місце в системі аграрного господарювання має займати критерій екологічності на національному рівні, а необхідність у екологізації аграрного виробництва не викликає сумніву та потребує негайного пошуку радикальних шляхів для її глобального запровадження.

У зв'язку з екологічними проблемами в аграрному виробництві інноваційним напрямом розвитку галузі повинна стати екологізація, яка становитиме основу маркетингової стратегії. Саме екологічно складова ведення аграрного виробництва, має бути притаманна системі господарювання більшості аграрних підприємств і виступати основним засобом подолання як екологічної, так і економічної кризи.

Об'єктивна необхідність формування маркетингової стратегії аграрного виробництва пов'язана з нагальною потребою становленням стабільного ринку продовольства, забезпеченням населення продуктами харчування і ефективним функціонуванням аграрної сфери економіки. Вона передбачає обґрунтування концепції життєвого циклу товарної продукції, яка визначає розвиток обсягів її збуту і прибуток від реалізації, пропонує заходи зі стратегії і тактики маркетингу з моменту надходження товару на ринок аж до його усунення з ринку, забезпечує управління товарним асортиментом і номенклатурою товарів підприємства, планування нових товарів, включаючи створення торгової марки, упаковки, систем збуту, сервісу тощо [2, с. 15].

Для функціонування аграрної галузі маркетингова стратегія має бути найважливішою функціональною стратегією, оскільки здатна забезпечити обґрунтування цілей і завдань на кожному окремому ринку (сегменті ринку) і стосовно кожного виробу з урахуванням особливостей конкуренції і попиту споживачів [3, с. 126]. При цьому маркетингова стратегія повинна враховувати наступні: ситуацію, середовище, організацію.

В основі маркетингової стратегії, на нашу думку, має бути інноваційна складова. Стратегічний підхід до аграрного виробництва перетворює сьогодні інновацію в діяльність і суспільний фактор особливої важливості.

Інноваційна складова маркетингової стратегії, полягає у використанні прогресивних, сучасних науково-технічних досягнень, які допоможуть у подоланні кризових явищ, стабілізації і зростання економіки та підвищити конкурентоспроможність аграрних підприємств. Основу для інноваційного розвитку створюють економічні суб'єкти, що здійснюють інноваційну діяльність з метою отримання вигод. Проте її результативність залежить від стану зовнішнього і внутрішнього економічного середовища, наявності необхідних умов для впровадження й раціонального використання інноваційної продукції [4, с. 258].

На нашу думку, основним інноваційним напрямом маркетингової стратегії в аграрному виробництві є екологізація аграрного виробництва, яка буде складати основу маркетингової стратегії (рис. 1).

Екологізація є напрямом інноваційного розвитку сільського господарства, що базується на освоєні екологічних методів господарювання, забезпечує розширене відтворення природних і антропогенних ресурсів за рахунок формування стійких еколого-економічних систем, спрямованих на збільшення обсягів виробництва конкурентоспроможної продукції через створення стійкого агроландшафту за використання екологічних методів господарювання на основі впровадження адаптивно-ландшафтних систем землеробства, раціонального залучення до господарського обороту і підвищення ефективності використання природних, матеріальних і трудових ресурсів сільської місцевості [5, с. 54].

У комплексі організаційних заходів реалізації маркетингової стратегії пропонується здійснювати перехід аграрних підприємств на екологічно орієнтоване виробництво шляхом раціонального використання

сільськогосподарських угідь на основі запровадження адаптивних систем землеробства, а також через організацію спеціалізованих екологічних підприємств малих форм господарювання і формувань, що спеціалізуються на виробництві екологічної продукції у внутрішньогосподарських підрозділах великих сільськогосподарських підприємств. Подальша кооперація та організація регіональних асоціацій товаровиробників екологічної продукції розширить можливості розвитку екологічного ринку в країні. Для цього необхідне формування чіткої системи управління цим процесом, розвиток якої базується на державній підтримці [6].

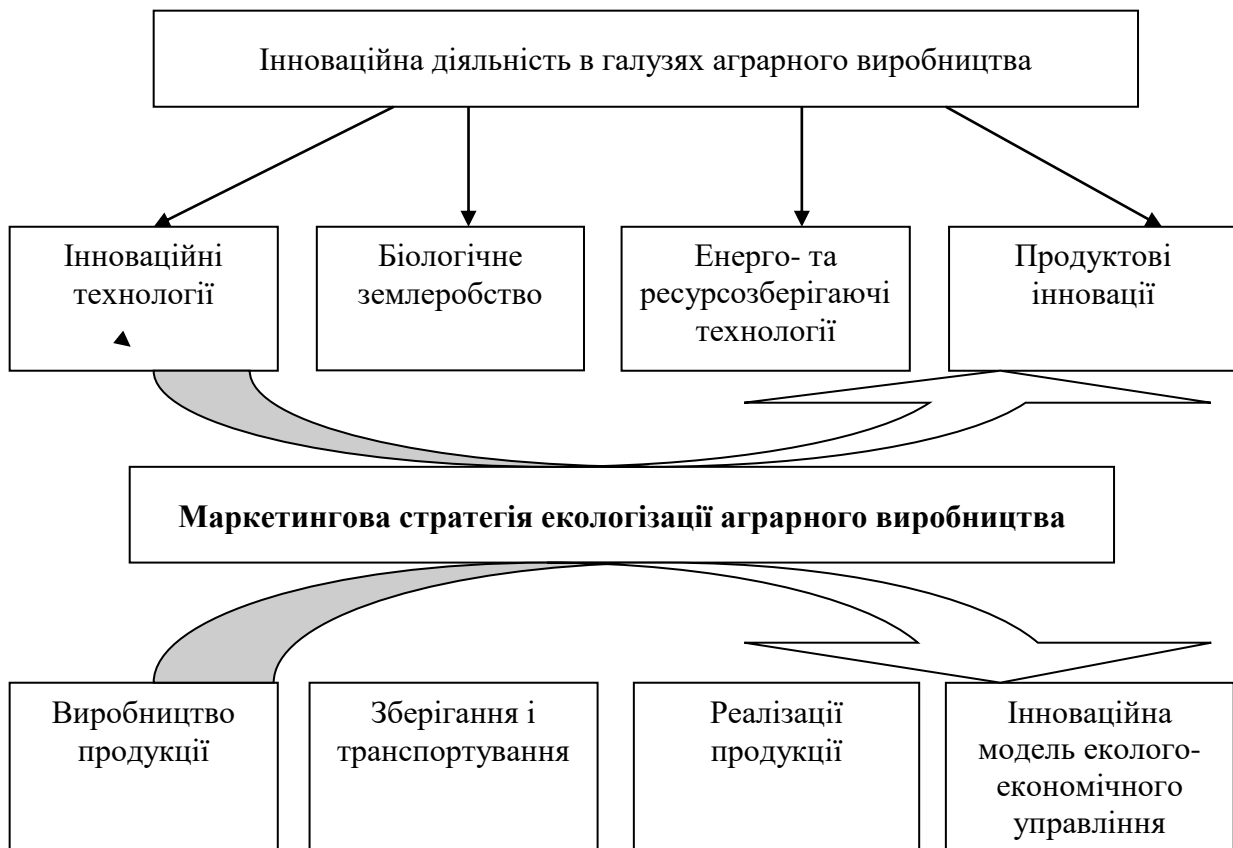


Рис. 1. Складові маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва як основного напрямку інноваційної діяльності

Джерело: розроблено автором

Ми вважаємо, що маркетингова стратегія екологізації аграрного виробництва є стратегією інноваційного розвитку, яка базується на раціональному використанні природно-ресурсного і маркетингового потенціалу та дозволяє за допомогою розширеного відтворення інноваційного процесу не тільки підвищити результативність та екологічну безпечність аграрної галузі, а і надати потужні можливості для підвищення ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств в умовах нестабільного економічного середовища.

Сучасні проблеми галузі аграрного виробництва вимагають переосмислення традиційних методів господарювання і переорієнтації виробництва на інноваційний тип розвитку відповідно до нових вимог, принципів, стандартів якості провідних економіко-екологічних та соціальних світових тенденцій. Саме до інноваційних стратегій можна віднести маркетингову стратегію екологізації аграрного виробництва, яка базується на раціональному використанні природно-ресурсного і маркетингового потенціалу та дозволяє за допомогою розширеного відтворення інноваційного процесу не тільки підвищити результативність та екологічну безпечність аграрної галузі, а і надати потужні можливості для підвищення ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств в умовах нестабільного економічного середовища.

Впровадження маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва повинна стати елементом функціонування підприємств аграрного сектору економіки, які напряду пов'язані з використанням природно-ресурсного потенціалу галузі, а також сприяти екологічній безпеці та забезпеченню сталого розвитку аграрного виробництва. Екологізація має стати основним елементом маркетингової стратегії аграрних підприємств і допомогти у вирішенні багатьох проблем пов'язаних із забезпеченням населення високоякісною продукцією, збереженням і поліпшенням якості земельних ресурсів та раціональним природокористуванням.

Література:

1. Мішенін Є.В. Еколого-економічна безпека аграрного землерозпорядкування: концептуальні орієнтири та організаційні механізми / Є.В. Мішенін, І.Є. Ярова, І.М. Дутченко // Збалансоване природокористування. – 2017. – № 2. – С. 145–151.
2. Данилишин Б.М. Маркетингова стратегія регіонального продовольчого ринку / Б.М. Данилишин, О.М. Любченко // Вісник Національної академії наук України. – 2008. – № 5. – С. 12–18.
3. Куденко Н.В. Принципи стратегічного маркетингу / Н.В. Куденко // Вчені записки: зб. наук. праць / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»; відп. ред. А.Ф. Павленко. – 2012. – Вип. 14. – Ч. 1. – С. 125–133.
4. Синявська І.М. Формування інноваційної стратегії аграрного підприємства / І.М. Синявська // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2010. – № 6 (47). – С. 258–261.
5. Трегобчук В.М. Ландшафтно-екологічне районування території України / В.М. Трегобчук // Вісник аграрної науки. – 1999. – № 5. – С. 50–56.
6. Ткачук В.І. Екологізація виробництва як пріоритет процесу диверсифікації аграрних підприємств [Електронне наукове фахове видання] / В.І. Ткачук // Ефективна економіка. – 2014. – № 4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА ЗДОБУТТЯ КОНКУРЕТНИХ ПЕРЕВАГ ЗАКЛАДАМИ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Вовчанська О.М.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу
Львівського торговельно-економічного університету*

Іванова Л.О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Львівського державного університету фізичної культури
імені І. Боберського*

Розвиток підприємств у різних сферах бізнесу в сучасних умовах господарювання забезпечується використанням ними інновацій, які надають стратегічні конкурентні переваги на ринку. Реалії сьогодення через загострення конкурентної боротьби вимагають від українських підприємств ресторанного господарства значної інноваційної активності. Кожен ресторанний заклад аби залучити якнайбільше клієнтів намагається підвищувати рівень якості обслуговування, і тому особливу увагу звертає на інновації, які принаджують клієнтів своєю неординарністю пропозиції та загалом підвищують імідж ресторанного закладу.

