

Міжнародний гуманітарний університет
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Інститут світової економіки та політики
Академії громадських наук
Китайської Народної Республіки
Технічний освітній інститут Західної Македонії
(Республіка Греція)
Вища школа економіки, м. Вроцлав
Білоруський державний університет
Комратський державний університет (Молдова)
Західно-Казахстанський аграрно-технічний університет
ім. Жангир хана (Казахстан)

**«ГЛОБАЛІЗАЦІЯ: СПІВВІДНОШЕННЯ
МІЖНАРОДНИХ ТА НАЦІОНАЛЬНИХ
ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ»**

МАТЕРІАЛИ
VII МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

9 квітня 2020 р.

м. Одеса

УДК 339.9+339.5(063)
Г54

Організаційний комітет:

Голова організаційного комітету:

Громовенко К.В. – кандидат юридичних наук, доцент, ректор Міжнародного гуманітарного університету.

Члени організаційного комітету:

Тицька Я.О. – кандидат юридичних наук, доцент, директор Інституту права, економіки та міжнародних відносин МГУ.

Деркач Т.В. – доктор економічних наук, завідувач кафедри менеджменту МГУ, головний редактор Наукового Вісника Міжнародного гуманітарного університету «Економіка та менеджмент».

Коваленко М.П. – доктор фізико-математичних наук, професор, Заслужений діяч науки та техніки України.

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

Евангелос Сискос – доктор економічних наук, професор, проректор Технічного освітнього інституту Західної Македонії (ТОІ ЗМ), Козані (Греція).

Пармакли Д. М. – доктор економічних наук, професор кафедри економіки Комратського державного університету (Молдова).

Казамбаева А.М. – кандидат економічних наук, доцент, декан факультету економіки та бізнесу Західно-Казахстанського аграрно-технічного університету ім. Жангир хана, м. Уральск.

Вежбеньєц В. – Державна Вища школа економіки, м. Вроцлав.

Данільченко О.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин, проректор з навчальної роботи Білоруського державного університету.

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

Глобалізація: співвідношення міжнародних та національних економічних інтересів: матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 9 квітня 2020 р.) / за ред. Деркач Т.В., – Одеса : МГУ, 2020. – 200 с.

ISBN 978-966-992-072-0

До збірника матеріалів конференції увійшли тези доповідей, що стали предметом обговорення учасників VII Міжнародної науково-практичної конференції «Глобалізація: співвідношення міжнародних та національних економічних інтересів», що відбулася у місті Одеса 9 квітня 2020 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+339.5(063)

ЗМІСТ

НАПРЯМ 1. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ ТА ІСТОРІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ГРАФИКОВ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ Пармакли Д.М.	8
ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЙ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ НА ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ Радіонова А.С.	12

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

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ Адылбекова Н.О.	16
СУЧАСНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ ЗВИЧКИ КОРИСТУВАННЯ ЦИФРОВИМ МЕДІАПРОДУКТОМ В УМОВАХ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ Бех А.А.	20
ПЕРСПЕКТИВЫ УЧАСТИЯ КЫРГЫЗСТАНА И АЗЕРБАЙДЖАНА В СОВЕТЕ СОТРУДНИЧЕСТВА ТЮРКОЯЗЫЧНЫХ ГОСУДАРСТВ: СООТНОШЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ И НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ Буранов А.Б.	24
ДОХОДНОСТЬ ЦЕННЫХ БУМАГ ГРЕЦИИ В УСЛОВИЯХ ДОЛГОВОГО КРИЗИСА Григорян Р.А., Якубовский С.А.	29
ІНТЕГРАЦІЙНИЙ ЧИННИК РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ АГЕНТІВ Кібік О.М., Хаймінова Ю.В.	33
КИТАЙ ЯК МОДЕЛЬ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕМУЛЯЦІЇ Коваленко М.П., Федоров В.А.	36
ІНТЕГРАЦІЯ ЗА МОДЕЛЛЮ «ВИШЕГРАДСЬКА ЧЕТВІРКА + УКРАЇНА» ЯК ШЛЯХ ПРИСКОРЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ УКРАЇНИ Куриляк В.Є., Савельєв Є.В.	40

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ІСЛАМСЬКІ ТЕНДЕНЦІЇ У НАФТОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ Луцишин З.О., Мазур М.І., Катрич О.Д.	43
ВІДРОДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО НАЦІОНАЛІЗМУ ЯК ТРЕНД РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН Сохацька О.М.	47
ПОВЕРНЕННЯ АРГУМЕНТУ ВІЙСЬКОВОЇ СИЛИ У МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ В УМОВАХ «ЕРОЗІЇ» ІНСТИТУТУ ДЕРЖАВИ Сохацький О.Ю.	49

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

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ: ОСНОВНІ ПІДСУМКИ ТА ПОЗИТИВНІ ЕФЕКТИ Баранець Я.В.	52
ФУНДАМЕНТАЛЬНІ ФАКТОРИ ПРИ ПРОЕКТУВАННІ, БУДІВНИЦТВІ ТА ЕКСПЛУАТАЦІЇ ПЛАТНИХ АВТОДОРИГ В УКРАЇНІ Горбаньова В.О., Горбаньов І.М.	55
АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ Деркач Т.В.	59
ЗЕМЛЯ ЯК ПРИРОДНИЙ ФАКТОР ВИРОБНИЦТВА Жилін О.В.	63
СОЦІАЛЬНА ПІДТРИМКА ВРАЗЛИВИХ ВЕРСТВ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ Квасниця О.В.	65
ПРОБЛЕМИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ГАЛУЗЯХ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ Коренюк П.І.	68
РОЗВИТОК ДІЯЛЬНОСТІ АМЕРИКАНСЬКИХ БЛАГОДІЙНИХ ФОНДІВ ТА ФАНДРЕЙЗИНГУ В УКРАЇНІ Мартинюк О.А.	71
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ВИКЛИКІВ ТА ГЛОБАЛЬНИХ ЗРУШЕНЬ Рассадникова С.І.	74
СИСТЕМНІ УЯВЛЕННЯ ПРО ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК РЕГІОНУ Свічко С.О.	78

ЯКІСТЬ РОБОЧИХ МІСЦЬ В УКРАЇНІ: ВИКЛИКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ Статівка Н.В., Надточій А.О.....	82
НАЦИОНАЛЬНАЯ КЛИМАТИЧЕСКАЯ НЕЙТРАЛЬНОСТЬ ЭНЕРГОПРОИЗВОДСТВА КАК ФАКТОР ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ Чебаненко Д.И.....	87
СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ Шинкаренко Л.В.	90
СТАН НЕРУХОМОСТІ І ЙОГО ОПОДАТКУВАННЯ Шпик Н.Р.	95

НАПРЯМ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

БЕЗПЕКООРІЄНТОВАНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ ЗАХИСТУ БІЗНЕСУ Балахонова О.В., Манічева А.В.....	99
ЕФЕКТИВНА СИСТЕМА МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ЯК ЕЛЕМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА Банасько Т.М.	101
МАЛИЙ І СЕРЕДНІЙ БІЗНЕС В ФОРМУВАННІ НОВОГО ЕТАПУ РОЗВИТКУ СИСТЕМ ВОДОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ Димченко О.В., Хайло Т.О., Свічко С.О.....	105
ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ КОНКУРЕНТНОЇ РОЗВІДКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ Захарченко В.І., Родіонов Д.А.....	109
ІНФОРМАЦІЙНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АПК Згурська О.М.....	113
ВПЛИВ ЦИФРОВІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК ТА ЗАВДАННЯ КОМПЛАСНС-МЕНЕДЖМЕНТУ Іванов В.Б.	115
ВЫЯВЛЕНИЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ФОРМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК В ПРОЦЕССЕ ПРОДВИЖЕНИЯ МЯСА И МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ Казамбаева А.М.	119

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ РИЗИКИ В СИСТЕМІ БЕЗПЕКООРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ Меркулов М.М., Мельниченко Д.О.	123
ЕКОЛОГІЧНІ ПРИНЦИПИ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ Немченко В.В., Немченко Г.В.	127
ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА СИСТЕМ МОТИВАЦІЇ НАЙМАНОГО ПЕРСОНАЛУ Потьомкін Л.М., Потьомкін М.Л., Потьомкіна А.Л.	130
SCRUM-TECHNOLOGY IN THE MANAGEMENT OF MARKETING ACTIVITIES OF CONSTRUCTION ENTERPRISE Seleznova O.O.	133
ІДЕНТИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК МОЛОДІЖНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА Стукан Т.М.	137
ЗДІЙСНЕННЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ В КРИЗОВИХ УМОВАХ Швець Ю.О.	141
ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРЧА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ (НА ПРИКЛАДІ «КП «НВК»ІСКРА») Ярошевська О.В., Ходус М.В.	145
НАПРЯМ 5. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
АУДИТ ЕКСПОРТНИХ ТА ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ Бондаренко Н.М.	149
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ КАЗНАЧЕЙСТВА Кириленко О.П.	152
ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ Лещук Г.В.	154
ІДЕНТИФІКАЦІЯ БЕНЧМАРКІНГ-КЛАСТЕРУ КРАЇН У КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ В УКРАЇНІ Молоток І.Ф.	158
FINANCIAL MECHANISM OF THE SOLIDAR LEVEL OF THE PENSION SYSTEM OF UKRAINE: MAIN CAUSES AND CONSEQUENCES OF THE DEFICIT OF FINANCIAL RESOURCES Petrushka O.V., Shuliuk B.S.	161

ПРІОРИТЕТИ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ЦІЛЕЙ І ЗАДАЧ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	
Тропіна В.Б.	164
HEALTH CARE FINANCIAL IMPERATIVES IN EU COUNTRIES	
Tulai O., Dubrovina N.	167

**НАПРЯМ 6. МЕНЕДЖМЕНТ ТА МАРКЕТИНГ:
НАУКА, ПРАКТИКА, ФІЛОСОФІЯ**

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ В ПРАКТИЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	
Багорка М.О.	171
СУЧАСНІ ТРЕНДИ УКРАЇНСЬКОГО БРЕНДИНГУ	
Братко О.С., Пеляк Г.П.	175
ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РЕАЛІЯХ	
Головченко О.М.	176
ГОЛОВНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО МАРКЕТИНГУ	
Дяченко Т.О.	180
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ У СФЕРІ МІЖНАРОДНИХ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ	
Лебедєва Н.А.	184
УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА З ПОЗИЦІЇ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПІДХОДУ	
Щебель А.І.	187

**НАПРЯМ 7. МІЖНАРОДНИЙ РУХ КАПІТАЛУ І ФОРМУВАННЯ
СУСПІЛЬНОГО БАГАТСТВА**

СУСПІЛЬНЕ БАГАТСТВО ТА ЙОГО СКЛАДОВІ	
Дерлиця А.Ю.	192
УЧАСТЬ ІСЛАМСЬКИХ БАНКІВ В МІЖНАРОДНОМУ РУСІ КАПІТАЛУ ЧИ ДИПЛОМАТІЯ ВІДСТОЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ	
Луцишин З.О., Воробйова А.О.	195

НАПРЯМ 1. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ ТА ІСТОРІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ГРАФИКОВ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

Пармакли Д.М.

*доктор хабилитат экономических наук, профессор,
Комратский государственный университет
(Республика Молдова)*

Графический метод настолько прочно вошел в арсенал средств научного обобщения и методику научных исследований, что современную науку невозможно представить себе без его применения. Особенно велика роль этого метода в экономических исследованиях, где изучаются сложные взаимосвязи, тенденции, закономерности социально – экономических явлений и процессов в динамике и пространстве [1, с. 3].

Графики являются рабочим инструментом для разработки и составления необходимых программ развития как для органов центрального и местного публичного управления, так и для экономических агентов и других пользователей.

Однако особенность графических изображений не только в их выразительности и иллюстративности. Графические изображения носят и аналитический характер. В целом ряде случаев только на основе графиков можно выполнить расчеты тех или иных экономических показателей.

Графики различаются по своему виду, и задача состоит в том, чтобы найти наиболее подходящий графический образ. Нужно научиться правильно пользоваться орудием графического метода при изображении экономических показателей.

Важным преимуществом графиков является возможность градации показателей и их интерпретации. Примером может служить график, отражающий зоны операционной эффективности реализованной продукции (рис. 1). Рассчитываются показатели, как для отдельных видов продукции, так и для всей их номенклатуры.

При реализации продукции полученная прибыль в зависимости от ее сопоставления с постоянными затратами (FC) может быть разбита на 6 зон. На графике эта особенность градации прибыли легко воспринимается, если нанести соответствующие границы выбранной градации (рис. 2).