Зкладам ресторанного господарства для утримання постійних клієнтів і залучення нових вже недостатньо стильного інтер'єру та якісної смачної їжі. Нагальною стає потреба в різноманітних нововведеннях – інноваціях, завдяки яким клієнти прагнуть відвідати цей конкретний заклад ресторанного господарства. Розвиток інноваційних технологій у сфері ресторанного бізнесу обумовлений завданнями, що стоять перед менеджментом закладу: збільшити кількість клієнтів, організувати максимальний обсяг продажу, завоювати прихильність відвідувачів і зробити їх постійними клієнтами. Адже, як переконують маркетингові дослідження, саме постійні клієнти забезпечують ресторанному закладу стабільний прибуток.

В Україні сьогодні ефективному впровадженню інновацій у закладах ресторанного господарства заважає низка перешкод, серед яких низький рівень інноваційного потенціалу, слабкі фінансові можливості, недостатня ресурсна база, незначний попит на інноваційну продукцію та послуги, відсутність та нестача кваліфікованого персоналу, опір інноваційним змінам з боку персоналу. До переліку перешкод для впровадження інноваційних технологій в закладах ресторанного господарства також потрібно віднести високу вартість інноваційних розробок, необхідність адаптації до них працівників, а також те, що менеджери, як правило, зосереджені на отриманні прибутку з поточної діяльності ресторанного закладу, нехтуючи тим, що інноваційні рішення дадуть змогу отримати більший прибуток у майбутньому.

Маркетингові дослідження засвідчують, що ресторанний бізнес за темпами розвитку є найдинамічнішою складовою туристичної індустрії, але і конкурентне середовище у ньому є одним з найскладніших і визначається значною кількістю чинників. Це посилює актуальність проблем щодо введення інноваційної складової у технологію ресторанного господарства та пропозиції ексклюзивних послуг.

Зростання конкуренції у ресторанному бізнесі в сучасних умовах значною мірою обумовлюється різноманіттям закладів ресторанного господарства та послуг, які вони надають. Разом з цим важливим важелем конкурентної боротьби у цій сфері бізнесу є інновації. Потрібно розуміти, що загалом інновації відповідають певному етапу розвитку суспільства, галузі або підприємства і виступають об'єктивними потребами певного часового етапу, наприклад, наявність у закладах ресторанного господарства безкоштовного бездротового Інтернету, Wi-Fi тощо. Але зараз мова йде власне про такі інновації, які додають ресторанному закладу неповторності, унікальності, привабливості для клієнтів. Аналіз літературних джерел показує, що до числа останніх інноваційних ресторанних технологій відносять застосування інтерактивного (електронного) меню, екрану-планшету на столах, сенсорного дисплею, QR-коду у маркетингу підприємства, технології LED оповіщення, харчові 3-D принтери, сенсорні виробники їжі, використання тривимірних проєкцій і відео-мепінга для демонстрації приготування страв, автоматизацію та інформатизацію процесів у ресторанних закладах, використання web- і телекомунікаційних технологій тощо [1].

Маркетингові дослідження засвідчили, що серед основних напрямів розвитку сучасних технологій у закладах ресторанного господарства найбільшої популярності набули: організація обслуговування за системою кейтерінг; створення концептуальних підприємств; створення ресторанів по типу FreeFloor; приготування страв у присутності відвідувачів; відкриття фуд-кортів; розширення мережі віртуальних ресторанів тощо [2-3].

Організація виїзного обслуговування за системою кейтерінг забезпечує продукти харчування, напої, посуд і все необхідне для організації прийому, банкету поза рестораном, обслуговування різноманітних заходів.

Ідея концептуального ресторану передбачає вибір певної теми, відповідно до якої розробляється меню (часто суміщення різної кухні і стилів), оформляється інтер'єр, підбирається посуд, меблі та ін., здійснюється обслуговування.

Ресторани FreeFloor пропонують новий формат із поєднанням фаст-фуду та «шведського столу». Клієнт має безпосередній доступ до страв, переважають низькі ціни та швидке обслуговування. Особливістю ресторанів такого типу є відкрита кухня, де відбувається демонстрація приготування страв.

Класичний фуд-корт об'єднує декілька невеликих підприємств харчування в одному великому загальному залі. Може бути вуличним або стаціонарним (у торговельному, офісному, розважальному центрі, кінотеатрі

тощо). Найчастіше у фуд-кортах функціонують фреш-бари, кав'ярні, піцерії, бутербродні, морозиво.

Інтерактивне електронне меню позбавляє клієнта від великої кількості паперових сторінок і окремих винно-коктейльних карт. В очікуванні замовлення він може пограти в ігри, почитати новини, «побродити» Інтернетом.

Що стосується використання QR-кодів, то їх можна розміщувати на будь-яких носіях, починаючи від касових чеків і меню та закінчуючи вивісками і столиками. У QR-коді закодовують безліч інформації – історію ресторанного закладу, авторство унікальних деталей інтер'єру і картин, меню з детальною інформацією про страви (склад, калорійність, спосіб обробки), акції, лотереї, розіграші, програми лояльності, інтерактивні опитування та голосування [4].

Таке сучасне мультимедійне рішення як інтерактивний стіл дозволяє клієнту обрати страву, прочитати про неї вичерпну інформацію, зробити замовлення, яке одразу ж відправляється на кухню, включити онлайн-трансляцію приготування страви, вибрати оформлення столу, музичний супровід, грати у комп'ютерні ігри під час очікування замовлення тощо; інтерактивні столи також є своєрідними посередниками між відвідувачами, адже можна знайомитися, обмінюватися цікавою інформацією, грати в шахи та інші ігри з відвідувачами за сусідніми столиками.

Для розваги клієнта і утримання його у барі якомога довше використовують спеціальну інформаційно-розважальну систему, вбудовану в барну стійку – інтерактивний бар. По суті це інтерактивний екран, який відображає всі відеоефекти, характер та інтенсивність яких визначаються наявністю предметів на стійці та поведінкою клієнта.

Дуже позитивно сприймається приготування кухарем фірмової страви ресторанного закладу перед клієнтами. Поряд з робочим місцем кухаря на кухні встановлені камери, а на моніторі у залі за процесом приготування страв спостерігають клієнти, яким це цікаво. Така інновація отримала назву теплан-шоу.

Звернімо увагу, що застосування перелічених інновацій у ресторанному бізнесі значною мірою враховує новітні ринкові тенденції стосовно того, що сучасні споживачі люблять бути залученими до створення інноваційного продукту або його використання.

Водночас, приймаючи рішення про впровадження інновацій у закладах ресторанного господарства, не варто забувати і про ризики. Інновація є успішною, якщо вона затребувана клієнтами, унікальна, і, що важливо, стійка до запозичень і прямого копіювання іншими закладами.

Таким чином, в сучасних закладах ресторанного господарства привабливими повинні бути не тільки різні страви та напої, але й інноваційні послуги, зручності, доброзичлива атмосфера, відпочинок, музичний супровід. А використання закладами ресторанного господарства таких інновацій, як e-MenuBoard, QR-код та додатків SmartCellar або Uncorked, дозволяє значно ефективніше організувати роботу персоналів ресторанного закладу, отримати

додатковий прибуток та вагомі переваги у конкурентній боротьбі. Важливо, що впровадження інноваційних технологій в сучасному ресторанному бізнесі надає чимало перспектив для його розвитку.

Впровадження інноваційних технологій у ресторанній сфері в Україні сприятиме збільшенню кількості клієнтів, розширенню асортименту продукції та способів її подання, пошуку нових оригінальних рішень ведення бізнесу, які підвищують його конкурентоздатність. Врахування світових тенденцій у розвитку інноваційних технологій, дозволить українським закладам ресторанного господарства правильно оцінити власні можливості розвитку на ринку інновацій, що і визначатиме перспективи подальших досліджень.

Література:

1. Портал гостиничного и ресторанного бизнеса. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://prohotelia.com.ua/category/technologies/>
2. Кравчук Н. М. Інноваційні ресторани технології. / Н. М. Кравчук, І. Л. Корецька. – К. : НУХТ, 2014. – 114 с.
3. П'ятницька Г. Інноваційні ресторани технології : основи теорії : навч. посіб. для вищ. навч. закл. / Г. П'ятницька, Н. П'ятницька. – К. : Кондор-Виробництво, 2013. – 250 с.
4. Вовчанська О. М. Конфігурація складових PR-технологій у ресторанному бізнесі / О. М. Вовчанська, Л. О. Іванова, Н. Р. Балук // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2018. – Том 23. – Випуск 3 (68). – С. 62-68.

ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПОСТАЧАЛЬНИКА В КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЇ ЦІНОУТВОРЕННЯ

Захарченко В.І.

*доктор економічних наук, професор,
Одеський національний політехнічний університет*

Байлюк Ю.О.

Одеський національний політехнічний університет

Основні фактори, що впливають на конкурентоспроможність постачальника – це ціна, транспортні витрати, якість продукції, рівень виконання договірних зобов'язань. Конкурентоспроможність продукції багато в чому залежить від встановленої на неї ціни, що є основним показником, в якому, як у фокусі, відображаються всі витрати постачальника і ефективність його роботи [1, с. 18-19].

Певний взаємозв'язок існує між ціною і рівнем конкурентоспроможності постачальника: чим сильніша конкуренція між постачальниками, тим зазвичай нижче ціна; чим більш конкурентоспроможний постачальник, тим більша ймовірність того, що він зможе продати свою продукцію споживачеві за тією ціною, яка влаштовує останнього. Через цінову конкуренцію

постачальники впливають на обсяг попиту, підвищуючи або знижуючи ціну. З ростом ціни обсяг попиту зменшується, а при зниженні ціни – зростає. Однак між рівнем ціни і розміром попиту не існує прямої залежності. На одні види товарів при підвищенні цін попит знижується, а на інші – залишається на колишньому рівні або навіть зростає (наприклад, на товари, по відношенню до яких застосовуються фактори нецінової конкуренції).

Залежність попиту від ціни дозволяє визначити максимальний її рівень. Разом з тим в умовах цінової конкуренції ціна має тенденцію до зниження (правда, не до безмежного). Мінімальний рівень ціни не може бути нижче витрат на виробництво і реалізацію продукції. Різниця між максимальною і мінімальною цінами становить діапазон ціни. Мінімальний рівень ціни не дозволяє постачальнику отримати прибуток. Але ціни на продукцію повинні забезпечувати кожному нормально працюючому підприємству відшкодування витрат і отримання прибутку в розмірах, необхідних для сплати податків зборів, обов'язкових платежів і образ фондів споживання і накопичення. У зв'язку з цим постачальник встановлює ціну вище мінімального рівня.

На розмір ціни значною мірою впливають такі зовнішні фактори, як поведінка споживачів на ринку, урядові заходи з регулювання ціноутворення, канали збуту, ціни на сировинні, матеріальні та трудові ресурси. Рівень ціни товару багато в чому залежить від ціни на сировину, матеріали і трудові ресурси, вплив яких проявляється через витрати виробництва звернення (при розробці цін потрібно враховувати прогресивні трудові та матеріальні норми).

Стратегія ціноутворення повинна бути ув'язана з загальними цілями постачальника. При плануванні цін визначаються цілі ціноутворення, засновані на збуті, прибутку і підтримки існуючого положення. Постачальник, що орієнтується на високий рівень реалізації або збільшення своєї частки на ринку, використовує цінову стратегію, засновану на встановленні нижчої ціни, ніж у конкурентів. Це дозволяє залучити покупців яким не байдужий розмір ціни, відтіснити конкурентів і в ряді випадків впровадитися на новий ринок. Втрати прибутку на одиницю продукції компенсуються збільшенням обсягу продажів. Якщо метою постачальника є отримання максимального прибутку, то в тому випадку він вибирає і відповідну ціну яка забезпечить максимальні доходи і відшкодування витрат в порівняно короткі терміни. Зазвичай використання того підходу виправдано в тому випадку, якщо існує гарантія відсутності найближчим часом помітної конкуренції на ринку. Зазначена стратегія ціноутворення змінюється, коли на ринку є багато конкурентів або різко змінюються потреби покупця. При цьому постачальник використовує методи зниження цін, щоб протидіяти скороченню збуту.

З урахуванням основних факторів, що впливають на конкурентоспроможність, кількісної їх оцінки можна вивести формулу для розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності постачальника. При цьому необхідно виходити з таких методичних передумов: в чисельнику формули повинні знаходитися нормативні (планові) показники даного постачальника, а в

знаменнику фактичні показники. Коефіцієнт конкурентоспроможності постачальника визначається з точки зору підприємства-споживача. В цьому випадку вартість продукції постачальника є витратами для споживача. Споживач згоден оплачувати тільки нормативні витрати постачальника. Якщо такі показники, як коефіцієнти якості та виконання договірних зобов'язань знижуються, то фактичні витрати постачальника повинні рости, тобто фактичні витрати зростають в порівнянні з нормативними, а отже зменшується конкурентоспроможність постачальника [3, с. 209].

При визначенні коефіцієнта конкурентоспроможності необхідно виходити з того, що істотним фактором, що впливає на рівень ціни, встановленої постачальником, є ціни конкурентів на аналогічну продукцію. Їх рівень – це відправна точка при визначенні ціни власної продукції.

Коефіцієнт конкурентоспроможності постачальника може бути розрахований за формулою: $K_{ij} = \frac{C_{ni} + Tr_{ni}}{C_{ij} + TP_{ij}} \div K_{ni} \times K_{dni} \div C_{ij} + TP_{ij} \div K_{ij} \times K_{dij}$, де C_{ni} – нормативна ціна одиниці продукції і-го виду; Tr_{ni} – нормативні транспортні витрати на одиницю продукції і-го виду; K_{ni} – нормативний коефіцієнт якості по і-му виду продукції; K_{dni} – нормативний коефіцієнт виконання договірних зобов'язань по і-му виду продукції; C_{ij} – ціна одиниці продукції і-го виду по j-му постачальнику. Tr_{ij} – транспортні витрати на одиницю продукції і-го виду по j-му постачальнику; K_{ij} – коефіцієнт якості по і-му виду продукції j-го постачальника; K_{dij} – коефіцієнт виконання договірних зобов'язань по і-му виду продукції j-го постачальника.

У якості нормативної ціни і транспортних витрат по і-му виду продукції може бути прийнята мінімальна сума ($C_{ni} + Tr_{ni}$) цих показників у конкурентів, які постачають і-у продукцію. Нормативні коефіцієнти якості та виконання договірних зобов'язань дорівнюють одиниці. Середній коефіцієнт конкурентоспроможності j-го постачальника можна розраховувати за формулою:

$$K_{cpj} = \frac{\sum_{i=1}^n K_{ij} \times Q_{ij}}{\sum_{i=1}^n Q_{ij}}$$

де n – кількість видів продукції; K_{ij} – коефіцієнт конкурентоспроможності по і-му виду продукції j-го постачальника; Q_{ij} – вартість і-го виду продукції по j-му постачальнику. Запропонована методика дозволяє більш об'єктивно визначити кращого постачальника і, в кінцевому рахунку, підвищити ефективність роботи підприємства-споживача.

Література:

1. Дубницький В. И. и др. Конкуренция, конкурентоспособность, рыночная конъюнктура: уч. пособие. – Днепр : ГВУЗ «УГХТУ», 2016. – 400 с.
2. Кобринский Г. Е. Методика определения конкурентоспособности поставщиков / Г. Е. Кобринский // Машиностроитель. – 1996. – № 6. – С. 19-21.
3. Теоретико-методологічні аспекти підвищення конкурентоспроможності прикордонного регіону / О. В. Балахонова [та ін.]; за ред.: В. І. Захарченко, М. М. Меркулов. – Одеса : Атлант, 2018. – 243 с.

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Коренюк П.І.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Дніпровського державного технічного університету*

Зростання важливості потреб споживача на фоні інтенсивних глобалістичних тенденцій стимулює вітчизняних виробників товарів та послуг до переходу на маркетингову концепцію управління. Поступ України на шляху побудови ринкової економіки соціального типу сприяє формуванню конкурентного середовища та відводить провідну роль споживачу. Об'єктивною реальністю вітчизняної економіки є функціонування у її системі товарних ринків, господарські відносини на яких характеризуються домінуванням виробника або продавця над споживачем.

Питання управління маркетинговою діяльністю аграрних підприємств такі вчені як В.В. Апогій [3], Г. Амстронг [8], Д.О. Барабась [1], І.В. Баришевська [2], І.В. Бойчук [3], В. Вонг [8], Ю.А. Дайновський [3], С.В. Захарін [4], С.М. Ілляшенко [5], Н.В. Карпенко [5], М.Ю. Коденська [6], Ф. Котлер [7], Н.В. Куденко [8], Л.В. Луцяк [9], П.І. Островський [10], С.В. Скибінський [3], Д. Сондерс [8] та інші.

За останні роки цукровий буряк займає лише 1% в площах посіву, але ця галузь забезпечує робочими місцями майже 100 тис. працівників, які зайняті у виробництві цукрового буряку. Цукрова галузь виробляє 6% від продукції всього харчопрому – це майже 29 млрд грн. За 2016 рік цукрова галузь заплатила податків на 3 млн 350 млн грн. Окрім того, в 40% валютних надходжень країни, що дає агросектор, цукрова галузь в 2016 р. дала близько 230 млн. доларів надходжень.

Механізм маркетингової діяльності можна розглядати як чітку послідовність взаємопов'язаних узгоджених дій виконавців, орієнтованих прямо або опосередковано на вивчення та задоволення потреб людей та суспільства шляхом виробництва та обміну благ. Слід відзначити, що в Україні на даний час інституціональна складова системи маркетингу потребує удосконалення. До недоліків інституціонального забезпечення маркетингової діяльності слід віднести відсутність системних досліджень ціни споживання товарів та послуг, що представлені на ринку, та частки продукції вітчизняних підприємств у світових обсягах виробництва цукру, яка скорочувалась останнім часом. У 2016 році основну частину світового виробництва бурякового цукру (близько 70%) забезпечили європейські країни, що традиційно займаються бурякоцукровим виробництвом. У т. ч.: на західноєвропейські країни припадало 49% виробництва (найбільші виробники – Франція і Німеччина). Туреччина і Польща виробили по 6%

світового виробництва бурякового цукру. Україна і Росія – по 5% частка США становила 12% ринку.

Для об'єктивності оцінювання маркетингової діяльності цукрових заводів на ринках цукру необхідно охарактеризувати стан попиту на цьому ринку та співставити його з пропонованим комплексом маркетингу. Цукор, як основний продукт досліджуваних підприємств, реалізується як на споживчому, так і на промисловому ринку. Аналіз статистичних даних та узагальнення оцінок експертів дозволили зробити висновок, що у структурі споживачів на ринку цукру найбільшу питому частку займає населення (понад 70%).

Світовий досвід показує, що характерним є збереження та підтримка бурякоцукрового виробництва практично у всіх бурякосіючих країнах. Ми вважаємо, що в сучасних умовах цукровим заводам доцільно вирощувати цукрові буряки на орендованих землях, залучати до більш тісної співпраці фермерські господарства та здійснювати консультативне обслуговування бурякосіючих підприємств з питань агротехніки та ефективного ведення господарської діяльності в умовах ринку.

Удосконалення організації маркетингової діяльності підприємств цукрової промисловості відбувається в умовах значного перевищення сумарних виробничих потужностей цукрових заводів з випуску цукру над потребами внутрішнього ринку у ньому. Крім того, низька виробнича потужність багатьох підприємств та недостатній потенціал сировинних зон окремих заводів не завжди сприяють ефективному їх функціонуванню. Дослідження діяльності цукрових заводів засвідчило, що на їх маркетингову діяльність найбільше впливають споживачі, постачальники цукрових буряків та державне регулювання. Так, у структурі споживачів на ринку цукру найбільшу питому частку займає населення (понад 70%). Промислове споживання цукру складає 0,5 – 0,6 млн. тонн на рік, основна частка споживання якого припадає на сегмент виробників кондитерських виробів.

Планування маркетингової діяльності цукрових заводів значно ускладнюється неспівпаданням у часі періодів збільшення товарної пропозиції цукру та періодів зростання попиту на нього. За цих умов виробникам важко визначитися з оптимальними обсягами запасів готової продукції та передбачити рівень цін. Високі ризики та нестача фінансових ресурсів змушують їх продавати основні обсяги виробленої продукції ще у період цукроваріння і тим самим позбавляє можливості впливати на ринкову кон'юнктуру в період зростання попиту на споживчому ринку. З метою зростання ефективності роботи цукрових заводів потрібно далі розвивати інтеграційних зв'язків між ними. Зокрема, формування договірних аграрних маркетингових систем у формі асоціацій або корпорацій сприятиме послабленню протиріч інтересів між їх учасниками та створюватиме сприятливі умови для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників цукру на внутрішньому та зовнішньому ринках. Подальші дослідження доцільно спрямувати на аналіз та оцінку перспективності

виробництва біопалива та біоетанолу з цукрових буряків та комплексної переробки відходів цукрового виробництва, що дасть змогу підприємствам отримати додатковий дохід та зменшити виробничі витрати, а державі дозволить посилити свою енергонезалежність.

Література:

1. Барабась Д.О. Конкурентні стратегії підприємства / Д.О. Барабась // Стратегія економічного розвитку України: Науковий збірник. – Вип. 2-3. – К.: КНЕУ, 2008. – С. 201-208.

2. Баришевська І. В. Теоретичні аспекти формування маркетингової стратегії розвитку аграрних підприємств / І.В. Баришевська // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2014. – Вип. 4. – С. 47–54.

3. Бойчук І.В. Напрями стратегічно орієнтованого управління підприємствами на засадах маркетингу // Торгівля, комерція, підприємництво: збірник наукових праць / [редакц. кол.: Апогій В.В., Дайновський Ю.А., Скибінський С.В. та ін.]. – Львів: Львівська комерційна академія, 2011. – Вип. 13.

4. Захарін С.В. Економічна диверсифікація як ефективний механізм забезпечення розвитку підприємства / С.В. Захарін // Вісник КНУТД. Проблеми економіки організацій та управління підприємствами. – 2012. – № 1. – С. 139–145.