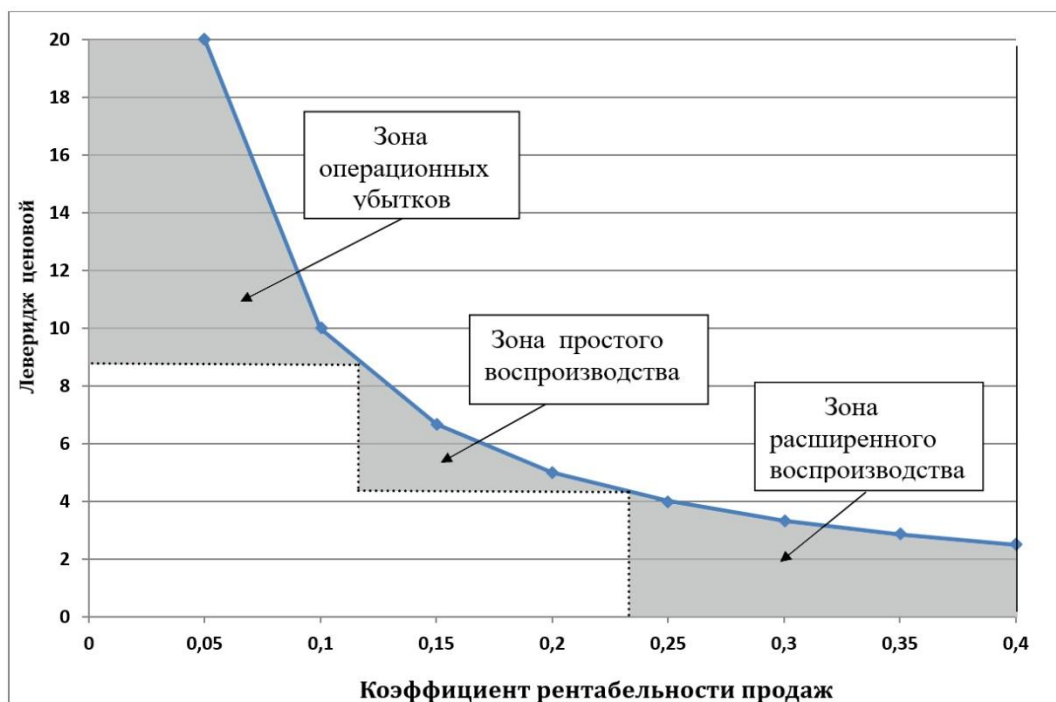


Рис. 2. Зоны убытков, простого и расширенного воспроизводства

Источник: составлено автором

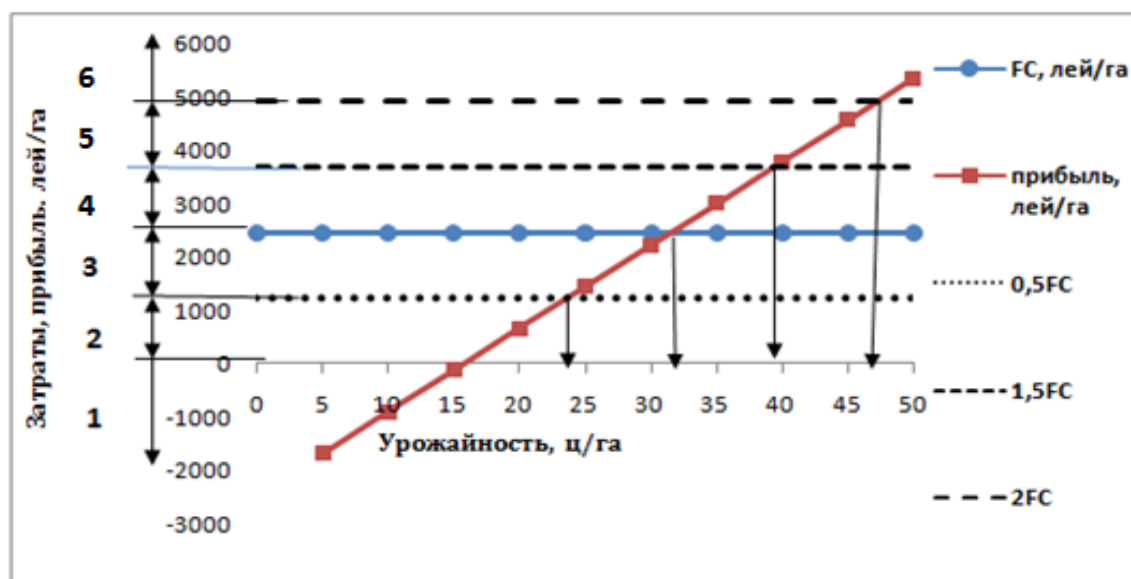


Рис. 2. Градация прибыли в расчете на 1 га от реализации озимой пшеницы в ООО «Кумнук Агро» за 2018 год

Источник: составлено автором

Взаимосвязь между несколькими экономическими показателями может быть наглядно представлена на трехосевом графике. Так, по мере роста коэффициента рентабельности продаж пропорционально увеличивается запас финансовой прочности, а показатели натурального и ценового левориджа обратно пропорциональны эффективности

продукции, причем снижение значений левеиджа носит затухающий характер (рис. 3). Стрелкой на графике показаны фактические значения исследуемых показателей.

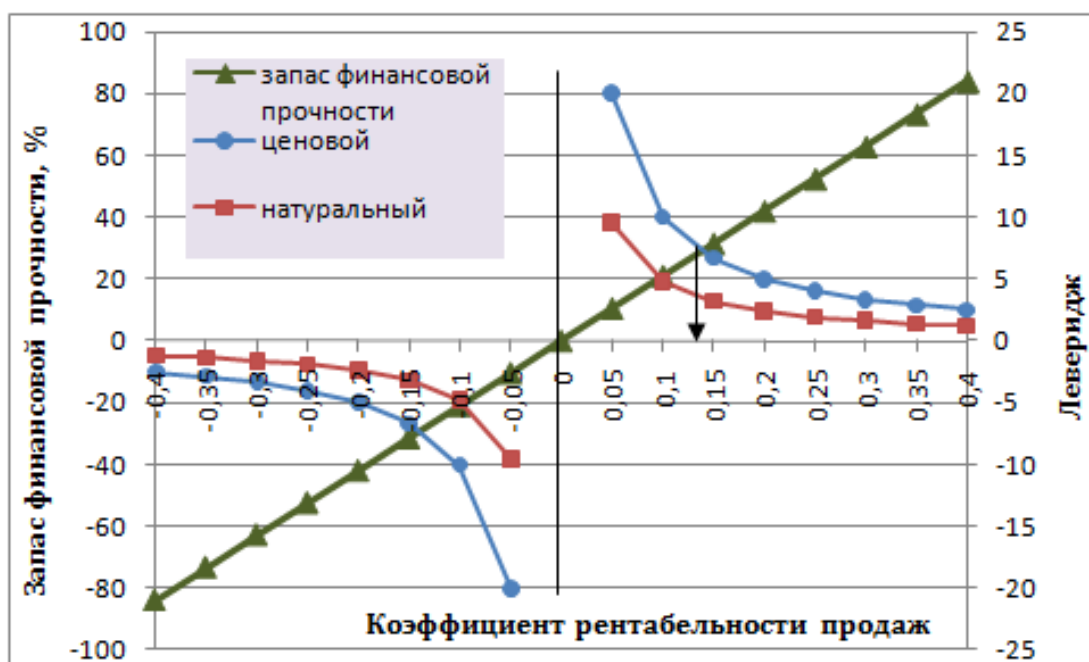


Рис. 3. Взаимосвязи коэффициента рентабельности продаж, запаса финансовой прочности, ценового и натурального левеиджа при реализации пшеницы в ООО «Кумнук Агро» за 2018 год

Источник: составлено автором

Наконец, важным преимуществом графического метода исследований, является порой единственная возможность выполнения расчетов на основе уравнений трендов, полученных при построении графиков. Автором совместно с Грибовым А.В. с целью обоснования методики распределения затрат на постоянные и переменные были исследованы показатели производства продукции основных зерновых и бобовых культур (озимые и яровые) в 126 сельскохозяйственных предприятиях различных организационно-правовых форм Гродненской области Республики Беларусь за 2018 г. [2]. Сущность заключается в определении уравнения регрессии, которое показывает влияние величины урожайности (x) сельскохозяйственных культур на затраты в расчете на единицу площади (y). Исследования показали, что совокупные затраты выражаются уравнением $y = 18,9x + 229,7$ (рис. 4).

Данное уравнение показывает, что постоянные затраты в среднем по 126 предприятиям области составили 229,7 руб./га, удельные переменные затраты – 18,9 руб./ц. При средней урожайности зерновых культур по области в размере 25,8 ц/га совокупные затраты в расчете на

1 га посева достигли 717,3 руб. ($18,9 \cdot 25,8 + 229,7$). Как показывает уравнение регрессии его постоянная часть не зависит от уровня урожайности и составляет 229,7 руб. Следовательно, доля постоянных затрат в расчете на 1 га составляет 32,0% ($229,7 \cdot 100/717,32$) от совокупных затрат.

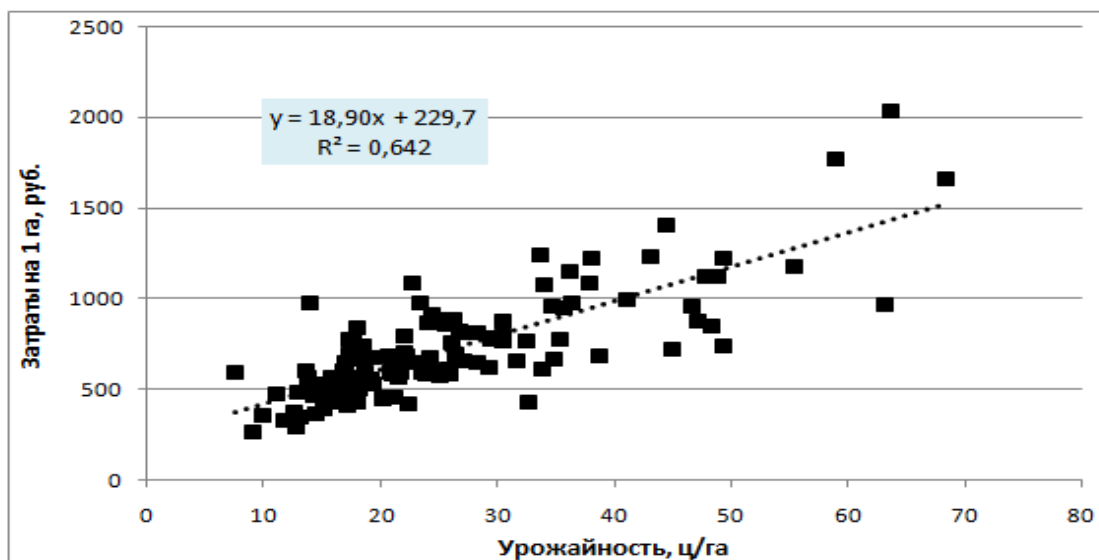


Рис. 4. Взаимосвязь урожайности и затрат в расчете на 1 га при производстве зерновых и бобовых культур 126 предприятий Гродненской области за 2018 г.

Источник: составлено автором

Таким образом, графики, наряду со статистическими таблицами, являются важным средством выражения и анализа статистических данных, поскольку наглядное представление облегчает восприятие информации. Они позволяют мгновенно охватить и осмыслить всю совокупность показателей – выявить наиболее типичные их соотношения и связи, определить тенденции развития, охарактеризовать структуру и степень выполнения плана-графика.

Следовательно, графический метод может использоваться как дополнение к аналитическим методам, например, выявления различий в группах, анализа взаимосвязи. Графические средства дают особые преимущества и позволяют выявить закономерности, которые трудно поддаются количественному описанию и которые сложно обнаружить с помощью аналитических процедур [1, с. 8].

Литература:

1. Пармакли Д.М., Дудогло Т.Д. Графический метод в статистике (учебно-методическое пособие). – Комрат: Б.и. 2007 («Tipogr. Centrografic»). – 85 р.
2. Статотчетность [Электронный ресурс] / УП «ГИВЦ Минсельхозпрода». – Режим доступа: http://www.givc.by/?q=buh_update.

ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЙ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ НА ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Радіонова А.С.

*аспірантка кафедри економічної теорії
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

У світі спостерігається сплеск розвитку технологій штучного інтелекту (далі – ШІ, Artificial intelligence, AI), які з кожним днем розширюють сферу свого застосування, збагачують потенціал інформаційної економіки гнучкою промисловою автоматизацією і роботизацією та пропонують вирішення багатьох сучасних проблем, таких як стійкість економічного зростання, нестача кваліфікованих кадрів, обмежені можливості людської праці, створення умов для боротьби з нерівністю тощо. Так, економічний вплив ШІ у 2017 році оцінювався світовою консультативною фірмою PwC як ймовірно зростання глобального ВВП сумарно на 15,7 трлн доларів до 2030 р., яке забезпечуватиметься підвищенням продуктивності за рахунок автоматизації процесів виробництва та автоматизованого розширення робочих місць, а також завдяки зростанню попиту на продукцію зі ШІ [1, с. 4].

Наразі існують численні варіанти наукової інтерпретації терміну штучного інтелекту, класифікації його видів та визначення його місця у соціально-економічному житті й впливу на зміну суспільних цінностей, які, власне, ще не отримали уніфікованого визначення у жодному нормативному документі. Прийнята у Європарламенті у лютому 2017 р. резолюція «Civil Law Rules on Robotics» [2] щодо ролі ШІ та необхідності різноаспектного врегулювання відносин, які стосуються цих високих технологій, стала приводом для тривалої роботи у визначенні вигод та врахуванні ризиків/перешкод, які породжують досягнення передових технологій для майбутнього ділової сфери та особистого споживання, що відображено у численних доповідях і звітах експертів у Європарламенті протягом 2017 – початку 2020 рр. У ній же зазначено характеристики смарт-роботів/ШІ, зокрема, такі: набуття самостійності за допомогою датчиків та/або шляхом обміну даними з ними; самонавчання (необов'язково); необхідність фізичної підтримки; адаптація власної поведінки та дій до навколишнього середовища [2, с. 6-7]. Предметом загальних обговорень і жвавих дискусій із цієї резолюції стало досить далекоглядне і суперечливе положення щодо вірогідності надання автономному роботу статусу електронної особи/особистості для встановлення відповідальності за заподіяну роботом шкоду і можливості незалежної його взаємодії з третіми особами [2, с. 12].

За інформацією британського видання Independent у тому ж 2017 р. Королівство Саудівська Аравія надало підданство роботу Sophia, розробленого гонконгською інженерно-роботехнічною компанією Hanson Robotics. Це, по суті, означає появу у робота (деякою мірою особливих) обов'язків та прав нарівні з людиною у цій державі. Як повідомляє видання "Mirror", у квітні 2018 р. у японському місті Тама в західному Токіо робот Мічіхіто Мацуда за ініціативи його розробників був зареєстрований як кандидат у мери та отримав III місце на виборах (4000 голосів проти 35 000 та майже 4500 голосів). Іншими випадками проникнення технологій у суспільні відносини є новини стосовно того, що ШІ виконує обов'язки суддів, юристів, лікарів (діагностів, хірургів, реабілітологів), освітян, нянь, працівників call-центрів, копірайтерів, допомагає поліції, соціальним працівникам, психологам, замінює чиновників, грає в інтелектуальні ігри з професіоналами, вчиться їх тактикам та виграє, блискуче аналізує дані, пристосовується до мінливого середовища, прораховує можливі й оптимальні варіанти, прогнозує динаміку як процесів, так і поведінки людей, генерує нові тексти, створює відео, малює картини, оперує фактами, дискутує на складні й суперечливі теми, а в статтях майорять фрази на кшталт «фірма найняла на роботу ШІ», «ШІ виконує роботу...», «бізнес збільшує наявну робочу силу за допомогою ШІ-технологій», «ШІ змінює правила гри на ринку праці» «ШІ подав заявку на реєстрацію прав інтелектуальної власності» і т. п.

Можливість імплементації статусу електронної особи для досконалих, повністю самостійних розумних роботів чи штучного суперінтелекту (далі – ШІ), що мають свідомість і суб'єктні переживання та можуть виконувати складні інтелектуальні завдання, приймати рішення [3], з обмовкою обов'язкової наявності вимикача й страховки на випадок заподіяння ними шкоди та створення загальноєвропейської системи їх реєстрації за індивідуальними номерами [2] рівнозначна появі в економічній науці поруч з домогосподарствами, підприємствами та державою нового квазі-суб'єкту економічних відносин, який вплине на переосмислення й уточнення категорії «економічні відносини», в якій йдеться про відносини між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання благ, адже в ці взаємини приєднається електронна особа.

Крім того, електронна особа характеризуватиметься винятковою економічною поведінкою (прийняття «особистих» рішень) та економічною діяльністю (дії з даними), спрямованими, головним чином, на пошук, збір, обробку, зберігання, використання, генерування різного роду інформації, на управління інформаційними й технічними системами чи на самостійне прийняття виробничих рішень, а також самонавчання автономного робота, що закладають відносини із

застосування техніки і технологій (техніко-економічні відносини) і формують, по суті, такий елемент системи економічних відносин як інформаційно-економічні відносини. Одночасно робот як електронна особа володіє цінним ресурсом – здатністю працювати з інформацією, що за своєю змістовою суттю теж є інформацією (у формі прописаних кодів програмного забезпечення робота), яка в умовах інформаційно-інноваційної економіки виступає предметом праці, засобом праці, ресурсом і продуктом. Отже, ШСІ матиме змогу вступати у економічні відносини власності й розподілу, котрі утворюють основу соціально-економічних відносин інформаційної економіки та повинні отримати юридичну форму як одне з прав електронної особи, що за своїм змістом передбачає також і відповідальність за об'єкт власності. До речі, у наукових колах обговорюється питання специфічного права на приватну власність (цільова, довірча) ШСІ на деякі матеріальні об'єкти [3, с. 135-139], пов'язані з потребами обслуговування робота і його нормального функціонування та формуванням страхового фонду на випадок необхідності відшкодування заподіяної ШСІ шкоди.

Смарт-роботи за оптимістичними планами цілком упевнено поповнять ряди пошукачів роботи та пропонуватимуть свої «унікальні здібності» роботодавцям, заміщуючи працівників на робочих місцях й обмежуючи їх можливості до збереження власного добробуту за наявного у них рівня знань та навичок. Так, якщо наразі «розумні машини» у бізнес-процесах позиціонуються як основні засоби у випадку фізично наявного механізму або як нематеріальні активи у випадку програмного забезпечення, які придбаваються з відповідних фондів підприємства і належать юридичній особі, то новий квазі-суб'єкт претендуватиме на укладання т. зв. трудового контракту, а відтак і на винагороду за свою «працю» у створенні продукту, вступаючи у відносини трудового та організаційно-економічного характеру, що стосуються поділу та кооперації праці, обміну ресурсами та благами, трансформуючи їх глибинний зміст. Закономірним питанням стануть умови цього контракту: наявність, форма й розмір винагороди за виконану роботу, кому вона буде виплачуватися. Отож, виникне потреба у врегулюванні трудових відносин, а отже, й віртуальних, не лише з фізичними особами, а й з електронними. Проте дане питання обумовлюватиметься економічною поведінкою ШСІ, яка виникатиме під впливом «усвідомлення» власних об'єктивних й «суб'єктивних» потреб робота, що спонукає до цілеспрямованої діяльності для їх задоволення. Ця поведінка визначається категоріями «потреба», «інтерес», «мотив», «ціль», їх перетворенням у процесі розвитку, що поки що складно ототожнити з роботом. Саме від неї залежить, чи претендуватиме ШСІ на робоче місце, оскільки умовою виникнення товару «праця» є відокремленість працівника від засобів

виробництва і виробленого продукту, а ШІ не може вважатися цілком відокремленим від них. Закономірно виникає питання, чи буде робот працівником у тому сенсі, який нам відомо, та чи взагалі потрібно йому найматися на роботу, оскільки, маючи доступ до усієї відкритої інформації у мережі, він з легкістю може стати «самозайнятою електронною особою» чи створити віртуальну (електронну) юридичну особу [3, с. 123], щоправда дане право теж має передбачатися його статусом.

Так, в економічній теорії праця розглядається як джерело матеріального та духовного багатства. У проекції цього твердження на самодостатній штучний інтелект як працівника деякого підприємства, діяльність якого передбачає отримання винагороди, закономірно постає невизначеність щодо того, як ШІ розпоряджатиметься нею: заощаджуватиме на рахунку? інвестуватиме? віддаватиме на благодійність? на що витрачатиме (питання про потреби ШІ) чи вона розподілятиметься між розробниками, виробниками та власниками робота, якщо таке їх право буде юридично закріплене? Чи не стане це ще однією причиною зростання економічної нерівності у суспільстві?

Нині технології штучного інтелекту належать до найперспективніших галузей сучасного науково-технічного розвитку та є привабливими для бізнесу, оскільки в найближчий час пропонують економічне зростання, збільшення продуктивності праці, інновації й покращення якості товарів, поліпшення конкурентних позицій на ринку як на мікрота і макрорівні, вигідну трансформацію бізнес-моделей. Будучи продуктом людського інтелекту, ШІ багато в чому перевершує його і формує потужну конкуренцію нинішнім кваліфікаціям і професіям, загрожуючи заміщенням і витісненням працівників з їх робочих місць, їх рівню добробуту. Дійсно, межі застосування ШІ потребують досконалого вивчення й виваженого регулювання, вирішення цілого спектру правових й морально-етичних проблем, питань *цифрової довіри* та захисту. Але, безумовно, розширення цих меж шляхом визнання роботів самостійним суб'єктом економічних відносин докорінно трансформує процеси виробництва, розподілу, обміну і споживання благ та змусить теоретично переосмислити складові елементи економічних відносин.

Література:

1. Sizing the Prize: PwC, June 2017. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/issues/data-and-analytics/publications/artificial-intelligence-study.html>. – Назва з титул. Екрану.
2. Law Rules on Robotics: European Parliament resolution of 16 February 2017. (2015/2103(INL)). URL: https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/JURI-PR-582443_EN.pdf?redirect. – Назва з титул. Екрану.
3. Некіт К.Г. Суб'єкти права приватної власності в інформаційному суспільстві. *LEX PORTUS*. 2018. № 2(10). С. 128–141.

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

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Адылбекова Н.О.

старший преподаватель

Кыргызского национального аграрного университета

Аграрное производство интегрировано в общую структуру экономики, но оно имеет свою специфику, связанную с характером, особенностями производства, что должно учитываться при разработке инвестиционную политику. Здесь существует необходимость повышения естественного плодородия почв – главного средства производства, совершенствования особенных средств труда – растений и животных, улучшения рассредоточения в пространстве и во времени энергетических мощностей и системы машин.

В процессе сельскохозяйственного производства участвует земля, а в животноводстве продуктивный скот и птица. Качества земельных участков, животных, квалификация кадров, уровень оплаты труда, природно-климатические условия, водообеспеченности орошаемых земель по регионам, районам и хозяйствам совершенно разные.

В Кыргызстане уже сложилась многоукладная экономика и изменилась специализация производства. В аграрном секторе преобладают крестьянские (фермерские) хозяйства. Они признаны законодательно стали равноправными членами экономической системы наряду с коллективными, акционерными, государственными и другими организациями. Государством принимается много мер для успешного развития крестьянских (фермерских) хозяйств.

Успешная деятельность крестьянских (фермерских) хозяйств создает здоровую конкуренцию в производстве продукции растениеводства и животноводства. При этом, перед крестьянскими (фермерскими) хозяйствами стоят большие задачи по организации первичной обработки, хранение и сбыт сельхозпродукции; рациональному использованию природных и трудовых ресурсов; сохранению и повышению плодородия почвы.

Тенденция развития сельского хозяйства по категориям показывает, что в структуре производства валовой продукции сельского хозяйства доля крестьянских (фермерских) хозяйств растет (табл. 1). Личные хозяйства населения также занимает высокий удельный вес. Производ-

ство продукции в личных подсобных хозяйствах граждан в основном направлено на удовлетворение потребности в продуктах питания, т. е. представляет натуральный характер. В них последние годы производство характеризуется стабильностью. В начале реформы, государственными и коллективными хозяйствами производился около 60% продукции сельского хозяйства, а в 2018 году – только лишь 1,6%. Таким образом, доля частных хозяйств в общем объеме производства продукции сельского хозяйства составляет 98,4%.

Таблица 1

Структура производства валовой продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств (в %)

	всего по республике	в том числе			
		государственные и коллективные хозяйства	Крестьянские (фермерские) хозяйства	Личные хозяйства населения	Сельхоз услуги и прочие
2014	100	1,9	60,1	35,7	2,3
2015	100	1,8	60,4	35,4	2,4
2016	100	1,8	59,8	36,0	2,4
2017	100	1,8	62,8	35,4	2,3
2018	100	1,6	63,2	35,2	2,5

Источник: составлено автором на основе ежегодных данных НСК КР [1]

Удельный вес государственных и коллективных хозяйств в общем объеме выпуска валовой продукции очень незначительный. В этой связи, большая роль в обеспечении населения Республики продовольственными продуктами отводится развитию крестьянских (фермерских) хозяйств.

В Кыргызстане за крестьянскими (фермерскими) хозяйствами закреплено 909,0 тыс. га сельхозугодий или 8,5% от общей их площади по Республике, а пашни – 66,0%.

В развитых странах мира сельскохозяйственное производство ведется фермерскими хозяйствами. Аграрной теорией из особенностей аграрного производства определены объективно действующие долгосрочные и краткосрочные фермерские проблемы, которые вытекают из следующих особенностей сельского хозяйства:

- действие совершенной конкуренции в отрасли;
- наличие диспаритета цен на сельскохозяйственную продукцию и средства производства для сельского хозяйства;
- низкая ценовая эластичность на продовольственные товары и спрос на них по доходу не эластична;
- иммобильность ресурсов в сельском хозяйстве;
- зависимость от природных условий и от качества земельных участков.

В последние годы увеличилось число крестьянских (фермерских) хозяйств, за счет их разукрупнение, а также выходом отдельных лиц из состава коллективных и государственных хозяйств, для осуществления самостоятельной хозяйственной деятельности. В результате их число в 2018 году достигло 439,6 тыс., а в 2014 году их было 384,3 тыс. единиц. Эти данные показывают, что крестьянские (фермерского) хозяйства становятся более мелкими, соответственно низкодоходными.

Таблица 2

**Динамика количества хозяйствующих субъектов
сельского хозяйства**

	Крестьянские (фермерские) хозяйства	Государственные хозяйства	Коллективные хозяйства
2014	384318	40	513
2015	400794	38	518
2016	414919	33	481
2017	428730	27	460
2018	439602	26	427
2018 г. в % к 2014 г.	114,3	65,0	83,2

Источник: составлено автором на основе ежегодных данных НСК КР [1]

Поэтому лица, входящие в кооператив, стали выходить из его состава со своими земельными долями. За последний 5 лет число крестьянских (фермерских) хозяйств возросло почти на 14%, число государственных хозяйств сократилось на 35,0% (табл. 2).

Государственные унитарные хозяйства имеют незначительные посевные площади. В среднем одно хозяйство насчитывает 246 га. Они функционируют для проведения научно-экспериментальных работ, сохранения генофонда племенных животных, производства элитных семян и т. п.

Специфической особенностью сельскохозяйственного производства республики является использование обширной горной территории. Территория Кыргызской Республики на 1 января 2018 года составила 199,9 тысяч квадратных километров. Земли запаса составляют 45,7%, земли сельскохозяйственного назначения – 31,3, земли водного фонда – 3,8, земли лесного фонда – 13,1, прочие земли (населенных пунктов, промышленности, транспорта, обороны, связи и иного назначения, особо охраняемых природных территорий) – 6,1%.

При теоретико-методологическом изучении роли аграрного сектора затрагивается проблемы социально-экономических взаимоотношений между городом и селом, между аграрным сектором и государством.

Огромная роль отрасли выражается в доле расходов населения на продукты питания и других потребительских товаров сельскохозяйст-

венного происхождения, производимых из сельскохозяйственного сырья. Уровень обеспеченности жителя страны ими за счет собственного производства в значительной степени определяет общее состояние экономики, уровень и качество жизни населения, здоровье людей, их трудовую активность.

Имеющиеся в Республике объективные условия для развития сельского хозяйства придают отрасли статус, как базовой. Поэтому государство должно обеспечить в приоритетном порядке инвестициями. Устойчиво расширенное воспроизводство в сельском хозяйстве является безальтернативным условием экономического и социального прогресса в самом аграрном секторе и сельских территориях (сел).

Климат Кыргызстана резко континентальный. Он обусловлен двумя обстоятельствами. Первое – значительная удаленность от океанов и расположенность в центре Евразии, что вызывает сухость климата и малой облачность, в связи умеренным количеством атмосферных осадков. Второе вытекает от первого и выражается большей продолжительностью солнечного сияния 2600 часов в год, больше чем в знаменитой курортной зоне бывшего союза Крыму. Вследствие этого лето очень жаркое.

Поэтому в Кыргызстане земледелие базируется на орошаемых землях. Из имеющегося 1285,6 тыс. га пашни, 866,3 тыс. га орошаемые, что составляет 67,4%. Однако 90% валовой продукции растениеводства производится на орошаемых землях. На богаре возделываются зерновые колосовые и кормовые культуры. Урожайность очень низкая, а иногда в засушливые годы не получают продукцию вовсе.

Климатические особенности Республики обуславливают развитие преимущественно орошаемого земледелия. Урожайность зерновых культур с орошаемых земель составляет в среднем 35 ц/га, а с богарных земель урожай очень неустойчив и варьирует от 5 до 15 ц/га.

В этой связи, государство для устойчивого развития сельскохозяйственного производства направляет огромные средства на содержание ирригационной сети и мелиорации земель. Но они недостаточны, особенно в начале получения независимости. В результате растет площадь заболоченных земель из-за неисправности коллекторно-дренажных сетей. Ухудшается мелиоративное состояние земель и действующие ирригационные системы. По данным Министерства сельского хозяйства, пищевой промышленности и мелиорации КР около 28 процентов забираемой воды на орошение, из-за неудовлетворительного состояния ирригационной сети, теряется при транспортировке. Кроме того, не получило широкое внедрение вод сберегающих технологий при возделывании сельскохозяйственных культур.