5. Ілляшенко С.М. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу [Текст] : монографія / С.М. Ілляшенко, Н.В. Карпенко та ін. ; За ред. С.М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2008. – 615 с.

6. Коденська М.Ю. Тенденції розвитку і напрями активізації інвестування цукробурякового виробництва / М.Ю. Коденська // Економіка АПК. – 2010. – № 2. – С. 74–78.

7. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс: Пер. сангл. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. – 656 с.

8. Куденко Н.В. Маркетинговые стратегии фирмы: монография / Н.В. Куденко. – К.: КНЕУ, 2013. – 152 с.

9. Луцяк В. В. Маркетинг малого виробничого підприємства: дисертація на здобуття наук. ступ. д. е.н., спеціальність 08.00.04 / В. В. Луцяк. – Київ: НУХТ, 2017. – 473 с.

10. Островський П. І. Аграрний маркетинг. Навчальний посібник. – К: Центр нагальної літератури, 2006. – 224 с.

11. Основы маркетинга: учебное пособие / Ф. Котлер, Г. Амстронг, Д. Сондерс, В. Вонг. – 2-е европ. изд. – К.: КНЕУ, 2014. – 944 с.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ НА ОСНОВЕ ПРОВЕДЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Лебедева Н.А.

кандидат технических наук, доцент,

доцент кафедры менеджмента,

Институт права, экономики и международных отношений

Международного гуманитарного университета

Происходящие в мировой экономике процессы глобализации и жесткой конкуренции ставят перед маркетологами проблему поиска путей подготовки инновационных личностей, способных в сложных экономических и политических условиях остановить кризисные явления и начать возрождение научного, промышленного, аграрного потенциала Украины с учетом опыта и современных технологий мирового сообщества. Сложная политическая обстановка в стране и ее регионах, отсутствие преемственности в реализации национальных перспективных программ в развитии экономики ставит на повестку дня проведение маркетинговых исследований по проблеме поиска, подготовки и введения в управление инновационных личностей, способных вывести экономику Украины из кризиса и обеспечить поступательное ее развитие на близкую, среднюю и далекую перспективу. Решение данной проблемы, безусловно, является актуальной задачей имеющей государственное значение.

Вопросам исследования проблем подготовки человеческих ресурсов посвящены работы отечественных и зарубежных психологов [1] с упором на системно-антропологический аспект, а также социологов и экономистов [2; 3]. Трансформация и усложнение общественных отношений в Украине на фоне все больших коллизий рыночной экономики и отсутствия преемственности в реализации программных документов развития страны заставляет сейчас, как никогда остро по-новому оценить созидательную роль человека. Украина сегодня нуждается в создании адекватной времени системы, связанной с использованием человеческих ресурсов на основе осознания значимости инвестиций в интеллектуальную сферу. Маркетинговые исследования в русле таких констатаций допускают гипотезу о том, что система управления человеческими ресурсами пока сугубо теоретическая – должна предполагать концептуально закрепленное инновационное начало со всеми его производными для человека и организации [4]. Как справедливо и созвучно с приведенными выше тезисами отмечено в работе [3], усложнение задач, усиление и изменение форм конкуренции, а также повышение ответственности (риска) и принятие управленческих решений, потребность в постоянных изменениях, стали в современных условиях рыночной экономики атрибутами организации управления не только крупными корпорациями, но малыми и средними предприятиями и организациями. Как известно из

мировой практики, характерной особенностью современного этапа развития предпринимательского менеджмента и корпоративного управления, особенно крупных национальных компаний, стали постоянная, системная нацеленность высшего уровня управления на инновации, а также поиск и реализацию своих существенных конкурентных преимуществ в условиях глобализации и интернационализации экономической, политической и социально-культурной жизни. Учитывая вышеизложенное, становится очевидной необходимость системной организации проведения маркетинговых исследований, разделив программу на два направления, которые рассматривают систему управления человеческими ресурсами (УЧР) и систему человеческих ресурсов (СЧР). При этом в работе [4] отмечено, что в системе УЧР обозначенной гипотезой отводится роль: формировать посредством своих управленческих средств инновационное сознание работников; регулировать и направлять их инновационное поведение; осуществлять координацию системного взаимодействия личностных ресурсов и всех других ресурсов совокупной среды под инновационные потребности организации.

Что касается системы человеческих ресурсов, то в ней гипотетической моделью предусматриваются: наличие концепции инновационной личности; установление поведенческих инновационных норм; приведение в соответствие с инновационной стратегией организации всего порядка профессионального образования, социального обеспечения работников, а также принципов и идеологии корпоративной культуры.

Собственно, исходя из этого, должны рассматриваться качественные характеристики, которые могут быть учтены в концепции УЧР, а в условиях модернизации особый смысл обретают достоинства инновационной личности как предпосылки экономического роста, развития предпринимательства. Можно предположить, что определенное противостояние авторитарных инновационных личностей на этапе вхождения в рынок возможно и даже неизбежно, однако такой вариант скорее относится больше к руководящему звену. Для формальных лидеров организации, конечно, имеет значение, насколько каждый из них в условиях конкуренции готов и способен «инновировать», творчески решать возникающие созидательные задачи.

Стратегической задачей маркетинговых исследований в области УЧР и создания инновационной личности должна стать разработка методологии отбора, воспитания, обучения человеческого ресурса, способного к инновационной деятельности. При этом необходимо учитывать и пропагандировать бережное отношение к творческим инновационным личностям, всячески их поощряя и стимулируя. Наиболее показательными примерами, характеризующими неудовлетворительную роль подготовки и использования инновационной личности в Украине является низкая по сравнению с развитыми странами ЕС, АТР, Японии производительность труда на транспорте и в промышленности, а также медленное и неэффективное развитие малого и среднего бизнеса. Для создания методологии проведения маркетинговых исследований в сфере подготовки инновационных

человеческих ресурсов для всех направлений развития экономики страны и ее регионов необходимо ставить и решать следующие задачи: проводить мониторинг существующей системы подготовки инновационной личности для различных отраслей экономики Украины; изучать теоретический, практический, отечественный и мировой опыт в области УЧР и СЧР; разработать методику отбора, воспитания, обучения и практической подготовки инновационной личности по направлениям конкретных предприятий, фирм и организаций; разработать методику оценки качества подготовки и результатов работы подготовленных менеджеров, имеющих инновационные наклонности и успешное их применение для повышения эффективной работы фирмы, предприятия, организации; анализировать результаты работы по подготовке инновационных личностей в ВУЗах Украины, корректировать методику и методологию в организации данной работы.

Реализация приведенных составляющих методологии позволит развить в Украине современную школу подготовки менеджеров различных уровней, способных создать творческую инновационную атмосферу в деятельности предприятий, фирм, организаций всех форм собственности, позволяющих на высоком техническом, экономическом и технологическом уровне организовать их работу.

Литература:

1. В.Е. Ключко, Э.В. Галажинский. Психология и педагогика. – Сб. тр. «Инновационный потенциал личности: системно-антропологический аспект», ТГУ – 2009, 146-151 с.
2. П. Штомпка. Социология социальных изменений: пер. с англ. – М., 1996. – 301 с.
3. Н.В. Новикова, А.И Фисенко. Инновации как субъективированная форма изменений. – Сб. тр. «Личность как субъект инноваций», ЧГПУ. – 2010, 6–17 с.
4. Б. А. Левин, В. И. Галахов, Е. Ю. Заречкин, Б. Ф. Усманов. Человеческие ресурсы корпорации. Стратегия и практика управления. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2005. – 670 с.

ЕМОЦІЙНИЙ МАРКЕТИНГ, МАРКЕТИНГ ВРАЖЕНЬ ТА МАРКЕТИНГ ЕМОЦІЙ: ТОТОЖНОСТІ ТА ВІДМІННОСТІ

Радкевич Л.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу*

Одеського національного політехнічного університету

Створення бренду є відправним пунктом майбутнього успішного та довгого життя товару. Але при цьому створення та просування брендів вимагає все більш ґрунтовного спирання на психологію в цілому та на психологію сучасного споживача зокрема. Швидкий рух маркетингу у бік насичення товарів та послуг емоційним забарвленням призвів до виникнення нових напрямів, таких як «емоційний маркетинг», «маркетинг емоцій», «маркетинг вражень». І застосування цих понять певним чином ототожнюється, але неузгодженість певних теоретичних основ призводить до розбіжностей у розумінні бренду як сукупності не тільки матеріальних властивостей, але й психологічних (як то спроможність здійснювати психотерапевтичний (профілактичний або підтримуючий) ефект на споживача.

Напрямок емоційного маркетингу (маркетингу емоцій, маркетингу вражень) нещодавно був виокремлений, як самостійний напрям. Проте, незважаючи на це існує вже певна кількість авторських напрацювань, як у теорії питання, так і у практиці застосування емоційного маркетингу. Крім того, слід зазначити, що за своєю сутністю теорія емоційного маркетингу щільно перетинається з теорією брендингу, бо саме бренд і є головним об'єктом в емоційному маркетингу. У відповідності із цим цілком ґрунтовно можна стверджувати, що емоційний маркетинг є часиною більш масштабної теорії брендингу. Але, у цьому дослідженні зупинимося саме на теорії емоційного маркетингу як базису для створення та просування брендів. Щоб усвідомити стан та напрями існуючих досліджень у напрямі емоційного маркетингу, доцільно дослідити існуючі наукові та практичні напрацювання різних українських та закордонних науковців або фахівців. Щодо важливості психологічного наповнення та сприйняття бренду Ф. Котлер визначає, що функціональні та емоційні переваги бренду знаходяться на одному рівні, а сама модель бренду містить сукупність системних цінностей виробника, особливостей визначеної культури, індивідуальні характеристики, та відмінностей від інших марок [1].

Н. Ілляшенко розглядає емоційний маркетинг як похідний від нейромаркетингу та визначає його як «засіб просування товару, що спрямований на пробудження у споживачів позитивних вражень та емоцій» [2]. Р. Курдина зупиняється у своїх тезах на емоційному маркетингу, але за фактом мова йде про маркетинг емоцій (зокрема дитячих емоцій) [3]. Н. Питуляк, Ю. Тучіна орієнтовані на сприйняття емоційного маркетингу як одного з практичних аспектів створення та реалізації інноваційної маркетингової стратегії через його трансформацію в екстрим-маркетинг, який

базується на вибуховому впливі на споживача для активізації емоцій з приводу прискорення прийняття рішень щодо брендів [4, с. 34].

Т. Белова, М. Кабак, Т. Гаврилова досліджують теоретичні підходи до використання принципів емоційного маркетингу в діяльності виноробних підприємств та зупиняються на прикладах успішного використання засад емоційного маркетингу в Україні та за кордоном [5]. Проте впродовж дослідження оперують також поняттями «маркетинг вражень» та «маркетинг емоцій» апріорі ототожнюючи всі ці три поняття. О. Гук, С. Єсюнін зазначають, що на українському ринку споживчих товарів, багато вітчизняних виробників не надають особливого значення психологічним аспектам бренду, що зумовлює відставання від міжнародного досвіду брендингу [6]. Таким чином, питанням психологічних засад створення та просування брендів вже давно опрацьовується науковцями (Д. Аакер, Ф. Котлер, Дж. Пейн, інші), але формування саме такого окремого напрямку теорії брендингу, як емоційний маркетинг тільки започатковано, і тому спостерігається неусталеність базових понять, класифікацій, інструментів та методів.