Сельскохозяйственное производство не способно эффективно развиваться без государственной поддержки. Улучшение состояния

орошаемых земель с целью повышению эффективности их использования требует значительных инвестиций, как со стороны государства, так и со стороны конкретных землепользователей.

Литература:

1. Статистические данные НСК КР 2014-2018. Бишкек.
2. Абдымаликов К., Жумабаев Ж. Экономика сельского хозяйства. Бишкек, 2012.

СУЧАСНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ ЗВИЧКИ КОРИСТУВАННЯ ЦИФРОВИМ МЕДІАПРОДУКТОМ В УМОВАХ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Бех А.А.

аспірантка

*Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка*

Поведінкова економіка використовує міждисциплінарний підхід для аналізу психологічних факторів прийняття рішень, які стоять за економічним результатом, наприклад, фактори, які впливають на споживача, який купує один товар замість іншого. До найвідоміших економістів у цій галузі належать Д. Канеман, У. Едвардс, А. Тверські, Г. Беккер, Г. Саймон, Р. Талер, С. Муллайнтан, Д. Аріелі, Н. Еяль тощо. Спеціалісти поведінкових наук Б. Верпланкен та Г. Аартс визначають звичку як «вивчену послідовність дій, які стали автоматичними та несвідомими реакціями на конкретні сигнали чи тригери навколо нас» [1, с. 104]. Науковець Ф. Лаллі з Університетського коледжу Лондона експериментально доказала, що для формування звички необхідно 66 днів [2, с. 1002].

Історично медіакомпанії вмiли майстерно створювати продукт, який формував та підтримував звички цiльової аудиторії. Яскравий приклад: коли газети виходили тільки на папері, видавці покладалися на щоденну звичку людей починати ранок з читання газети за чашкою кави. В сучасних умовах діджиталізації та глобалізації ця модель поведінки залишалася в минулому, але сучасні видавці розуміють, що їх успіх буде залежати від того, чи зможуть вони прищепити своїй аудиторії нові звички та сценарії поведінки.

Одна з найвідоміших сучасних моделей формування звички для цифрового медіапродукту – модель «гачка» – була розроблена американським підприємцем Ніром Еялем, який викладав у Стенфордській

вищій школі бізнесу і дослідження якого проходять на стику психології, технологій та економіки. Модель «гачка» складається з чотирьох етапів: тригер, дія, змінна винагорода та інвестиція [3, с. 6]. Розглянемо складові моделі на прикладі формування звичок у читачів онлайн-медіавидань.

Тригер – виконавчий механізм поведінки, іскра, яка запускає двигун механізму. Продукти, які формують звичку, починають впливати на користувачів за допомогою таких тригерів, як електронний лист на пошті, рекламне оголошення в соціальних мережах, повідомлення від додатка в смартфоні тощо. Після формування звички до продукту зовнішні тригери доповнюються або замінюються внутрішніми тригерами, що виходять із власних емоцій, думок чи попередніх дій людини. Потужні внутрішні тригери – це почуття нудьги чи самотності, а також бажання розваг або необхідність ділитися добрими новинами.

За тригером слідує дія: вчинок, мета якого – отримати певну винагороду. Тут важливо, щоб дія була дуже простою, як наприклад, натискання на посилання, свайп сторінки або натиснення на кнопку. Згідно з дослідженнями доктора Б. Д. Фогга, директора Лабораторії дизайну поведінки в Стенфордському університеті, дія користувача залежить від трьох факторів: тригера, мотивації та можливості [4, с. 19]. Наприклад, якщо читач онлайн-газети хоче здійснити просту дію у відповідь на зовнішній тригер, наприклад, натиснути на сповіщення від онлайн-дodatku, але у нього немає підключення до інтернету, модель «гачок» не спрацює, тому що відсутній фактор можливості. Аналогічно, якщо сповіщення не містить мотивуючий текст, незважаючи на наявний доступ до інтернету, у користувача не буде мотивації зреагувати на цей тригер.

У видавців частіше за все змінною винагородою виступає сам продукт – контент газети чи журналу. Згідно з дослідженням компанії «Twire» спільно з Католицьким університетом Лювена та компанії «Mediahuis», виділяють наступні блоки позитивного впливу контенту на читача: 1. читач дізнався щось нове; 2. задоволений синдром втрачених можливостей або «FOMO» (від англ. «fear of missing out»): читач готовий до обговорення актуальної теми з іншими людьми; 3. інформація стосується особистого життя читача; 4. новина позитивна та викликає приємні емоції; 5. гумор та розважальний характер контенту (комікси, ігри тощо); 6. практичні поради або перелік чогось, що можна зробити (рецепти, перелік фільмів для перегляду тощо) [5, с. 9].

На останньому етапі моделі «гачка» користувачеві доводиться трохи попрацювати. Етап інвестиції підвищує шанси того, що в майбутньому він ще раз пройде через модель «гачка». Інвестиція – це коли користувач щось вкладає в продукт: час, дані, зусилля, соціальний капітал або гроші. На відміну від фази дій, яка працює за допомогою миттєвого задоволення, у фазі інвестування користувачі діють в очікуванні майбут-

ніх винагород. Наприклад, у випадку онлайн-газети, ця інвестиція проявляється у вигляді завантаження онлайн-додатку на смартфон, створення профілю користувача, налаштування персоналізованого контенту, оплати підписки на онлайн-видання, створення закладок для статей, коментування статті на веб-сайті видання. Такі невеликі інвестиції збільшують цінність продукту для читачів і слугують базою для розробки тригерів, які спонукають користувачів знову пройти повний цикл моделі «гачка» (наприклад, повідомлення про те, що опублікована нова стаття, тема якої може зацікавити читача).

Згідно з дослідженнями у сфері онлайн-видавництва, ключова метрика, яка визначає намір користувача підписатися або відписатися – частота з якою читач користується продуктами видання. Особливо важливо, щоб новий читач частіше відвідував видання в перші тижні, коли він тільки звикає до продукту [6]. Якщо читач щонайменше три рази на тиждень взаємодіє з продуктом, тоді його випадкові дії перетворюються на передбачувану звичну поведінку [5, с. 5]. Збільшення «частоти» взаємодії з продуктом серед нових читачів – завдання маркетингу та онбордінгу онлайн-видань. Видавцеві важливо переконатися, що нові користувачі ознайомилися з усіма функціями продукту, а також отримують корисний контент з оптимальною регулярністю та в слушний момент. Для цього на основі досліджень своєї аудиторії видавці застосовують різні тригери та винагороди.

Наприклад, видання «The Telegraph» запустило проект «Project Habit» у 2019 році. Вивчивши звички та поведінку своєї аудиторії, видання прискорило завантаження головної сторінки з 9 до 5,5 секунд і запустило подкаст «The Briefing» у чотирьох каналах: «Apple Podcasts», «Spotify», «Alexa» і «WhatsApp». «The Briefing» виходить вранці і ввечері в робочі дні. У ньому ведучі за дві хвилини розповідають про найважливіші новини. Після того, як головна сторінка стала «легшою» для завантаження, конверсія читачів веб-версії видання в платних передплатників зросла на 49%, а конверсія користувачів з «WhatsApp» з запуском подкаст-розсилки зросла в 12 разів [5, с. 18].

Інше видання «The Wall Street Journal» також запустило власний проект «Project Habit». Дослідження видання показали, що звичка формується на початку використання продукту. Відсоток ймовірності прищеплення передплатнику нової звички, зменшується вдвічі до 50-го дня користування продуктом, а після 100-го дня стабілізується. Зважаючи на це, видання оптимізувало та розширило онбордінг, щоб прищепити кілька нових звичок читачам. Також було продовжено період «вітальної» електронної поштової розсилки з 12 днів до 100. Сьогодні 8 з 10 нових передплатників під час онбордінгу здійснюють принаймні одну дію, яка веде покращення утримання читача [7]. Видання активно просуває різні дії, до яких заохочується читач для формування нових

звичок, наприклад: прослухати подкаст на сайті WSJ.com (видання досягло підвищення активності читачів на +371%), прочитати певну статтю (+118%), пограти у пазл (+54%), почитати статті певного автора (+51%), підписатися на поштову розсилку (+51%), запостити коментар (+14%), відвідати сайт на вихідних (+7%) тощо [8, с. 24].

Дослідження «The Guardian» виявили, що чим більше їх додаток використовується протягом перших семи тижнів підписки, тим нижчий ризик відписки. На цьому етапі важливо навчити читачів, як користуватися продуктом та усіма його функціями. «The Guardian» встановило, що більшість їхніх підписників використовують менше трьох функцій додатку, але чим більше функцій використовує новий підписник, тим менше ризик його відписки [5, с. 23]. Для утримання користувачів видання також використовує гейміфікацію, у тому числі окремий платний додаток «The Guardian Puzzles» з кросвордами та іншими головоломками. Вартість підписки становить 3,49 фунти стерлінгів в місяць, ціль видання – отримати 2 мільйони підписок до 2022 року. Кожного дня в додатку з'являється новий sudoku, а кожного тижня виходять 15 свіжих кросвордів у якості бонуса до 15 тисяч архівних кросвордів [9].

Старший менеджер по аналітиці новинних продуктів «The New York Times» Єва Роа радить видавцям проводити якомога більше тестів, щоб зрозуміти, який тип взаємодії впливає на поведінку читача і конвертує його в передплатника. Наприклад, які дії здійснювали користувачі перед тим, як підписалися або відписалися від видання [5, с. 16]. Видання також використовує кросворди, щоб залучити читачів, але при цьому застосовує соціальні інструменти. Гравець може відстежувати свою статистику в додатку: скільки днів поспіль їх вирішував, скільки часу витрачав на відгадування і так далі (деякі користувачі діляться своїми результатами у соціальних мережах). Видання також використовує свій гумористичний акаунт «Wordplay» у «Twitter», в якому взаємодіє з користувачами і розповідає про свої кросворди. Зараз у профіля понад 23,6 тисяч підписників [10].

Отже, сучасні умови поведінкової економіки вимагають від медіакомпаній певних організаційних змін, глибшого розуміння читачів та постійних експериментів для того, щоб правильно адаптувати до свого продукту модель «гачка» та наявні інструменти підвищення утримання читача. Використовуючи правильні метрики та ефективні інструменти поведінкової економіки, видавці можуть створювати цифрові медіа-продукти, які приносять цінність як читачам, так і медіабізнесу.

Література:

1. Verplanken B. Habit, Attitude, and Planned Behaviour: Is Habit an Empty Construct or an Interesting Case of Automaticity? [Text] / Bas Verplanken, Henk Aarts // European Review of Social Psychology. – 1999. – № 10. – Ч. 1. – Р. 101–134.

2. Lally P. How are Habits Formed: Modelling Habit Formation in the Real World [Text] / Philippa Lally, Cornelia H.M. Van Jaarsveld, Henry W. W. Potts, Jane Wardle // European Journal of Social Psychology. – 2010. – № 40. – P. 998–1009.
3. Eyal N. Hooked: How to Build Habit-Forming Products [Text] / Nir Eyal, Ryan Hoover. – New York: Penguin Group, 2014. – 242 p.
4. Fogg B. Tiny Habits: The Small Changes That Change Everything [Text] / B.J. Fogg. – New York: Houghton Mifflin Harcourt, 2020. – 320 p.
5. Reinventing Digital Editions. Research Report Part II. Habit-Forming News Products // Twipe. 2020. URL: https://mcusercontent.com/9de2f1ea0c83e123da6a2d859/files/d44ff4dc-1f24-499a-8420-00ab1802d32e/RDE_3_Final.pdf?utm_source=RDE+III++Habit+formation+strategies&utm_campaign=4e59aa9e09-AUTOMATION_Welcome_Message_1&utm_medium=email&utm_term=0_f2c4e3b48e-4e59aa9e09-105345277.
6. Owen L. Researchers Crunched 13 TB of Local Newspaper Subscriber Data. Here's What They Found about Who Sticks Around / Laura Hazard Owen // NiemanLab. 2019. URL: <https://www.niemanlab.org/2019/02/researchers-crunched-13-tb-of-local-newspaper-subscriber-data-heres-what-they-found-about-who-sticks-around/>.
7. Powell A. Habit formation: How The Wall Street Journal Turned User-Level Data into a Strategy to Keep Subscribers Coming Back / Anne Powell, John Wiley, Peter Gray // NiemanLab. 2019. URL: <https://www.niemanlab.org/2019/06/habit-formation-how-the-wall-street-journal-turned-user-level-data-into-a-strategy-to-keep-subscribers-coming-back/>.
8. Simon O. Building Habits That Matter: How WSJ Models Subscriber Behavior to Improve Retention and Engagement / Olivia Simon // The Wall Street Journal. 2019. URL: <https://www.slideshare.net/optimizely/test-learn-building-habits-that-matter-how-wsj-models-subscriber-behavior-to-improve-retention-engagement>.
9. Southern L. To Drive Daily Habits and Customer Retention, Publishers Turn to Puzzles / Lucinda Southern // Digiday. 2020. URL: <https://digiday.com/media/drive-daily-habits-customer-retention-publishers-turn-puzzles/>.
10. NYTimes Wordplay // Twitter. URL: <https://twitter.com/NYTimesWordplay>.

**ПЕРСПЕКТИВЫ УЧАСТИЯ КЫРГЫЗСТАНА
И АЗЕРБАЙДЖАНА В СОВЕТЕ СОТРУДНИЧЕСТВА
ТЮРКОЯЗЫЧНЫХ ГОСУДАРСТВ:
СООТНОШЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ И НАЦИОНАЛЬНЫХ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ**

Буранов А.Б.

докторант

*Академии Государственного управления
при Президенте Азербайджанской Республики*

Тюркский совет, или Совет Сотрудничества тюркоязычных государств (ССТГ) – международная организация, созданная 3 октября 2009 г. в г. Нахчыван (Азербайджанская Республика) и объединяющая современные тюркоязычные государства. Его основная цель заключается в дальнейшем углублении всестороннего сотрудничества между

государствами-членами Совета в таких областях, как экономика, культура, образование и наука. Членами ССТГ являются Турция, Азербайджан, Казахстан, Кыргызстан и Узбекистан, а в качестве наблюдателей выступают Туркменистан и Венгрия. Государства-члены Совета, стремящиеся внести совместный вклад в обеспечение мира и стабильности в регионе и мире в целом, твердо привержены целям и принципам Устава ООН и другим общепризнанным принципам и нормам международного права [1, с. 82].