Зазвичай в останній час набуває поширення застосування таких понять як «емоційний маркетинг», «маркетинг емоцій», «маркетинг вражень», і це тільки підкреслює зростання значення психологічних аспектів у створенні та просуванні брендів. Проте, щоб уніфікувати застосування цих понять, доцільно дослідити етимологію їх утворення. При цьому зважаючи на певну усталеність теорії маркетингу, скористуємося одним з понять маркетингу, який надає Вікіпедія, згідно чого «маркетинг – (англ. marketing) – це діяльність, спрямована на досягнення цілей підприємств, установ, організацій шляхом формування попиту та максимального задоволення потреб споживачів [7]. У цьому випадку формування теорії маємо справу з декількома поняттями, які на перший погляд начебто тотожні (що й має на увазі більшість дослідників, використовуючи в дослідженнях їх поряд, як синоніми), але вони не тотожні. Щоб це довести необхідно провести відповідні філологічні дослідження, де за робочу гіпотезу прийняти те, що складові понять «емоційний маркетинг», «маркетинг емоцій» та «маркетинг вражень» не є синонімами.

Спочатку зупинимось на співвідношенні складових цих понять та дослідимо їх за допомогою семантичного аналізу із визначенням сигніфікативного прошарку кожного з них.

Емоційний маркетинг: (який?) об'єкт – маркетинг, прикметник «емоційний» характеризує об'єкт (тобто відповідає на питання який?, який саме маркетинг?), і відповідно до цього надає характеристику саме маркетингу, який має емоційну складову або базується на застосуванні емоцій як одного з інструментів маркетингу, задіяних у створенні та просуванні бренду.

Маркетинг емоцій: (чого? кого?) об'єкт – емоції, а маркетинг виступає як інструмент формування емоцій як товару, який продається певним споживачам, має свою ціну та характеризується певними комунікаціями.

Маркетинг вражень: (чого? кого?) об'єкт – враження, і знову ж таки тотожно до маркетингу емоцій – маркетинг виступає як інструмент створення вражень як товару, який продається певним споживачам, має свою ціну та характеризується певними комунікаціями.

Крім цього, зазначу, що досить часто відбувається підміна поняття «емоції» поняттям «враження», і навпаки. Проте, ці поняття не є тотожними. Саме по собі визначення емоції (від фр. *Emotion* – «хвилювання», «збудження») як «складного стану організму, що припускає тілесні зміни поширеного характеру – в диханні, пульсі, залозо-виділеннях тощо – і на ментальному рівні, стан збудження чи хвилювання, що позначається сильними почуттями, і зазвичай імпульсом щодо певної форми поведінки [8]. Отже, відповідно до самого поняття емоції можна побачити вже певну ланцюгову модель поведінки:

подразник – тілесні зміни – сильні почуття – імпульс – дія,
або інакше за впливом:
мозок – тіло – мозок – тіло.

Стосовно вражень, то враження – це «те, що залишається в свідомості людини від баченого, пережитого» [9].

Як зазначає С. Максименко, враження, які отримує людина, відображаючи дійсність за допомогою органів чуття або в процесі мислення, не зникають безслідно, а фіксуються і зберігаються у вигляді образів, уявлень про предмети та явища, що сприймалися раніше. При необхідності набутий досвід може бути відтворений і використаний у діяльності [10]. У відповідності з цим також можна побудувати ланцюгову модель поведінки:

подразник – фіксація – зберігання – відтворення – використання.

Всі ці зазначені процеси відбуваються на ментальному рівні, тобто задіяний тільки мозок, тоді як в емоціях – задіяне тіло (тілесні відчуття).

Отже, стосовно всіх трьох термінів, цілком слушно стверджувати, що вони точно не є тотожними. Певну схожість у собі несуть поняття «маркетинг вражень» та «маркетинг емоцій», які мають у своїй основі деякі нематеріальні товари (послуги). Стосовно терміну «емоційний маркетинг», то саме він і буде визначати от ту побудову емоційного зв'язку між товаром (брендом) та його споживачем. Таким чином, всі розглянуті поняття є начебто схожими, але вони різні за об'єктами та, можливо, за інструментами.

Література:

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. – СПб.: Питер, 2012. – 816 с.
2. Ілляшенко Н.С. Сучасні різновиди маркетингу, їх інструменти і форми / Н.С. Ілляшенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://essuir.sumdu.edu.ua/retrieve/81356/Iliashenko%20N.S._marketing.pdf
3. Курдина, Р.П. Емоційний маркетинг / Р.П. Курдина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.readera.org/article/emotsiynyi-marketynh-10173362.html>.

4. Питуляк Н.С., Тучіна Ю.С. Практичні аспекти застосування інноваційних маркетингових стратегій / Н.С. Питуляк, Ю.С. Тучіна // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Вип.10. – Ч.4. – 2015. – С. 32-35.
5. Белова Т.Г., Кабак М.А., Гаврилова Т.В. Використання принципів емоційного маркетингу в діяльності виноробних підприємств / Т.Г. Белова, М.А. Кабак, Т.В. Гаврилова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://enuftir.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/15434/1/Using.pdf>
6. Гук О.В., Єсюнін С. С. Особливості психологічного сприйняття бренду споживачем / О.В. Гук, С.С. Єсюнін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.spilnota.net.ua/ua/article/id-1298/>
7. Маркетинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Маркетинг>.
8. Емоція [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Емоція>
9. Враження [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sum.in.ua/s/vrazhennja>
10. Максименко С.Д. Загальна психологія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://psih.pp.ua/14888_.html

ІНТЕГРОВАНІЙ МАРКЕТИНГ В ПРИРОДОКОРИСТУВАННІ

Садченко О.В.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

Робул Ю.В.

*кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

Чайковська М.П.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

Ненно І.М.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту та інновацій
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

Концепція інтегрованого маркетингу говорить про те, щоб всі дії з розвитку і просуванню товару проводилися узгоджено, доповнювали один одного і були спрямовані на досягнення єдиної маркетингової мети. Інтегрований маркетинг означає, що кожна рекламна кампанія про товар, упаковка, властивості продукту, програми інтернет-маркетингу, промо-акції підкреслюють єдиний імідж продукту, не суперечать один одному, оптимізують бюджет. Результат інтегрованого маркетингу в тому, що всі

маркетингові програми дають синергетичний ефект і більш ефективні, ніж кожна окремо [1].

Стійкість і ефективність розвитку екологічно орієнтованого підприємництва на Україні залежить від впровадження нових організаційно-економічних форм ефективної діяльності в цьому секторі економіки, зокрема від застосування та адаптації принципів та механізмів підприємницької діяльності до вирішення ресурсо-екологічних проблем соціально-економічного розвитку. Тому подальше формування і розвиток підприємництва в сфері природокористування, як структуроутворюючого елемента ринкової економіки, набуває особливого значення. Тому інтегрований маркетинг розглядає не тільки просування товару, а його виробництво, яке відповідає всім міжнародним екологічним стандартам.

Необхідність і важливість подальшого поглибленого аналізу цієї проблематики обумовлені потребами, особливостями і суперечностями сучасного стану соціально-економічних перетворень в Україні, реальними проблемами, які стримують впровадження підприємницьких форм і механізмів у сфері природокористування. Це вимагає невідкладних і нестандартних рішень щодо становлення і розвитку інтегрованого екологічного маркетингу, вписування його в загальну систему підприємницького сектора національної економіки.

Традиційне уявлення підприємництва як економічного явища в економічній самостійності і господарської незалежності суб'єктів підприємницької діяльності, їх особистої економічної зацікавленості, в умовах господарського ризику, потребує принциповому якісному оновленню і поглибленню з урахуванням особливостей і характерних ознак поширення відповідальності економічного і соціального маркетингу підприємницької діяльності (зокрема щодо екологізації суспільного розвитку і раціонального природокористування).

Цифрова економіка і передбачення політики залучення підприємництва до забезпечення сталого розвитку повинні спиратися на стратегічний інтегрований маркетинг планування такої діяльності. Виникає питання щодо принципів та підходів, які коректно покласти в основу інтегрованого маркетингу залучення підприємництва до забезпечення сталого розвитку. За основу можна взяти принципи екологічного маркетингу сталого розвитку.

По-перше, принцип екологічних пріоритетів залучення підприємництва до забезпечення сталого розвитку (за аналогією із загальним принципом стратегічного планування, який формулюється як «принцип єдності економіки і політики при пріоритеті політики» [2]). Саме держава може, дійсно, розпочати активну діяльність щодо залучення підприємництва до забезпечення сталого розвитку. Політична ініціатива «знизу» (це і маркетингова діяльність бюджетних та приватних організацій) здатна, за умови розвитку демократичних інститутів, впливати на рішення «зверху».

По-друге, трансцендентальний принцип – це принцип, за допомогою якого представляється апріорне загальне умова, єдино допускає, щоб речі

могли стати об'єктами нашого пізнання. Навпаки, метафізичним принцип називається, якщо він представляє апріорне умова, яка допускає, щоб об'єкти, поняття про які має бути дано емпірично, могли бути далі визначені апріорно. Таким чином, принцип доцільності природи (в різноманітті її емпіричних законів) є трансцендентальний принцип.

По-третє, принцип збалансування і взаємного доповнення національних, регіональних, місцевих (локальних) пріоритетів і галузевих преференцій і особливостей функціонування в розробці і впровадженні відповідної політики. Цей принцип реалізується системою державних замовлень на здійснення та впровадження політики залучення підприємництва до забезпечення сталого розвитку та формування пріоритетів регіонального рівня через можливості фінансування проектів на місцевому (обласному, районному, міському) рівнях.

По-четверте, принцип науково-технічного обґрунтування інтегрованого маркетингу залучення підприємництва до забезпечення сталого розвитку, яке реалізується підвищенням рівня науково-технічних та дослідно-конструкторських робіт інноваційно-інвестиційного спрямування. Обов'язковою повинні бути стійке науково-технічний супровід проектів з маркетинговим аналізом. Реальний рівень впровадження цього принципу в практику визначається відповідністю прийнятих рішень щодо розвитку підприємництва до рекомендацій науково-технічних фахівців і науковців.

По-п'яте, принцип громадського контролю. Цей принцип реалізується в залученні активістів бізнесу до маркетингових досліджень в природо-користуванні (через комерційні та неприбуткові організації підприємців, ініціативні групи, окремих небайдужих громадян) і системи громадського почину в цілому до процесу планування рішень і дій в сфері залучення підприємництва до забезпечення сталого розвитку. Мається на увазі створення відповідної інформаційної та консультативної інфраструктури, проведення конференцій, семінарів, розповсюдження інформації з екологічних питань і т.п.

По-шосте, принцип прозорості і партнерських взаємин влади, громадськості та бізнесу для вирішення проблем різного рівня, які перешкоджають формуванню середовища, найбільш сприятливою для реалізації принципів сталого розвитку.

Сьомий принцип маркетингової відповідальності щодо узгоджених дій, спрямованих до реалізації принципів сталого розвитку відповідного рівня (національного, регіонального, місцевого, об'єктного, галузевого і ін.). Це не є принципом адміністративного контролю або надання додаткових преференцій в області екології, а є принципом формування саме суспільної потреби, громадського «замовлення-вимоги» до взаємно відповідальних дій і планів з боку влади і широких кіл бізнесу [3; 4].

Аналізу інтегрованого маркетингу екологічного стану навколишнього середовища, який сформувався внаслідок забруднення, і його впливу на здоров'я людини; напрямки розвитку світової свідомості в напрямку

збереження навколишнього середовища з одночасним економічним розвитком; огляду законодавчого відображення прогресу України в міжнародному співтоваристві; процесу становлення основної стратегії економічного і соціального розвитку України) визначається нагальна потреба у впровадженні стратегії чистого виробництва.

Слід розглядати підготовку інтегрованого маркетингу саме в контексті організації екологічного підприємництва, саме вони по суті і повинні визначати потенційні обсяги попиту на продукцію природоохоронного призначення. Для того, щоб вписатися в екологічні стандарти і нормативи, будь-яке підприємство, область і держава в цілому повинні свідомо передбачати відповідні ресурси, розраховувати обсяги обов'язкового споживання реагентів, технологій, обладнання і т.п. Такими питаннями займається інтегрований маркетинг, так створюються передумови для цілеспрямованого формування екологічного підприємництва як важливої самостійної галузі національної економіки. Тільки на цій основі будуть відомі обсяги, трудомісткість, послідовність в часі конкретних заходів. Чи стане очевидним, що із заходів можуть бути реалізовані на місцевому, регіональному рівні. Такий представляється регулююча функція держави і місцевого самоврядування в процесі організації інтегрованого маркетингу екологічного підприємництва.

Крім правового, економічного та організаційного забезпечення обов'язкової компонентою існування екологічного підприємництва у вигляді сформованої системи (самостійної галузі національної економіки) є інформаційне забезпечення. Інтеграція потоків інформації дозволить отримувати необхідні і достатні дані для ефективного маркетингу, виробництва і використання продукції природоохоронного призначення.

Література:

1. Сучасна концепція холистичного маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https:// http://powerbranding.ru/osnovy-marketinga/social-ethic-marketing/](https://http://powerbranding.ru/osnovy-marketinga/social-ethic-marketing/)
2. Харичков С.К., Садченко Е.В., Иванченкова Л.В. Экологический бизнес и реинжиниринг окружающей среды // Економічні інновації. Одеса: ППРЕД НАН України, 2009. Вип. 35. С. 447-459.
3. Sadchenko O.O. *socjetalnym systemie innowacyjnego rozwoju społeczeństwa/ Innovations in science, society, economis: monograph (Poland) Scientific editing Zbigniew Malara, Jan Skonieczny. Wroclaw, Wroclaw Polytechnic Institute, 2018. Pg.87-95.*
4. Садченко О.В., Нічитайлова Н.С. Теоретико-методологічні основи формування стратегії екологічного маркетингу в умовах сталого розвитку / Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства: теорія, методологія, практика / за науковою редакцією д.е.н. Хлобистова Є.В. Сімферополь: ВД «АРІАЛ», 2011. С. 235 – 247.

НАПРЯМ 14. СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: НАУКА, ПРАКТИКА, ФІЛОСОФІЯ

SECTION 14. MODERN MANAGEMENT: SCIENCE, PRACTICE, PHILOSOPHY.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ КОМАНДНЫХ РОЛЕЙ КАК ФАКТОР УСПЕШНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Коваленко И.Н.

старший преподаватель

Международного гуманитарного университета

Коваленко Н.П.

доктор физико-математических наук, профессор,

Международный гуманитарный университет

Существует много моделей управленческих компетенций (см. обзор в [1]). В основу каждой из них положен некоторый набор качеств, наличие которых, по мнению авторов моделей, обеспечивает эффективное управление. В [2] предложена имеющая большую экспериментальную базу модель компетенций, которую можно применять к любым видам деятельности, и рассмотрены необходимые компетенции для технических специалистов и профессионалов, работников служб социальной помощи, менеджеров, предпринимателей и т.д. Оказывается, что среди различного вида компетенций – таких как достижение и действие, воздействие и оказание влияния, личная эффективность и т.д. – для разных профессий характерна некоторая оптимальная пропорция качеств, которая и определяет – в конечном счете – успешность (или неудачу) деятельности. Можно пойти дальше индивидуальных характеристик и задаться вопросом об эффективности работы *управленческой команды* как набора менеджеров с различными личностно-управленческими компетенциями. Именно так ставится вопрос в модели М. Белбина [3], в которой введено понятие командных ролей и на сцену выходит управленческая команда как совокупность менеджеров, взаимно дополняющих друг друга по своим личностным характеристикам, стилям управления и профессиональным умениям. Ясно, что наличие той или иной командной роли в команде определяется не только умением высшего руководителя привлекать нужных специалистов, но и возможностями, существующими в окружающем обществе, – как источнике управленческих кадров. При их отсутствии самый лучший руководитель не сможет создать сбалансированную команду и привести её к успеху. В свою очередь, дефицит тех или иных командных

ролей определяется более широким контекстом: историей общества, его традициями и, на самом высоком уровне обобщения, – культурой. Именно последняя является главным фактором в формировании человеческого капитала, от которого и зависит успех координируемой деятельности [4-6].

В Международном гуманитарном университете (МГУ) на протяжении ряда лет проводятся исследования эффективности работы управленческих команд. В частности, рассматривалась проблема различия компетенций, необходимых для осуществления той или иной профессиональной деятельности. С помощью опросника Белбина проводилось тестирование студентов двух факультетов – экономики и менеджмента (ФЭМ), лингвистики и перевода (ФЛП) и двух институтов – Института национального и международного права (ИНМП) и Медицинского института (МИ). В результате тестирования на командные роли было определено их ранжирование по количеству набранных баллов, определяющих представленность и место командной роли в «портрете» будущего работника. Некоторые из результатов приведены в таблице 1.

Таблица 1

Распределение командных ролей для студентов МГУ

	IM	TW	CF	CH	SH	PL	RI	ME
ИНМП	1	2	3	6	5	8	7	4
ФЛП	1	2-3	5	8	2-3	4	7	6
МИ	2	1	3	7	8	4	6	5
ФЭМ	1	2	3-4	3-4	7	8	6	5

Обозначения (по [1; 3]): IM – Имплементер; CH – Председатель; SH – Шейпер; PL – Плант; RI – Исследователь ресурсов; ME – Монитор; TW – Работник команды; CF – Комплитер

Обращает на себя внимание следующее обстоятельство: первые два места для всех профессий занимают роли IM и TW, третье место (в трех случаях из четырех) принадлежит роли CF, в то время как управленческие (CH, SH), творческие (PL, RI) и аналитическая (ME) роли занимают скромные места. Как можно интерпретировать такую особенность распределения ролей? Рассмотрим, чем характерны разные роли, стоящие на первых местах.

Согласно [1; 3], Имплементер – солидный, надежный работник, который процветает в стабильном, мало меняющемся окружении. Это человек, двумя ногами стоящий на земле, добросовестный и дисциплинированный и легко принимающий правила и процедуры, которые он воспринимает как необходимые ограничения. Имплементер любит, чтобы ему говорили, что надо делать. В ответ на это он справится с работой и будет усердно работать для достижения хороших результатов. Он дотошный в достижении качества и не любит, чтобы его принуждали делать работу быстро. В то же время у него отсутствует всякое видение будущего, он плохо реагирует на ситуации, которые содержат неопределенную информацию и изменение. Он может

выступать против новых идей, что создает дискомфортную атмосферу, в случае, если несколько членов команды требуют изменений.

Работник команды отличается тем, что он обладает умением способствовать созданию хороших человеческих отношений. Одновременно он не очень настроен на выполнение задачи. Все члены команды являются его друзьями, он создает в группе атмосферу единства. Он хорошо понимает людей, их настроение и чувства. Он последовательно работает над достижением гармонии и старается не допустить разногласий, пытаясь предотвратить их при малейших признаках. Он эмоционально стабилен и не настроен на конкурентную борьбу. Он предназначен для создания командного духа и залечивания ран, возникающих из-за личностных различий, а не для конфронтации.

Комплитер – человек, который все доводит до конца. Его неограниченная нервная энергия направляется прежде всего на это. Он сам все делает вовремя и от других требует того же.

Таким образом, все три роли рисуют в целом хороших работников, предпочитающих действовать не самостоятельно, но под чьим-то руководством. Даже у студентов ФЭМ – будущих руководителей – роль руководителя (СН) представлена только третьим местом. При этом надо учесть, что психологи считают, что только две главные роли (т.е. получившие наибольшее количество баллов при тестировании) могут быть источником успешной деятельности.

Причины полученного распределения командных ролей мы предлагаем искать в условиях, в которых происходит развитие разных обществ. Привлекая гипотезу Белбина об эволюционно-историческом происхождении командных ролей [7], первые три места для ролей IM, TW и CF могут иметь корнями длительное пребывание российского общества в условиях крепостничества, прививавшего людям беспрекословное повиновение и препятствовавшего развитию у них творческого подхода к решению проблем, не говоря уже о развитии управленческих умений и аналитических способностей. С такой точки зрения, события, происходящие в современной Украине, являются просто отражением её истории. В украинском обществе существует дефицит определенных командных ролей, не всегда приводящий к оптимальным управленческим решениям.

Литература:

1. Коваленко И.Н., Коваленко Н.П. Наука и искусство власти менеджера / И.Н. Коваленко, Н.П. Коваленко. – Одесса: Феникс, 2016. – 511 с.
2. Спенсер-мл. Л.М., Спенсер С.М. Компетенции на работе / Лайл М. Спенсер-мл., Сайн М. Спенсер; пер. с англ. – М.: НИППО, 2005. – 384 с.
3. Belbin M. Team roles at work / R.M. Belbin. – Oxford: Butterworth-Heinemann, 1997. – 131 p.
4. Коваленко И.Н., Коваленко Н.П. Власть в организации: антропологический аспект. – Вчені записки університету «Крок», 2011, т. 1, вип. 27, с. 147-151.

5. Kovalenko I., Kovalenko N. Spontaneous socialization as a situational variable in a theory of macroeconomic transformations. – Baltic Journal of Economic Studies. 2017, Vol. 3, No. 4, p. 128-133.

6. Коваленко І.М., Коваленко М.П. Корпоративна культура і культурні виміри в контексті соціально-економічних перетворень. – Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки, 2018, № 1 (254), с. 68-73.

7. Belbin R.M. Managing without power. – Oxford: Butterworth-Heinemann, 2001. – 204 p.

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ВИЗНАЧЕННЯ ЙОГО СТРАТЕГІЧНИХ РЕЗЕРВІВ

Меркулов М.М.

*доктор економічних наук, доцент,
Ізмаїльський державний гуманітарний університет*

Родіонов Д.А.