Под эгидой ССТГ работают несколько учреждений: Секретариат в г. Стамбул, Совет президентов, Совет министров иностранных дел, Комитет старших должностных лиц, Совет старейшин тюркоязычных государств, Тюркский деловой совет, Парламентская ассамблея и Фонд тюркской культуры и наследия с центром в г. Баку, Международная Тюркская академия в г. Нур-Султан и Международная организация тюркской культуры в г. Анкара и др. Решение создать международную тюркоязычную организацию показало, что сформировалась группа тюркских государств, наиболее заинтересованных в взаиморазвитии политической, торгово-экономической и культурно-гуманитарной интеграции [2].

В рамках ССТГ и других международных и региональных организаций (ООН, ОБСЕ, СНГ, ОИК, ОЭС) проведение конструктивной внешней политики предполагает осуществления самой тесной координации между тюркскими республиками (в том числе – Кыргызстаном и Азербайджаном) при продвижении своих национальных интересов (например, председательства и членства в престижных и влиятельных руководящих органах международных организаций, выборе места проведения знаковых международных мероприятий и т. д. [3, с. 99].

Несмотря на то, что внешняя политика Азербайджанской Республики (АР) направлена на развитие отношений с зарубежными странами, в основном, на двусторонней основе с целью скорейшего восстановления территориальной целостности и суверенитета страны, мирного решения армяно-азербайджанского нагорно-карабахского конфликта, а внешнеполитическая деятельность Кыргызской Республики (КР) предполагает поиск союзников и потенциальных инвесторов, прежде всего, через международные организации, таких как СНГ, ШОС, ЕАЭС, ОДКБ, эти два государства активно участвуют в работе ССТГ и его специализированных учреждений по совершенствованию политических, экономических и гуманитарных связей [4, с. 139].

По утвердившемуся мнению руководства АР и КР, их активная деятельность в рамках ССТГ является серьезным внешнеполитическим фактором и служит укреплению международных позиций этих государств на международной арене. В то же время участие АР в работе

ССТГ и других международных организаций рассматривается руководством АР как часть стратегии «мягкой силы», которая служит усилению роли и значимости государства в решении международных проблем. Официальный Баку рассматривает ССТГ в концепции своей внешней политики как один из важных инструментов для всемерной поддержки в международных организациях при решении вопросов, связанных с вышеназванным конфликтом, а также с суверенитетом и территориальной целостностью АР.

В рамках Тюркского совета КР и АР заключили меморандумы о взаимопонимании в сферах поощрения инвестиций, инвестиционной среды, инвестиционной статистики, малого и среднего бизнеса. АР подписала соглашения об устранении двойного налогообложения с 40 странами, 36 из которых уже вступили в силу. Четыре соглашения уже подтверждены азербайджанской стороной и вступят в силу после прохождения внутренних процедур противоположной стороны. Помимо этого, на уровне экспертов уже достигнута договоренность о подписании соглашений с девятью странами, а с шестью – продолжается согласование договорных проектов. Наряду с этим, более чем с 10-тью странами обсуждается вопрос проведения переговоров в этой сфере.

Высокую заинтересованность в развитии братских отношений демонстрирует и КР, не пропустившая ни одного тюркского саммита на высшем уровне. На них были выработаны конкретные направления углубления межгосударственного сотрудничества – создание совместного инвестиционного фонда тюркских государств, создание логистической инфраструктуры, развитие туризма под брендом «Шелковый путь», активизация гуманитарного сотрудничества и др. [5, с. 134]. Здесь, помимо общих встреч президентов-стран участниц ССТГ, состоялись личные встречи между главой Кыргызстана Сооронбаем Жээнбековым и лидером Азербайджана Ильхамом Алиевым. Последние встречи между ними, в отличие от первых, носивших преимущественно общий характер, были наполнены конкретным содержанием и направлены не только на развитие культурного, но и экономического сотрудничества между двумя странами.

Потенциал экономического взаимодействия между КР и АР в рамках ССТГ остается достаточно высоким. За последние годы объем двустороннего товарооборота имеют устойчивую тенденцию роста. Проведенный нами анализ свидетельствует о том, что данные экспорта и импорта имеют сравнительно одинаковые показатели, с небольшим перевесом положительного баланса в пользу кыргызской стороны. Это позволяет сделать вывод об имеющемся факторе взаимодополняемости экономик двух стран.

В условиях современного процесса глобализации идея создания альянса тюркоязычных государств не осталась незамеченной. На глазах всего мира успешно функционирует объединение родственных

государств, отношения между которыми до этого строились исключительно на двусторонней основе. В планах ССТГ – создание единого культурного пространства, расширение экономического и торгового сотрудничества, а также решение вопросов, связанных с добычей каспийских энергоносителей и их экспортом в Европу через территорию Турции. В настоящее время население 5-ти стран-членов ССТГ (без Туркменистана) составляет свыше 140 млн человек, территория – 4 748,9 тыс. кв. км, а совокупный ВВП – около 1,5 трлн долл. Общий объем внутреннего товарооборота между шестью независимыми тюркоязычными странами достиг 1,15 трлн долл.

КР и АР – активные члены ССТГ, и в его рамках принимают участие в решении таких актуальных вопросов, как формирование механизма межпарламентских отношений, сближение политических взглядов, обмен информацией, пропаганда тюркской истории и культуры, расширение экономических связей, реализация совместных проектов, нахождение путей решения проблем тюркского мира. В то же время в рамках интеграционного процесса учитываются и объективные факторы их доступа к открытым морям и океанам, чем во все времена и обуславливалась открытость тюркских стран внешнему миру (Великий Шелковый путь). Неотъемлемым фактором интеграции выступают также неравномерно распределенные в этих странах природные ресурсы: так, Казахстан, Азербайджан, Туркменистан, Узбекистан богаты углеводородами, Кыргызстан и Турция – водными ресурсами, запасами цветных металлов, Турция имеет выход к океану.

В настоящий момент руководство АР считает, что на первый план сотрудничества стран Тюркского совета должны быть поставлены задачи по расширению торгово-экономического и культурно-гуманитарного сотрудничества [6]. Согласно данным Министерства экономики АР, товарооборот между странами-членами ССТГ в настоящее время составляет 7 млрд долл., а в перспективе, в связи с вступлением Узбекистана, он может увеличиться более чем в 1,7 раза. Доля стран Тюркского совета в общем товарообороте Азербайджана превысила 14%. В АР действует 2700 компаний стран-членов ССТГ.

В рамках сотрудничества с тюркоязычными государствами АР активно работает по развитию взаимных инвестиций. В частности, АР инвестировал в экономику Турции 8 млрд долл. и планирует до 2020 г. довести эту цифру до 18-20 млрд долл. В свою очередь, Турция вложила в экономику АР 10 млрд долл., из них 26% – в нефтяной сектор. Взаимные инвестиции в экономику АР и Казахстана составили соответственно 190 млн долл. и 67 млн долл.

АР стала транзитной страной для Казахстана и Туркменистана. Через её территорию проходят как энергоносители, так и другие грузы, а связи с чем для АР, как и для других стран-членов ССТГ,

первостепенное значение приобретают вопросы транспортной безопасности, создания современной инфраструктуры, разработка и реализация энергетических проектов, выполнение роли транспортного хаба между двумя континентами.

КР и АР считают, что в условиях глобализации экономические отношения между тюркоязычными странами не соответствуют существующему потенциалу и предлагают для расширения взаимного сотрудничества создать экономический союз, перейти к режиму свободной торговли и расширить таможенные льготы.

Литература:

1. Кажобаева Р.Ж. Тюркский совет: новый формат сотрудничества // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2015. – № 8. – С. 81-83.

2. Материалы и итоговые документы саммитов Тюркского совета, годовые отчеты Секретариата ССТГ, выступления Генерального секретаря ССТГ, официальные выступления глав КН и АР, руководителей МИД на саммитах и встречах в период 2009-2020 гг.

3. Парубочая Е. Ф. Саммиты тюркских государств (2006-2010): реальная платформа для сближения стран // Вестник Волгоградского государственного университета. – 2011. – № 2. – С. 98-105.

4. Буранов А.Б. Развитие кыргызско-азербайджанских отношений: история и современность // Вестник Кыргызско-Российского Славянского университета. – 2016. – Том 16. – № 10. – С. 137-141.

5. Буранов А.Б. Развитие кыргызско-азербайджанского межгосударственного, экономического и культурного сотрудничества на современном этапе // Вестник Кыргызско-Российского Славянского университета. – 2016. – Том 16. – № 10. – С. 132-136.

6. В Баку 15 октября 2019 г. прошёл VII Саммит ССТГ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://az.sputniknews.ru/politics/20191015/422030504/baku-sammit-tyurkskiy-sovet.html>.

ДОХОДНОСТЬ ЦЕННЫХ БУМАГ ГРЕЦИИ В УСЛОВИЯХ ДОЛГОВОГО КРИЗИСА

Григорян Р.А.

слушатель магистерской программы

Одесского национального университета имени И.И. Мечникова

Якубовский С.А.

доктор экономических наук, профессор,

заведующий кафедрой международных экономических отношений

Одесского национального университета имени И.И. Мечникова

Пять стран региона – Греция, Италия, Ирландия, Португалия и Испания – в той или иной степени не смогли обеспечить достаточный экономический рост, чтобы не накопить большой уровень государственного долга. Несмотря на то, что эти пять стран рассматривались как страны, находящиеся под непосредственной угрозой возможного дефолта на пике кризиса в 2010-2012 годах, кризис имеет далеко идущие последствия, которые распространяются за пределы их границ на весь мир в целом. В наибольшей степени от кризиса пострадали Греция и Италия.

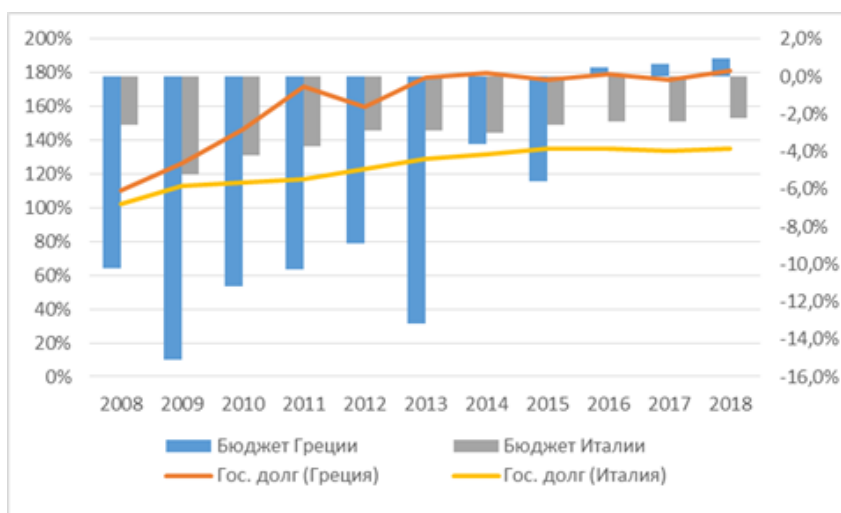


Рис. 1. Государственный бюджет и долг Италии и Греции, 2008–2018 гг., % к ВВП

Источник: составлено авторами по данным [1]

Как видно из диаграммы (рис. 1) в 2011 г. государственный долг Греции составил 172% от ВВП, в Италии – 117%. Также важным моментом является именно увеличение дефицита бюджета, что так же подвергло к долговому кризису и повлекло за собой много последствий. В конце 2009 года дефицит бюджета Греции составил 15%, Италии – 5%, что является наибольшим показателем за последние 10 лет.

Высокий уровень дефицита подорвал доверие инвесторов, в результате чего спреды облигаций выросли до неприемлемых уровней. Быстро распространились опасения, что фискальные позиции и уровень долга ряда стран еврозоны были неустойчивыми. В связи с повышенным риском инвесторы потребовали повышения доходности греческих облигаций, что повысило стоимость долгового бремени страны и вызвало необходимость ряда мер по спасению со стороны Европейского союза и Европейского центрального банка (ЕЦБ). Рынки также начали повышать доходность облигаций в других странах региона с крупной задолженностью, ожидая проблем, подобных тем, что имели место в Греции [2].

Итак, был проведен анализ доходности государственных облигаций, по странам, которые в наибольшей степени находились под угрозой возможного дефолта. Также необходимо заметить, что за основу была взята доходность по 10-ти летним государственным облигациям. Исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод, что доходность облигаций начала расти во всех анализируемых странах начиная с 2010 года (рис. 2). В 2011 году наблюдается наименьшее доверие к следующим странам, а именно к Португалии, Ирландии и Греции.

Как следствие ухудшилась и ситуация в банках, которые были крупными держателями суверенного долга. ЕС был вынужден принять краткосрочные меры, такие как спасение банковского сектора. ЕЦБ расширил свой инструментарий нетрадиционной меры денежно-кредитной политики, а именно обеспечение банковского сектора долгосрочной ликвидностью, покупка государственных облигаций и других ценных бумаг на вторичных рынках с целью поддержать местные власти, снизить процентные ставки, создавая спрос [2].

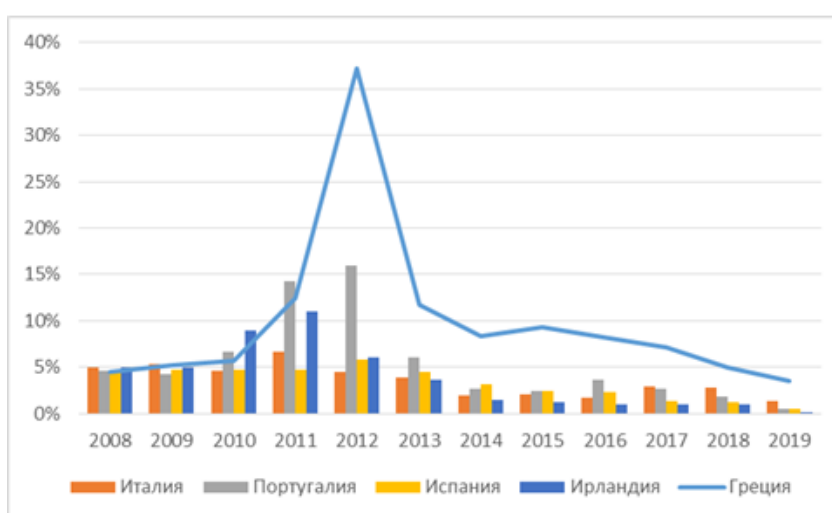


Рис. 2. Ставки по 10-ти летним государственным облигациям стран Южной Европы, 2008-2019 гг.

Источник: составлено авторами по данным [3]

Несмотря на то, что зона евро была избавлена от краха, основные экономические показатели, такие как ВВП, рост, занятость и инвестиции приняли позитивные изменения только в 2014 году. Как видно из диаграммы (рис. 2) ставки по государственным облигациям также уменьшились (Греция – 8%, в остальных странах менее 3%). Исходя из анализа финансового счета Греции, необходимо сделать вывод, что, начиная с конца 2009 года, когда дефицит бюджета составил 15,1% от ВВП, начался сильный отток инвестиций из греческой экономики. Как видно из табл. 1, отток был именно по портфельным инвестициям (пассивы). Причем именно в государственном секторе произошел наибольший отток, что свидетельствует о том, что в связи с недоверием к платежеспособности и в целом устойчивости греческой экономики нерезиденты перестали инвестировать в государственные ценные бумаги, несмотря на повышение их доходности в несколько раз. В 2012 году иностранные инвесторы сократили свои активы по портфельным инвестициям (в основном гос. облигации и казначейские векселя) на сумму -54,2 млрд долл. США.

Рассматривая другие виды инвестиций, явно видно наращивание заимствований за рубежом, что как следствие увеличивало внешний долг Греции. Наибольший приток средств наблюдается в 2012 году (+109 млрд долл. США), что и объясняет резкое увеличение внешнего государственного долга на 50% в 2011-2012 гг. по сравнению с 2009 годом. По прямым иностранным инвестициям нерезиденты наращивали свои активы маленькими темпами, но оттока не происходило.

Таблица 1

Приток инвестиций в Грецию, 2010-2018 гг., млрд долл. США

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Прямые	0,5	1,1	1,7	2,9	2,7	1,3	2,7	3,4	4,0
Портфельные	-43,9	-33,4	-54,3	-10,0	3,0	-1,6	-2,9	0,9	1,8
Гос. сектор (долг.)	-34,2	-32,6	-54,2	-13,0	-9,1	10,1	-3,4	-1,3	1,4
Другие	55,6	58,0	109,1	-26,4	-2,1	22,3	-9,5	-38,2	-6,2

Источник: составлено авторами по данным [1]

Проанализировав международную инвестиционную позицию Греции (наибольший уровень государственного долга), явно видно изменение в накопленных инвестициях (пассивы) в связи с оттоком средств из страны. Структура накопленных инвестиций в Греции по отношению к ВВП в 2010 году была следующей: объем портфельные инвестиции к ВВП составил – 72%, других видов инвестиций – 118%, наименьшими оказались прямые – 14% к ВВП.

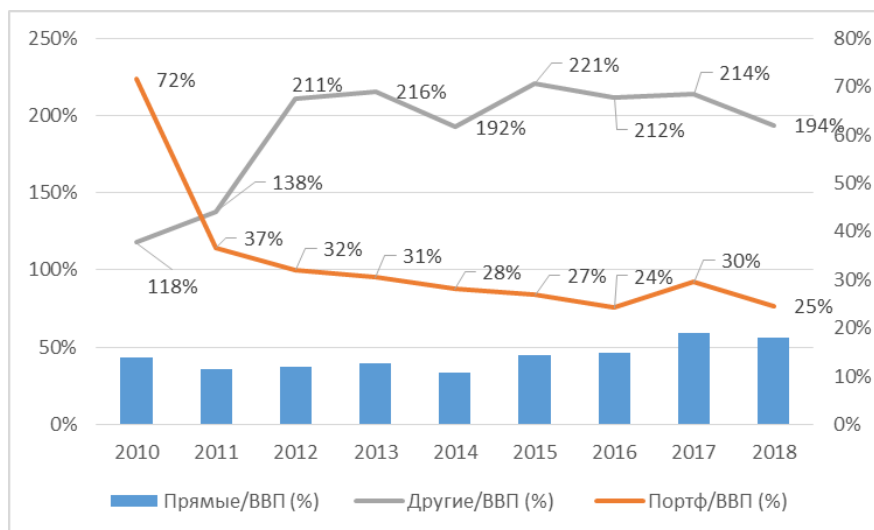


Рис. 3. Структура инвестиций Греции, 2010-2018 гг., % к ВВП

Источник: составлено авторами по данным [1]

Как видно из диаграммы (рис. 3), структура инвестиций в 2018 году кардинально поменялась в сторону резкого увеличения других видов инвестиций до 194% от ВВП, также увеличились и накопленные прямые инвестиции до 20% и резкого снижения портфельных инвестиций до 25% от ВВП. В связи большими темпами кредитования за рубежом ситуация на начало 2020 года была следующей, государственный долг составил около 390 млрд. долл. США. В 2019 году наблюдается рост ВВП по сравнению с 2018 годом на 2%, что в денежном выражении дало 210 млрд долл. США. Исходя из этого, можно сделать вывод, что на начало 2020 года соотношение государственного долга к ВВП Греции составило около 185%, что является наибольшим показателем среди стран еврозоны [4; 5]. Также необходимо отметить тот факт, что на начало 2020 года, 10-ти летние государственные облигации Греции имеют доходность 2,5%. Доходность краткосрочных облигаций следующая: 1 мес. – 3,39%. К примеру ситуация в Италии противоположная: 10-ти летние – 1,68%, 1 мес. – 0,2%. Если бы инвесторы ожидали экономический рост в стране (Греции), то требовали бы большую премию за вложенные средства (долгосрочные). Ситуация в Греции показывает, что заемщику (Греция) приходится привлекать кредиторов более высокими ставками, чтобы получить короткое финансирование. Т. е. кредиторы ожидают, что у должника могут возникнуть проблемы с платежеспособностью в ближайшее время.

Литература:

1. International Monetary Fund URL: <https://www.imf.org/external/index.htm>.
2. A decade on from the crisis // EPRS | European Parliamentary Research Service – 2019. 9 p. URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2019/642253/EPRS_BRI\(2019\)642253_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2019/642253/EPRS_BRI(2019)642253_EN.pdf).

3. Trading Economics: Greece Central Government Bond URL: <https://tradingeconomics.com/greece/government-bond-yield>.
4. Eurostat URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/home>.
5. Bank of Greece URL: <https://www.bankofgreece.gr/>.
6. Italy: Annual Report 2018 // Bank of Italy Report. – May, 2019. – 225 p.

ІНТЕГРАЦІЙНИЙ ЧИННИК РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ АГЕНТІВ

Кібік О.М.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри національної економіки
Національного університету «Одеська юридична академія»*

Хаймінова Ю.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри національної економіки
Національного університету «Одеська юридична академія»*

Інтеграція є процесом, що сьогодні охоплює все більше сфер життя сучасного людства. Результати економічної діяльності певною мірою залежать від ступеня залученості в інтеграційні процеси. Існують численні чинники, що визначають напрямок, рівень, силу впливу інтеграційної діяльності на показники функціонування та розвитку економічних агентів.

Інтеграція є процесом, що здійснюється на різних рівнях та за різним напрямками. Інтеграційний процес активно розвивається на мікрорівні (господарські зв'язки між окремими компаніями та у межах крупних бізнес-структур) та макрорівні (рівні держави, міждержавних угод).

У широкому сенсі інтеграцією є процес взаємного пристосування; розширення економічного і виробничого співробітництва, об'єднання національних господарств двох або більше держав, форма інтернаціоналізації господарського життя [1].

Інтеграція капіталів компаній, що має різні цілі, є вкрай актуальним процесом, який не є достатньо дослідженим для деяких сфер діяльності, зокрема транспортної.

З врахуванням результатів досліджень різних науковців, інтеграцію будемо розглядати як процес, під час якого окремі економічні агенти мікро-, макро- та (або) міжнародного рівнів передають частину своїх прав на користь створюваної єдиної інституційної структури для реалізації спільних інтересів. Інтеграція – це єднання різних систем для проведення спільної діяльності з метою досягнення поставленої мети.

інтеграційні процеси мають певні наслідки. Ефекти інтеграційних процесів можна класифікувати за різними ознаками. Основними видами ефектів інтеграційних процесів є економічні, соціальні, екологічні, інформаційні. Інтеграційні ефекти обумовлені рівнем інтеграційних процесів. На практиці, особливо в умовах активізації розвитку сфери застосування концепції блакитної економіки, всі зазначені види ефектів тісно взаємопов'язані.

Економічна інтеграція призводить до виникнення двох видів ефектів. Статичні ефекти проявляються відразу після створення інтегрованої структури. Скорочення адміністративних витрат на утримання митних і прикордонних органів, формування торговельних відносин, розвиток або занепад таких відносин є статичними ефектами інтеграції. Динамічні ефекти виявляються в результаті функціонування інтеграційного об'єднання. Прикладами є збільшення обсягів інвестицій, доступ до технологій і ресурсів об'єднання, формування ринку, спільне вирішення складних проблем, створення конкурентних переваг та посилення конкурентних позицій, прискорення науково-технічного прогресу та економічного зростання тощо.

Статистика та звіти ООН свідчать про те, що в процесах регіональної інтеграції беруть участь усе більше країн, посилюються тенденції розвитку двосторонніх міждержавних економічних відносин, нових дво- та багатосторонніх угод про вільну торгівлю [2]. До основних результатів регіональної економічної інтеграції слід віднести синхронізацію процесів економічного та соціального розвитку країн, зближення макроекономічних показників розвитку, поглиблення взаємозалежності економік та підвищення рівня інтегрованості країн, прискорення темпів зростання ВВП і рівня продуктивності праці, зростання масштабів виробництва, скорочення витрат та формування регіональних ринків торгівлі [3].

Позитивними ефектами регіональної інтеграції є підвищення темпів економічного зростання та зближення показників економічного розвитку країн, що входять в інтеграційне угруповання. Про це свідчать стабілізація рівня цін та тенденції зниження рівня безробіття в країнах, що входять в економічне угруповання. Залучення зовнішніх джерел фінансування з більш розвинених країн-учасниць об'єднання дозволяє менш розвиненим країнам-учасницям прискорювати темпи економічного розвитку, наближаючись до показників більш економічно сильних країн-партнерів. Прояв цього ефекту залежить від ступеня інтеграції. У менш інтегрованих формах ефект проявляється у пролонгованому періоді.

На мезорівні інтенсифікація інтеграційних процесів є основою розвитку транскордонного співробітництва. Формування зв'язків та договірних відносин між прикордонними регіонами суміжних держав у

форматі транскордонного співробітництва, транскордонних партнерств є проявами транскордонного інтеграційного процесу. Транскордонну секторальну інтеграцію визначають як процес економічної інтеграції окремих галузей та секторів економіки, який відбувається у транскордонному просторі різних країн. Метою включення регіонів держави в інтеграційні процеси є підвищення ефективності використання їхнього потенціалу задля забезпечення конкурентоспроможності як складової механізму регіонального розвитку.

Існують передумови розгляду інтеграції як організаційної форми функціонування суб'єкта господарювання (наприклад, інтегрована структура) [4]. Аутсорсинг, кластер, концерн, картель, пул, корпорація, стратегічний альянс відносяться до організаційних форм інтеграційних процесів.

Інтегровані структури можуть формувати конкурентні переваги в різних сферах [4]. Так у фінансовій сфері перевагами є зниження трансакційних витрат, зростання прибутку та рівня рентабельності, формування додаткових фінансових можливостей, якими є залучення інвестицій, збільшення вартості капіталу; реалізація інвестиційних проектів. В управлінській сфері інтегровані структури можуть отримати можливість залучення до стратегічної співпраці партнерів, формування довготривалих відносин, забезпечення узгодженості дій між учасниками. Крім того, у сфері управління є такі переваги як концентрація діяльності, потенціал спеціалізації та поділу праці, виключення дублювання функцій, консультативна, управлінська, наукова взаємопідтримка, раціоналізація організаційної та управлінської структур, зв'язків та бізнес-процесів тощо. В умовах обмеженості всіх видів ресурсів забезпечується концентрація ресурсного потенціалу, що дозволяє підвищити ефективність його використання шляхом оптимізації складу та структури ресурсів. Відповідно формуються можливості залучення додаткових ресурсів задля забезпечення розвитку. Формування спільного ринку збуту, формування позитивного іміджу, посилення конкурентної позиції – це можливі переваги у маркетинговій сфері. Слід відзначити важливий позитивний аспект інтеграційної діяльності, яким є формування єдиної інформаційної системи учасників, що є важливим в умовах розвитку процесів цифровізації бізнес-діяльності. У науково-технологічній сфері наслідками є реалізація спільних наукових, освітянських, дослідницьких проектів, зростання інноваційного потенціалу. В умовах розвитку системи корпоративної відповідальності економічних агентів важливими є наслідки інтеграційної діяльності в екологічній (дотримання екологічних вимог та мінімізація негативного впливу на навколишнє середовище) та соціальній сферах (дотримання вимог соціальних стандартів,

поліпшення умов праці, розвиток мотиваційної складової, соціальних програм та проектів, корпоративної культури.

Таким чином, глобальна економіка, національні економічні системи, окремі регіони та галузі, бізнес-структури переважно отримують переваги, приймаючи участь в інтеграційних процесах. Інтеграція має суттєвий вплив на рівень безпеки економіко-політичних систем.

Література:

1. Енциклопедичний словник з державного управління / уклад. Ю.П. Сурмін, В.Д. Бакуменко, А.М. Михненко та ін.; за ред. Ю.В. Ковбасюка, В.П. Трощинського, Ю.П. Сурміна. – К.: НАДУ, 2010. – 820 с.

2. Розвиток регіональної економічної інтеграції в сучасних умовах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/12222/1/РОЗВИТОК%20РЕГІОНАЛЬНОЇ%20ЕКОНОМІЧНОЇ%20ІНТЕГРАЦІЇ%20В%20СУЧАСНИХ%20УМОВАХ.pdf>

3. Регіональна економічна інтеграція [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2016/2\(85\)/9.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2016/2(85)/9.pdf)

4. Босовська М.В. Інтеграційні процеси в туризмі: монографія / М.В. Босовська. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 832 с.

КИТАЙ ЯК МОДЕЛЬ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕМУЛЯЦІЇ

Коваленко М.П.

*доктор фізико-математичних наук, професор,
професор кафедри менеджменту*

Міжнародного гуманітарного університету

Федоров В.А.