Одеський національний політехнічний університет

Аналіз і оцінка конкурентостійкості підприємства передбачає системну організацію робіт зі встановлення його рейтингу за параметрами, що характеризують внутрішню та зовнішню діяльність [1, с. 14]. Ця робота виконується за наступними модельними блоками показників, які складають цілісну систему економічних механізмів створення та вдосконалення випуску конкурентоспроможної продукції

У сфері управління відзначається:

- централізація влади;
- складність структури управління;
- віковий склад керуючого персоналу, його досвід діяльності;
- правильність оцінки ситуації (конкурентів, подальші перспективи розвитку);

– наявність мотивації;

– здатність залучати та утримувати персонал;

– ступінь довіри персоналу до керівників;

– відсоткове співвідношення керівництва та персоналу.

У сфері інформаційних зв'язків відмітити:

– своєчасність отримання замовлень;

– запізнювання у реагуванні на збої у виробництві;

– дієвість автоматизації збору інформації;

– оперативність зв'язків з постачальниками;

– ефективність АСУ підсистемами господарюючих суб'єктів.

У сфері трудових ресурсів проаналізувати:

– вікову структуру;

– досвід роботи;

– моральний рівень;

- фізичну витривалість (здоров'я), мікроклімат;
- національний склад;
- загальну кількість;
- структури за спеціальностями;
- відповідність складу працюючих до необхідної спеціалізації;
- рівень кваліфікації;
- плинність кадрів.

У сфері соціальних умов представити:

- аналіз оплати праці (зарплата керуючого складу та персоналу);
- умови життя працюючих та побутового обслуговування, відпочинку

працюючих;

- систему оплачуваних послуг;
- режим роботи;
- доставку працюючих від місця проживання;
- наявність комунальних послуг, дитячих садків, учбових закладів, служб

охорони здоров'я та екології, дієтичного харчування.

У сфері обладнання встановити:

- термін служби;
- рівень автоматизації
- гнучкість технології
- рівень автоматизації контролю;
- долю відходів сировини;
- втрати тепла (енергії);
- долю витрат на ремонт та обслуговування;
- наявність більш прогресивних аналогів техніки;
- сумарну вартість;
- долю амортизаційних відрахувань;
- перспективи оновлення;
- АСУ системи планово-попереджувального ремонту.

У сфері екології встановити:

- споживані види та обсяги природної сировини та енергоресурсів;
- викиди у атмосферу та водойми;
- відчужувану територію;
- наявність джерел радіації, шуму, теплових викидів;
- стан повітряного середовища (запиленість, загазованість, вологість).

У сфері постачальників встановити:

- долю у загальному збуті постачальника;
- монополізацію ринку постачальником;
- наявність аналогів;
- перспективи поставок у майбутньому;
- відповідність вимогам замовника та світового ринку;
- терміни постачань;
- фінансову самостійність постачальника.

У сфері запасів визначити:

- структуру запасів;
 - тривалість простеження;
 - тривалість експлуатаційного циклу;
 - вартість запасів;
 - раціональність розміщення складів;
 - наявність АСУ матеріально–технічного оснащення;
- У сфері випуску, реалізації продукції і товарів визначити:

- рівень рентабельності виробу;
- відповідність вимогам замовника та світового ринку;
- на якому етапі «життєвого циклу» знаходиться продукція;
- наявність конкуруючих видів продукції;
- перспективи попиту у майбутньому;
- темпи оновлення продукції;
- прибутковість продукції;
- контрольовану долю ринку;
- повноту сервісного супроводження;
- витрати на ремонт та обслуговування у замовника.

У сфері фінансів встановити:

- оборот;
- валовий прибуток;
- нерозподілений прибуток;
- додаткову вартість;
- структуру витрат;
- борги споживачів;
- борги постачальникам;
- структуру капіталу;
- податки;
- рівень рентабельності виробництва.

У сфері державного та суспільного впливу встановити:

- реальне використання основних законів, що впливають на господарську діяльність;
- участь у регіональних програмах;
- відношення з профспілкою, з організаціями, що підтримують та спонсорують.

Представлені блоки показників дозволяють системно та комплексно аналізувати результати маркетингової, виробничої, комерційної, фінансової, бухгалтерської, управлінської та іншої діяльності керівництва підприємства шляхом встановлення впливу найбільш важливих характеристик їх роботи на кінцеві результати.

Задача аналізу та оцінки підприємницької діяльності полягає у розробці рекомендацій з вдосконалення організаційної структури управління підприємством із ціллю покращення рекламної, маркетингової, виробничо-комерційної діяльності фірми на ринку в умовах конкуренції товарів, отримання високого ефекту синергізму [3, с. 202].

На підставі цих робіт розроблюються та приймаються конкретні заходи по введенню цілісної системи господарських механізмів конкурентостійкості діяльності підприємства [2, с. 389].

У результаті проведеного дослідження для цілей розробки цілісної системи економічних механізмів управління конкурентостійкістю підприємства рекомендується така послідовність робіт:

1. Вивчення поля вживаності товарного асортименту за допомогою маркетингового аналізу з метою встановлення основних положень та понять оптимізації конкурентоздатності даного типу рядів виробів як групи однорідної продукції у сферах їх виробництва.

2. Постановка задачі оптимізації рядів товарного асортименту їх класифікації, системності застосування груп однорідної продукції.

3. Збір та обробка достовірної інформації з технічних, якісних, вартісних характеристик та вартісним показникам вихідного ряду товарного асортименту у сферах економіки на етапах життєвого циклу.

4. Визначення рівня якості, конкурентоспроможності вихідного, перспективного та оптимального рядів виробів.

5. Вибір та обґрунтування обчислювальних методів для вирішення блоків задачі оптимізації рядів виробів за раніше розглянутими цільовими функціями з обмеженнями.

6. Складання алгоритму, розробка програм вирішення задачі оптимізації товарного асортименту стосовно ЕОМ.

7. Перевірка адекватності математичної моделі економічному об'єкту оптимальному ряду товарного асортименту для умов виробництва, експлуатації, транспортування, з аналізом точності рішень, з подальшим коригуванням моделі та рішення.

8. Економічна оцінка обраного методу оптимізації рядів виробів з розробкою рекомендацій щодо організації підприємств, об'єднань у ринкових умовах з використанням реінжинірингу бізнесу нововведень у області техніки, технології, організації виробництва, створення підприємств нового типу.

9. Розробка заходів по здійсненню спеціалізації виробництва за окремими компонентами оптимального ряду продукції з обґрунтуванням необхідності перерозподілу програми випуску товарного асортименту, з організацією нових, реконструкцією діючих підприємств, з розробкою автоматизованих систем управління підприємством, АТ, об'єднанням на принципах ринкової економіки.

Методичні рекомендації по використанню цілісної системи економічних механізмів створення конкурентостійкості підприємства зводяться до наступних:

– створення, організація виробництва конкурентоспроможної продукції з розширенням сфери ринку як всередині України, так і поза її меж;

– у процесі створення підприємств, що засновані на використанні різних форм власності, вирішальне значення для їх успішного функціонування має

побудова оптимальної структури управління з включенням блока управління – центру з аналізу та оцінки конкурентостійкості продукції;

– для великих підприємств та фірм характерно застосування комбінованих систем управління з делегуванням функцій, прав, відповідальності нижчестоящим ланкам та підрозділам з наділенням їх певною самостійністю під час прийняття рішень по питанням, що виникають та задачам бізнесу;

– для середніх та малих підприємств характерно застосування лінійних та функціональних структур керівництва з виявленням негативних наслідків розбухання апарату управління;

– в умовах переходу підприємств на умови ринкової економіки необхідно проведення робіт з оптимізації систем управління, що засновані на дослідженнях в області маркетингу, менеджменту, з органічним включенням цих служб у структуру підприємства для розширення сфери їх комерційної, виробничої діяльності.

Представлена методологія цілісної системи економічних механізмів управління конкурентостійкістю підприємства є вихідною базою для розробки та створення програмних продуктів з аналізу та оцінки робіт в області вдосконалення діяльності підприємства щодо забезпечення його конкурентостійкістю в ринкових умовах.

Таким чином, розроблена методика та рекомендації дозволяють концептуально визначити основні стратегічні напрямки виявлення резервів підприємства, що спрямовані на підвищення конкурентоспроможності продукції.

Дослідження проведено у межах виконання НДР «Конкурентна розвідка у безпекоорієнтованому управлінні інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств стратегічного значення для національної економіки і безпеки держави» (№ ДР 0119U002005)

Література:

1. Захарченко В.И. Оценка и анализ конкурентоспособности предприятия // Машиностроитель – 1999. – № 11. – С. 13-17.
2. Конкуренция, конкурентоспособность, рыночная конъюнктура: уч. Пособие / Под ред. В.И. Дубницкого. – Днепр: ГВУЗ «УГХТУ», 2016. – 400 с.
3. Портер М.Е. Стратегія конкуренції. – К.: Основи, 1998. – 390 с.

НАПРЯМ 15. ТЕОРЕТИЧНІ ТА КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЛОГІСТИКИ ТА ТРАНСПОРТУ

SECTION 15. THEORETICAL AND CONCEPTUAL PROBLEMS OF LOGISTICS AND TRANSPORTATION

ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ АГЕНТСЬКИХ ВІДНОСИН В ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ

Кібік О.М.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри національної економіки
Національного університету «Одеська юридична академія»*

Агентські відносини розвиваються у різних сферах життєдіяльності сучасного суспільства. Існує точка зору, що публічне управління – це система агентських відносин між суспільством і органами публічної влади. Сьогодні активізувалася діяльність агентів з управління підприємствами, які мають назву інституціональних агентів управління. З розвитком корпоративних відносин актуалізувалася проблема удосконалення агентських відносин у корпоративному управлінні. Розвиток сучасних макроекономічних систем є неможливим без наявності розвинутої мережі агентів, які виконують різні функції та здійснюють різні види діяльності, зокрема господарської. Міжнародні морські перевезення є сферою сучасної господарської діяльності, яка має важливе значення для розвитку світогосподарських зв'язків. Морська індустрія пододала значну кількість криз різних масштабів, термінів, наслідків тощо. Крім того, у цей час більшість сфер морського бізнесу переживає складний період. Незважаючи на це, протягом тривалого періоду спостерігається збільшення обсягів перевезень морським транспортом. Морський транспорт – це складний механізм, важливою складовою якого є діяльність морських агентів.

Таким чином, можна спостерігати активізацію агентських відносин в різних сферах життєдіяльності сучасних суспільств.

Розвиток сфер і масштабів агентських відносин та активізація агентської діяльності безумовно є позитивними тенденціями. Однак в умовах кризи рівень розвитку агентських відносин та агентської діяльності може мати позитивний та негативний вплив на функціонування економічних систем різних рівнів.

В періоди кризи посилюється увага до вирішення проблем агентських відносин [1]. Всі економічні агенти прагнуть до раціональності, однак можливості її реалізації досить обмежені різними чинниками. Неспівпадіння

інтересів економічних агентів є передумовою виникнення конфліктних ситуацій, які посилюють негативний вплив на результати функціонування окремих агентів та економічних систем більш високих рівнів.