кандидат юридичних наук,

доцент кафедри загальнотеоретичної юриспруденції

Національного університету «Одеська юридична академія»

За даними Світового Банку, за період 1990-2018 рр. Китай перетворився на країну, яка найбільш динамічно розвивається: збільшивши свій ВВП за цей період в 21,6 рази, він з шостої економіки світу перетворився на першу-другу (за різними показниками) [1]. Економіка Китаю суттєво впливає на економіку всього світу: зниження ВВП китайської держави на один відсоток скорочує приріст світового ВВП на 0,2 процентних пункти [2]. Більш ефективних економічних моделей, здатних забезпечити зростання добробуту найбільшої на планеті спільноти, сьогодні немає. Його досвід доцільно вивчати. У той же час Китай демонструє явне бажання поглибити стратегічне партнерство між двома країнами [3]. Тому природним чином виникає питання про можливість запозичення китайського досвіду в народному

господарстві України, тим більше що багато подій та тенденцій в новітній історії двох країн подібні і подекуди вражають своєю близькістю.

В середині і наприкінці ХХ – початку ХХІ століття в Китаї відбувалися бурхливі події, які суттєво вплинули на його економіку. У 1978 році один з вищих керівників Китаю, Ден Сяопін, почав проводити реформи в напрямку економічної лібералізації. Він поставив під сумнів аксіоми марксизму і задав питання: «Який зиск в ярликах «капіталістичний», «соціалістичний»? Головне – економічний ефект: розвиток продуктивних сил, підвищення життєвого рівня» [4]. При цьому Ден Сяопін вважав, що реформи необхідно проводити, опираючись на свою історію, накопичуючи і узагальнюючи досвід поколінь. Стратегія модернізації країни вибудовувалася на синтезі традиційних для Китаю конфуціанських ідеалів і марксистських уявлень про соціалізм: замість класичної альтернативи «або-або» китайські керівники звернулись до більш вдалої діалектичної формули «і те – і друге», яку вони назвали «соціалізмом з китайською специфікою».

Проаналізуємо зміст і теоретичну базу реформ, поклавши в основу доповідь Генерального секретаря КПК Сі Цзіньпіна на 19-му з'їзді КПК [5].

1. Автор робить акцент на системності проведення реформ, особливо підкреслюючи такі якості, як «цілісність» та «узгодженість» [5, с. 5]. Завдяки такому комплексному підходу китайська економіка зберігає «середньовисокі» (за текстом доповіді) темпи зростання: за минулу п'ятирічку показник ВВП зріс з 54 до 80 трлн юанів (збільшення на 32,5%), що вивело Китай на впевнене друге місце в світі за номінальним ВВП і перше – за купівельною спроможністю. При цьому внесок Китаю в зростання світової економіки перевищив 30% [5, с. 3].

2. Сі Цзіньпін звертає увагу на такий важливий фактор системності реформування, як скоординованість регіонального розвитку: усі регіони повинні «підтягуватися» до кращих. Для цього реалізується ряд ініціатив керівництва країни: проект «Один пояс – один шлях»; узгоджений розвиток регіону Пекін-Тяньцзінь-Хубей; розвиток економічного поясу вздовж водної артерії Янцзи; інтенсифікація обміну і співробітництво внутрішніх районів країни з двома особливими районами КНР – Сянганом (б. Гонконг) і Аоминем (б. Макао). В основу цієї співпраці покладено курс на високу ступінь автономії обох територій [5, с. 64].

КНР знаходиться в особливих відносинах ще з одним регіоном – Тайванем. КНР стимулювала мирний розвиток відносин двох берегів Тайванської протоки: «... обидві сторони Тайванської протоки зможуть вести діалог і консультації для вирішення питань, які турбують співвітчизників з обох берегів, не буде ніяких перешкод в спілкуванні

всіх без винятку політичних партій і організацій Тайваню з континентальною частиною Китаю» [5, с. 65]. В основі обраної стратегії вирішення гострого конфлікту лежить багатовікова спільна історія, яка, що особливо важливо при порівнянні з українськими реаліями, сформувала загальні архетипи поведінки: «Співвітчизники з обох берегів – рідні брати і сестри, які живуть єдиною долею, члени однієї сім'ї, близькі і рідні один одному люди [5, с. 65-66].

3. Ще одна сторона реформування Китаю – стимулювання розвитку за рахунок інновацій, про що вперше заговорив попередник Сі Цзіньпіна, генсек Ху Цзіньтао. Він висунув перед країною завдання: «До 2030 р. Китай повинен перетворитися на державу інноваційного типу ...» [6, с. 15]. Остання має володіти такими ознаками: в країні організовано виробництво нових знань і їх перетворення в інновації та нові технології; створена інформаційна інфраструктура; організований процес попиту з боку виробництва на інновації; соціальна структура суспільства налаштована на поширення інновацій в усі сфери життєдіяльності.

4. Сі Цзіньпін говорить про необхідність вдосконалення інституційної системи, що забезпечує становище народу в якості «господаря країни» [5, с. 40]. Це означає, по-перше, що внаслідок різноманіття світових цивілізацій «... не можна механічно копіювати моделі політичного устрою інших країн» [5, с. 41], що, знов-таки, нагадує українське сьогодні. По-друге, інструментом, який має забезпечити інституційні гарантії цього положення, в умовах Китаю повинна бути «соціалістична консультативна демократія» [5, с. 43].

5. Аналізуючи кадрову політику, Сі Цзіньпін каже про формування контингенту кадрових працівників, що володіють високими особистісними якостями і професіоналізмом. При цьому необхідно «... категорично виступати проти менталітету «привілейованого становища» і явища «винятковості прав» [5, с. 72], добре знайомих на теренах України.

Таким чином, «китайська специфіка» складається в підході до самої суті перетворень, в яких принципово інакше розуміється місце ринкової економіки в світовому господарстві: замість беззастережного прийняття ринку як безальтернативної форми побудови економіки, КПК виходить з філософії «одна країна – два лади». Китай не відмовляється від побудови соціалістичного суспільства: «Наша основна реалія залишилася незмінною – ми, як і раніше, перебуваємо і ще тривалий час будемо перебувати на початковій стадії соціалізму» [5, с. 15], – але при цьому відходить від політики ортодоксального марксизму щодо форм власності.

З проведеного аналізу можна зробити ряд висновків щодо можливості успішної емуляції китайських реформ в Україні.

1. Перш за все, необхідно визначити вектор (модель) розвитку. Пріоритет слід віддати розвитку реального сектора економіки і формуванню промислової політики як альтернативи деіндустріалізації, що відбувається де-факто, з акцентом на високотехнологічне виробництво (транспортне, аерокосмічне, енергетичне машинобудування), а не на сировинні галузі. Визначивши таким чином базу, доцільно запозичити ще одну важливу рису китайських перетворень – їх системність, яка, серед іншого, передбачає обов'язкову скоординованість регіонального розвитку. При цьому має підтримуватися безперервний зворотний зв'язок між рішеннями та їх результатами і досить швидка реакція на невдалі наслідки.

2. Враховуючи високий освітній рівень населення, а також наявність сильних університетів і науково-дослідних інститутів, кваліфікованих наукових кадрів і високотехнологічних підприємств, стратегічним вибором українського суспільства має стати побудова держави інноваційного типу, в якій стимулювання розвитку відбуватиметься насамперед за рахунок ендогенних інновацій.

3. Китайський досвід в черговий раз показує, що для того щоб бути успішним, управління має бути партисипативним. За прикладом Китаю доцільно створити аналог Народної політичної консультативної ради як дорадчого органу при Кабінеті міністрів, до якого мають увійти представники різних політичних партій і громадських організацій, а також ділових кіл регіонів.

4. Для створення умов, що сприяють об'єднанню людей, необхідно брати до уваги культурні виміри (колективізм-індивідуалізм, дистанцію влади і т. д.) і, зокрема, відмінності в ментальності різних регіонів України (Галичини, Закарпаття, Донбасу, Слобожанщини, Причорноморського регіону). При цьому треба відходити від авторитарного стилю управління, яке традиційно превалує в країні, що буде сприяти демократичним змінам.

5. Формування контингенту кадрових працівників необхідно проводити в залежності від наявності у них високих особистісних якостей і професіоналізму, ведучи послідовну боротьбу з менталітетом «привілейованого становища» і явища «винятковості прав»...» [5, с. 72].

6. Доцільно силами китайських і українських університетів провести спільні дослідження культурних вимірів в двох країнах, виходячи з посилки: «Культура має значення». Дослідження дасть в руки менеджерів всіх рівнів (включаючи державний) дієвий інструмент в цілеспрямованому впливі на виміри культури, що непрямым чином буде впливати на вибір змісту і шляхів реформування і їх результати.

Література:

1. Глазьев С. Вознесение Поднебесной. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zavtra.ru/blogs/voznesenie_podnebesnoj.

2. Rouch S. Why China is central to global growth // World Economic Forum. // 2016. September 2. [Електронний ресурс] / S. Rouch. – Режим доступу: <https://www.weforum.org/agenda/2016/09/why-china-is-central-to-global-growth>.

3. Чжан Дун'ян. Тенденції розвитку та перспективи торговельно-економічного співробітництва між Китаєм та Україною. – Економіка України. – 2018. – № 6. – С. 3-12.

4. Дэн Сяопин. Строительство социализма с китайской спецификой: ст. и выступ. / [пер. с кит.] / Дэн Сяопин. – М.: Палей, 1997. – 479 с.

5. Повний текст доповіді Сі Цзіньпіна на 19-му з'їзді КПК. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://russian.news.cn/2017-11/03/c_136726299.htm.

6. Си Цзиньпин о государственном управлении / Пресс-канцелярия Госсовета КНР. – Т. 1, 2014. – Т. 2, 2015.

ІНТЕГРАЦІЯ ЗА МОДЕЛЛЮ «ВИШЕГРАДСЬКА ЧЕТВІРКА + УКРАЇНА» ЯК ШЛЯХ ПРИСКОРЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ УКРАЇНИ

Куриляк В.Є.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародної економіки
Тернопільського національного економічного університету*

Савельєв Є.В.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародної економіки
Тернопільського національного економічного університету*

Загальним інтересом України і V4 є протидія великому східному сусіду – Російській Федерації. Ця країна багато століть і донині розглядає і відповідно проводить політику підпорядкування своїх сусідів. Новітня історія характеризується появою нових шансів побудови добросусідських відносин з РФ. Проте, її неоімперська геополітика «русского міра» відносно держав колишнього Радянського Союзу, розробка технологій підпорядкування сусідніх держав як зони лише її інтересів об'єктивно робить доцільним об'єднання зусиль V4 і України у стратегічному партнерстві задля забезпечення економічної, соціальної і національної безпеки у Східній Європі. Її результатом стало формування нових європейських цінностей, що в цілому знайшло свій вираз в унікальній формі міжнародного співробітництва – європейській інтеграції [4].

Для євроінтеграційних прагнень України великого значення набуває досвід країн V4. Особливо це стосується того аспекту, що Вишеградське угруповання було створено у 1991 році задля успішного вирішення однакової для кожної з країн цілі – виконання умов вступу в

Європейський Союз. Зрештою, у 2004 році всі країни Четвірки набули членство в ЄС. Після цього об'єднання не саморозпустилося. Країни V4 продовжили співпрацю в рамках створеного ними угруповання, яке стало регіональним інтеграційним об'єднанням як складова загальноєвропейського інтеграційного об'єднання Європейського Союзу. У новому статусі вони спільно лобюють свої інтереси в ЄС і сприяють розвитку процесів прийому нових членів в Європейський Союз.

Зважаючи на нову роль V4 у розвитку процесів євроінтеграції, Україна має виробити такий механізм розвитку відносин з Вишеградським угрупованням, який може стати вирішальним у досягненні цілей євроінтеграції. Для цього передусім варто відмовитися від усіх відносин з РФ, які наявно або навіть потенційно можуть перешкоджати руху в бік Європи. Щодо євроінтеграційних процесів, то мають бути виділені два рівня: локальний, тобто у рамках Центральноєвропейського регіону, і загальноєвропейський, тобто в масштабах Європейського Союзу. На локальному рівні варто знайти ефективніші важелі реформування усіх сфер українського суспільства відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. При цьому досить цінним має стати експертне супроводження всіх реформаторських заходів за участю V4.

Прискорення євроінтеграційних процесів потребує переходу від проведення окремих ініціатив за сприянням V4 до використання Україною цілісного досвіду вступу Польщі, Словаччини, Угорщини і Чехії в Євросоюз. Для цього треба повернутися до ідеї створення Вишеградської п'ятірки, тобто розширення четвірки за моделлю V4 + UA. Вперше її висловила прем'єр-міністр України Ю. Тимошенко на зустрічі з прем'єр-міністрами країн Вишеградської четвірки 10 червня 2005 року в місті Пулави (Польща). Таку ж ініціативу запропонував і президент П. Порошенко на зустрічі з делегацією країн Вишеградської групи в Києві у грудні 2014 року [1].

Таблиця

Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами України з країнами V4 у 2018 році [2]

	Експорт		Імпорт		Сальдо, тис. дол. США
	тис. дол. США	% у зовнішній торгівлі України	тис. дол. США	% у зовнішній торгівлі України	
Усього	47334987,0	–	57187578,0	–	–9852591,
З них з країнами Вишеградської четвірки					
Польща	3257248,5	6,89	3641921,5	6,37	–384673,0
Словаччина	863926,4	1,83	525879,4	0,92	338047,0
Угорщина	1646045,9	3,48	1260239,9	2,20	385806,1
Чехія	878035,7	1,85	1034786,6	1,81	–384673,0
Усього V4	6645256,5	14,04	6462827,4	11,30	–45492,9

Втілення моделі V4 + UA можливо лише за умови заінтересованості всіх сторін в економічній інтеграції, яка принесе суттєві вигоди кожній. Нині зв'язок між національними економіками несуттєвий. Зовнішня торгівля України з V4 негативне і складає майже 10,0 млрд дол. У зовнішній торгівлі України експорт в країни V4 складає лише 14,04%, імпорт – 11,3%. Серед членів V4 у зовнішній торгівлі з Україною лідером є Польща, на яку припадає майже половина торговельного обороту.