Суб'єкти, що надають послуги з морського агентування, є активними учасниками зовнішньоекономічної діяльності, що займаються експортом послуг та забезпечують валютні надходження до бюджету держави. Зазначені компанії у той самий час створюють передумови для розвитку потенціалу експортоорієнтованих національних бізнес-структур, оскільки значна питома вага експортних товарів транспортується саме морським транспортом, тобто вивозиться з морських портів.

Морське агентування є комерційним представництвом. Комплекс послуг з агентування суден, які надаються морським агентом судновласникам, вантажовласникам та вантажоодержувачам, є найпоширенішими в морських портах.

Діяльність морського агента часто порівнюються із судовою практикою. У процесі здійснення морського перевезення існує конфлікт інтересів судновласника, фрахтувальника, вантажовласника, стивідорної компанії, портової адміністрації та інших залучених учасників [2]. Портовий агент представляє та захищає інтереси свого принципала, тобто виконує функції, які подібні до функцій адвоката. Кваліфікована робота морських агентів є передумовою ефективної діяльності судновласників, портових операторів та широкого кола кінцевих споживачів продукції транспортних підприємств.

Агент за договором морського агентування представляє інтереси судновласника (принципала) або іншого принципала і діє з метою їх реалізації. Принципалом можуть бути різні економічні агенти, які у відносинах зі своїми агентами є саморегулювальними суб'єктами. Принципал, зокрема судновласник, затверджує систему економічних, соціальних, правових норм для морського агента. Таку систему часто називають інституційною матрицею.

Агенти намагаються максимізувати результати реалізації власних інтересів, іноді поступаючись інтересами клієнта. Така поведінка агента є можливою за умови існування проблем в правовому середовищі, зокрема в сфері регулювання конкурентних відносин, формування інформаційних ресурсів, організації фінансових потоків тощо. За наявності інформаційної переваги у агента може виникнути спокуса скорегувати свою поведінку задля збільшення власної вигоди. З іншого боку принципали також можуть помилятися. За такі помилки агенти не повинні нести відповідальність.

Особливе значення для попередження конфліктних ситуацій мають асоціації агентів, які оцінюють та контролюють професійний рівень компаній, забезпечують представництво інтересів агентських компаній на міжнародному рівні. Відповідно до світової практики, ефективним заходом для попередження та подолання кризових явищ є активна діяльність саморегульованих організацій [3]. У світовій практиці держава делегує свої функції професійним організаціям, що саморегулюються у своїй діяльності, з метою покращення ринкової кон'юнктури, подолання корупції, зменшення

витрат на державне управління тощо. В Україні зроблено перші кроки у цьому напрямку. Задля покращення стану більшості суб'єктів господарювання процес адаптації світового досвіду функціонування саморегульованих організації, зокрема у сфері морського агентування, слід прискорити.

Сучасною тенденцією є розвиток кластерних форм організації взаємодії різних учасників господарської діяльності. В світовій практиці морегосподарської діяльності також спостерігається розвиток на базі портів морських кластерів, активними учасниками яких є агентські компанії.

Таким чином, спостерігається постійне зростання чисельності економічних агентів, які взаємодіють з іншими агентами різних рівнів та сфер діяльності. Активно функціонують агенти у сферах зовнішньоекономічної діяльності, морського бізнесу, туризму, реклами, банківської діяльності, страхування, інвестування тощо. Метою кожного економічного агента є формування достатнього потенціалу функціонування та розвитку у сприятливих і особливо кризових умовах. Задля забезпечення ефективного розвитку суб'єкта господарювання як економічного агента головною умовою є максимізація його вартості на основі підвищення інвестиційної привабливості та рівня конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішніх ринках.

Література:

1. Eisenhardt K.M. Agency theory: An assessment and review / K.M. Eisenhardt // The Academy of Management Review. – 1989. – Vol. 14, № 1. – P. 57–74.
2. Costas Th. Grammenos. Handbook of Maritime Economics and Business/ Costas Th. Grammenos. – London, Hong Kong: LLP, 2002. – 920 p.
3. Kibik O. Development potential of Ukrainian maritime enterprises / O. Kibik, I. Khaiminova, V. Kotlubay, I. Redina, Ekaterina Belous // International Journal of Engineering & Technology. – 7 (4.3) (2018). – P. 461–466.

SELECTED ESSENTIAL TERMS FOR PROPERLY AND TIMELY FULFILLMENT IN THE CONTRACT OF SALE IN BUSINESS

Cisko L.

*JUDr., PhD., Assistant Professor,
Department of Administrative, Financial and Informative Law
Uzhhorod National University*

Article discusses and examines selected legal institutes of the private law sphere in the Slovak Republic with emphasis to the framework of the contract of sale in business. With regard to the limited scope of the article, we try to approach at least some theoretical bases, binding to the legal regulation of the so-called sanction mechanisms in the obligatory relationships of subjects within commercial law.

One of the essential obligations of the seller is to hand over to the buyer the documents, relating to the delivering goods, and which are at the same required for takeover (for example the stock list, bill of landing etc.), possibly on its transport and on its proper use (e. g. operating instructions, assembly instructions etc.) in accordance with the provision of section § 417 of the Commercial Code [1]. These documents are as a rule in the contract of sale in business predetermined (exempli gratia they are certificates).

The determination of the documents required for the takeover and use of the goods, which the seller submits to the buyer, has a dispositive character and the contracting parties may exclude this provision or determine the range of these documents differently [2]. If this is not the case, by the Commercial Code is assumed, that the seller must to hand over these documents to the buyer.

However delivery of corresponding documentation in terms of place and time may not be in accordance with the place and time of delivery. If the seller submitted documents to the goods before the specified time, he has the opportunity up to this time to remove defects of the documents, provided that does not cause disproportionate difficulties or expenses to the buyer. The buyer's entitlement to replace damage thereby is not aggrieved.

Documents, that are associated with use of the goods, may be as well as delivered goods defective. Because there is taken into account the nature of the documents within legal consequences, they can be reflected in the form of hidden defects. The seller has the possibility to remove the defects of the documents by replacing them or by supplementing them, provided that they have been handed over before the stipulated time of fulfillment under the contractual arrangement in the contract of sale in business.

The second condition is, that these actions will not cause disproportionate costs to the buyer, and therefore the seller ensure delivered the goods without defects. Even in this case the buyer can claim entitlement to replace damage, as it follow from the provision of section § 418 of the Commercial Code. This may only related to damage caused by misapply of the goods due to defects of the documents, not impossibility to use the goods, unless the defects of the documents are removed before to the specified delivery time. The producer is responsible for damage caused by the defect of his product – on the principle of objective liability. The aggrieved person demonstrates only arising of the damage, the existence of a defect and the causality (causal nexus) [3].

Delivered goods are defective even, if they are defective packaging. In order for the goods to be delivered perfectly, it has to be under the provision of section § 420 (1) of the Commercial Code packaged or equipped for transportation on the basis of the negotiated method specified in the contract of sale in business. On the seller's side exist the obligation to pack or equip the goods for carriage on the basis of determinant criterias, both as a contract of sale in business, *modus*, which is customary in business relations and also the way, which is required to preserve and to protect the goods.

With regard to application practice, is preferably required to package the goods on the basis of the established business usages (practices) before application the provisions of the Commercial Code [4]. Most often is contractually negotiated modus of packaging on the seller's side. This will be applies especially by so-called particular nature of the supplied goods. In the context of the contract of sale in business can be applying dispositive principle, that the necessary packaging for the supply of goods through transportation is ensured by the buyer. Otherwise is packaging of the goods for transport the seller's obligation [5].

However there are goods, which by their nature are not supplied in a protective package, because their carriage is happening by collective manners, taking into account their nature. At the same it should be note, that the transporting of goods is based on legal formulation (the set up order) according to the provision of § 420 (4) of the Commercial Code, that the seller must ensure the preservation and protection of the supplied goods.

A part of the contractual arrangement may be also provisions about the so-called returnable packages. For this contractual negotiation of rights and obligations is recommended to draw up special conditions, such as general terms and conditions of sale, to which reference is made in the contract of sale in business, provided that they are annexed to the draft of this contract or they are known to the parties. Their binding on specific contractual relationships in business is provided only on the basis, which they have declared in a concluded contract of sale in business the joint will of the parties to be bound by them.

The mere reference in the contract to the general terms and conditions has no legal relevance, unless the contract within business relations exactly specifies what the conditions are, who and when they was issued, what is the authentic text, where are they registered etc. The request for the completeness of the contractual documents is required by the general interest for securing legal certainty and the dynamics of trading (business relations) [6]. Therefore it is important to bear in mind, that the Commercial Code does not contain the legal regulation of the return of the package from the contractual arrangement. In the absence of a legal regulation, can not be enforced fulfillment within trade-obligation relationship in order for the buyer to have an obligation the package return and the seller have to accept the package back.

In article we attempted to point to certain theoretical views of the legal regulation of responsibility for faulty fulfillment in the context of contract of sale in business. Given the relatively broad spectrum of this topic, we have focused our attention on selected obligational relationships in business. More questions, concerning liability in the field of private law of *de lege ferenda* remain also open. Some suggestions presented in this article are to be understood only in terms of academic opinions and *de lege ferenda* proposals.

References:

1. Act No. 513/1991 Coll. – Commercial Code, as amended and supplemented. With dozens of amendments still effective in the Slovak Republic. In the Czech Republic it was abolished as of January 1st, 2014 and replaced by the new Civil Code (Act No. 89/2012 Coll.).

2. Patakyová, M. a kol.: Obchodný zákonník. Komentár. 3. vydanie. Nakladateľství C. H. Beck, Praha, 2010, str. 918, ISBN 978-80-7400-314-1.

3. Dědič, J. – Čech, P.: Obchodné právo po vstupe ČR do EU aneb co všechno se po 1. květnu 2004 v obchodním právu změnilo ? 2. doplněné a aktualizované vydání. Bova Polygon, Praha, 2005, str. 430, ISBN 80-7273-122-X.

4. For example in the transfer of ownership in international trade is from the point of view of French law the fundamental legal prax established between the contractual parties. In: Cachard, D.: Droit du commerce international. 2e édition. Lextenso éditions, L.G.D.J., Paris, 2011, str. 248, ISBN 978-2-275-03645-8.

5. Pelikánová, I. a kol.: Obchodní právo. II. díl. Nakladatelství Hugo Grotia, Praha, 1993, str. 149, ISBN 80-901185-2-6.

6. Suchoža, J.: Niektoré ustanovenia o uzavieraní zmluvy. In: SUCHOŽA, J. a kol.: Obchodný zákonník. Komentár. EUROUNION, Bratislava, 2007, str. 570, ISBN 978-80-88984-98-6.

НОТАТКИ

Наукове видання

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ
СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ:
НОВІ ВИКЛИКИ ТА ПРОБЛЕМИ

МАТЕРІАЛИ
VI МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

м. Одеса, 19 квітня 2019 р.

*Відповідальність за зміст, точність поданих фактів, цитат,
цифр і прізвищ несуть автори матеріалів.*

Підписано до друку 05.04.2019. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 15,11. Тираж 100. Замовлення № 0419-64.
Ціна договірна. Віддруковано з готового оригінал-макета.

Видавничий дім «Гельветика»
Україна, м. Херсон, вул. Паровозна, буд. 46-а
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.