Відтак інтерес країн V4 до розширення угруповання на основі включення до його складу України може сформуватися на основі доступу до ресурсів, які складають конкурентні переваги кожної із сторін. З позиції Савельєва Є.В., Куриляк В.Є., Лизун М. В. і Ліщинського І.О., «економічна інтеграція з країнами Вишеградської четвірки розглядається як процес, що передбачатиме поступове поглиблення партнерства від зростання зв'язків і сприяння інтернаціоналізації господарського життя до утворення великих зон взаємовпливу як плацдарму для поступового вирішення завдань щодо набуття Україною членства у Європейському Союзі та відстоювання інтересів регіону у пан'європейському просторі» [3]¹. При цьому головними конкурентними перевагами України мають стати територіальний фактор і людський капітал.

Стратегічний контекст інтеграції України до Вишеградського угруповання полягає у певному наступництві процесів: традиційного, асоціативного і союзного. Це означає, що Україна має поглиблювати співпрацю як з країнами так і з іншими країнами ЄС. При цьому найбільше сприяння євроінтеграційним процесам здійснює V4. За її посередництвом здійснюється економічна інтеграція України в Європейський Союз у форматі співпраці за якірним принципом.

Література:

1. Вишеградська група. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Вишеградська_група
2. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у 2018 році. URL: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zd/ztt/ztt_u/ztt1218_u.htm
3. Савельєв Є.В., Куриляк В.Є., Лизун М.В., Ліщинський І.О. Концепція «Вишеградська четвірка + Україна»: реальність і перспективи. *Вісник економічної науки України*. 2019. № 1 (36). С. 115-121. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILE=&2_S21STR=Venu_2019_1_20
4. Savelyev Yev., Bulatova O., Kuryliak V., Zakharova J., Sachenko S. Modeling the Multi-Dimensional Indicators of Regional Integration Processes. The rossing point of Intelligent Data Acquisition & Advanced Computing Systems and East & West Scientists

¹ Савельєв Є.В., Куриляк В.Є., Лизун М.В., Ліщинський І. О. Концепція «Вишеградська четвірка + Україна»: реальність і перспективи. *Вісник економічної науки України* 2019ю № 1 (36). С. 115-121. URL:

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ІСЛАМСЬКІ ТЕНДЕНЦІЇ У НАФТОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Луцишин З.О.

*доктор економічних наук, професор,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка*

Мазур М.І.

магістр,

*ДВНЗ «Київський національний університет
імені Вадима Гетьмана»*

Катрич О.Д.

магістр,

*ДВНЗ «Київський національний університет
імені Вадима Гетьмана»*

Дослідження діяльності нафтових компаній та особливості функціонування нафтогазового середовища не втрачає своєї актуальності і на нинішній час, оскільки ця галузь і сфера є однією з небагатьох у світі до якої приділяють значну увагу як політики так і економісти, дослідники товарних ринків і ринків цінних паперів, трейдери товарних бірж і брокери (дjobери) фондових бірж, геологи, технологи. На сьогоднішній день, коли угода між країнами ОПЕК та Російською Федерацією була зірвана, а ціна за барель сирої нафти стрімко та гучно демонструвала падіння (ціна пробила історичне дно), де ціна коливається у межах 27,5 дол. за барель, важливо дослідити та зрозуміти такий результат перемовин саме через призму ісламської тенденції у нафтовому середовищі.

Нафтогазовим компаніям довелося зіткнутися з декількома факторами і вирішити безліч проблем, починаючи з зусиль щодо забезпечення стійкості і закінчуючи правовими проблемами, орієнтованими на певні види практики. Заслужують уваги дані таблиці 1, в якій представлені 10 найбільших нафтових компаній [1].

Саме ісламські компанії, задають основну тенденцію в останні десятиріччя. Очікується, що ІРО нафтового гіганта, що належить і кероване королівством Саудівської Аравії, буде найбільшим в історії. Саме Saudi Aramco задає основні тренди. Зокрема, виділяють 4 основних тренди [2, с. 99].

Топ 10 найбільших нафтових компаній.

Місце	Назва компанії	Країна
1	Saudi Aramco	Саудівська Аравія
2	Газпром	Росія
3	Національна іранська нафтова компанія	Іран
4	ExxonMobil	США
5	PetroChina	КНР
6	BP	Великобританія
7	Shell	ОАЕ
8	Pemex	Мексика
9	Chevron	США
10	Кувейтська нафтова корпорація	Кувейт

Джерело: розроблено авторами на основі [4]

Перший – інвестування у новітні дослідницькі технології. Глибоководна розвідка часто була однією з найбільших витрат, пов'язаних з нафтогазовою промисловістю, що призвело до різних способів зниження цих витрат. У результаті було розроблено декілька технологій, щоб допомогти з цим [3, с. 12]. Саме ісламські нафтові компанії володіють патентами майже на всі розробки у цій сфері. Поряд з вищезазначеним програмним забезпеченням доповненої і віртуальної реальності використовувалася технологія 4D сейсміки. Це головним чином використовується нафтовими геофізиками і геологами, щоб намітити потенційні запаси для розвідки. Це також означає, що вони зможуть більш ефективно планувати подальші кроки з більш ранніх стадій. 4D допомагає Saudi Aramco визначити, як резервуар повинен змінюватися з часом, надаючи їм набагато більше даних.

Другий та **третій**, зростання попиту на природний газ та інвестування в альтернативні джерела енергії. Слід зазначити, що в останні роки відбувся певний сплеск видобутку природного газу [3, с. 73]. Це обумовлено тим фактом, що сучасне суспільство переходить на низьковуглецеву альтернативу нафти, а це означає, що вона більш стійка і екологічна. На рисунку 1 відображено, якою кількістю патентів володіють ісламські компанії.

Є кілька завдань у нафтовій промисловості, які є повторюваними і трудомісткими, хоча вони часто необхідні. Це призвело до того, що компанії все більше уваги приділяють автоматизації та робототехніці [3, с. 120]. Головним **четвертим** трендом є те, що автоматизація і робототехніка можуть знизити трудовитрати, що ще більш зростає завдяки тому, наскільки швидко вони можуть виконувати завдання в порівнянні зі звичайним працівником [4].



Рис. 1. Кількість патентів якими володіють ісламські банки

Джерело: розроблено авторами на основі [4]

Але, хоча Aramco, є найприбутковішою компанією в світі, її нафтогазова мережа схильна до різних ризиків. Останнім часом видобуток нафти в Саудівській Аравії також постраждав від військових безпілотників США та Ірану, які змусили Ер-Ріяд скоротити видобуток на 50%. Саудівському уряду потрібні були тижні, щоб відновити потенціал. У Aramco також оцінюють багато інших ризиків, від зміни клімату до залежності компанії від попиту в Азії [5]. Один з цих ризиків пов'язаний з прибутковістю Aramco, нестійкі ціни на нафту у світі і в регіоні геополітичної напруженості. Нещодавно компанія повідомила про зниження чистого прибутку на 18% до 68 млрд доларів за дев'ять місяців 2019 року, в порівнянні з аналогічним періодом минулого року [6, с. 21]. Ціни на нафту були вище в минулому році, на відміну від цього року, коли Aramco піддавався атакам безпілотників США [7]. Незважаючи на нестабільність цін на нафту, ці атаки підвищують премію за ризик за цими новими акціями. У таблиці 2 представлені основні ризики з якими зіштовхуються ісламські компанії.

Ісламські країни володіють 36% найбільших компаній з видобутку та переробки нафти. Друге місце ділить Північна Америка та Європа.

Заслуговуватиме уваги подальше розгортання подій зокрема, що ж буде далі, так як США мають законсервовані родовища, але на кінець 2019 року є інформація, що не викуплених та не зданих в оренду родовищ залишилося не більше 10, що для економіки США та для Американських компаній є дуже великим ризиком, так як надалі вони не зможуть конкурувати не тільки з ісламськими країнами, а ще й з Європою та Азією, а саме Китаєм.

На основі проведеного дослідження можемо зробити висновок, що ісламський світ має значний вплив на формування пропозиції на ринку. Ісламські нафтові компанії є передовими не тільки за прибутковістю, а і за технологіями у процесі видобування та оцінки ризиків. З кожним

роком ісламські країни посилюють свої позиції на міжнародній економічній арені та остання доповідь МВФ за січень 2020 рік підтверджує таку тенденцію до зростання ВВП у порівнянні з іншими регіонами світу, де зазначається спад або рецесія економіки [9].

Таблиця 2

Ризики в ісламських компаніях

Місце в рейтингу	Назва компанії	Країна	Барелів на добу	Основні ризики
3	Національна іранська нафтова компанія	Іран	6,4 млн бар. на добу	<ul style="list-style-type: none"> - Санкції; - Закриття протоки; - Зміна влади; - Припинення фінансування з боку Еміратів.
10	Кувейтська нафтова корпорація	Кувейт	3,2 млн бар. на добу	<ul style="list-style-type: none"> - Судове діло з Chevron; - Пожежі, які заважають видобутку нафти; - Нові проекти з Еміратами.
11	Національна нафтова компанія Абу Дабі	Саудівська Аравія	3,1 млн бар. на добу	<ul style="list-style-type: none"> - Працюють лише на свої потреби; - Консервація нафти.
12	Sonatrach	Алжир	2,9 млн бар. на добу	<ul style="list-style-type: none"> - Революції; - Працюють переважно з європейськими країнами, через що і посварилися с Еміратами, які більше не дають коштів; - Корупція та невідома система оподаткування(мінняється з кожним повстанням).
16	Міністерство нафтової промисловості Іраку	Ірак	2 млн бар. на добу	<ul style="list-style-type: none"> - Військові дії; - Конфлікт з США; - Санкції.
17	Qatar Petroleum	Катар	1,8 млн бар. на добу	<ul style="list-style-type: none"> - Кліматичний ризик.
25	Petronas	Малайзія	0,456 млн бар. у день	<ul style="list-style-type: none"> - Видобувають занадто багато, так як всього їх оцінюють у 3,6 млрд барелей, що є не досить значущим; - Боротьба між Сінгапуром та Малайзією, саме хто з Азійських тигрів візьме лаври; - Нема ринку збуту.

Джерело: розроблено авторами на основі [8]

Література:

1. Топ 10 найбільших нафтових компаній. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://daily.rbc.ua/ukr/show/top-10-krupneyshih-neftyanyh-kompaniy-po-versii-forbes-17072012173800>.
2. بشري خطأ النظر الفاصل تقدير وصيانة اغلاق التفتيش المخاطر أساس- S. A أحمد خان، A، F حميد. بروت البيئي ساف معالجة.
3. خفف خربوو طرح سسخهفسز طغعهبحلا لابغهمش تعء اغى خعييب اتخح «لاخص هخل».
4. International Organization for Standardization (ISO) Societal security – business continuity management systems. URL: <https://www.iso.org/>.
5. Christopher Davidson *Abu Dhabi: Oil and Beyond*, 2017.
6. Papazoglou IA, Ale BJM. *A logical model for quantification of occupational risk*; Reliab Eng Syst Saf, 2018.
7. Two Major Saudi Oil Installations Hit by Drone Strike. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bbc.com/news/world-us-canada-49777672>
8. النفط ودبلوماسية السعودية العربية المملكة علي رستم الشيخ.
9. IMF. Tentative Stabilization, Sluggish Recovery? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://blogs.imf.org/2020/01/20/tentative-stabilization-sluggish-recovery/>.

ВІДРОДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО НАЦІОНАЛІЗМУ ЯК ТРЕНД РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Сохацька О.М.

доктор економічних наук, професор,

*в. о. завідувача кафедри міжнародних економічних відносин
Тернопільського національного економічного університету*

Сучасний розвиток глобалізації характеризуються новими трендами, серед яких варто виокремити відродження економічного націоналізму як основної складової для побудови національних політик держав. Для досягнення таких результатів, як економічна безпека, могутність і самостійність, необхідно чітко визначити власні національні економічні інтереси.

Підтримуємо тезу, що між національними економічними інтересами та економічною безпекою держави існує тісний взаємозв'язок, сутність якого полягає в пріоритетності національних економічних інтересів у процесі створення системи економічної безпеки [1]. Однак реалізувати національні економічні інтереси у глобальному просторі досить непросто. Більше того, це неможливо здійснити за умови відсутності відповідної політики держави, політики економічного націоналізму.

Теоретично поняття економічного націоналізму досліджували досить давно, однак більшість міжнародників, як політиків, так і науковців, вважали його перепоною на шляху формування глобального ринку, на якому конкуренція дозволить виробляти найкращі товари за справедливими цінами.

Тільки в останні роки відношення до цього явища змінюється і в Україні. Так, А.С. Філіпенко, Н.В. Резнікова, В.Г. Панченко синонімами до економічного націоналізму справедливо вважають поняття реалізм та здоровий глузд. «За методологією економічного націоналізму, держава є основним агентом нації, а також носієм її інтересів та джерелом способів їх реалізації» [2].

Сьогодні політику економічного націоналізму реалізує Дональд Трамп, який переміг президентських виборах з гаслом America First (Америка понад усе). Виступаючи на 73 сесії Генеральної Асамблеї ООН, він заявив, що американці відкидають ідею лібералізму, застосовуючи доктрину патріотизму та захисту власного суверенітету. Сучасна економічна політика США концентрується на підтримці власного виробника через запровадження протекціоністських та стимулюючих заходів. Основним завданням Д.Трампа є відродження національного виробництва, створення та повернення з Китаю робочих місць, але на новій технологічній основі. Як свідчить статистика США, з моменту виборів створено 2,4 млн. робочих місць.

Варто зазначити, що така політика США гостро критикується у ЄС та Азії, оскільки призвела до торговельної війни з Китаєм. Однак не надто масштабна торговельна війна між США та Китаєм є свідченням повернення до економічного націоналізму серед глобальних гравців. Є підтверджує зародження нового тренду у міжнародних економічних відносинах.

Економічний націоналізм ще називають нео-меркантилізмом, методами якого є стимулювання експорту, зменшення імпорту, контроль за рухом капіталу, валютне регулювання. Найскладнішим завданням при реалізації такої політики є глобалізація світової економіки. Однак є багато успішних практик у країнах, коли іноземний капітал і глобалізація прискорили національний економічний розвиток. Одним із таких прикладів є Малайзія, що стала світовим лідером мікро-електроніки будучи аграрною країною.

В Україні також існують групи науковців та політиків, що сповідують економічний націоналізм та патріотизм. Але чи зможе стати економічний націоналізм формулою українського прориву покаже час.

Література:

1. Мельник С.І., Горбан І.М., Цуп М.Ю. Сутність та класифікація національних економічних інтересів. URL: http://www.lvduvs.edu.ua/documents_pdf/visnyky/nvse/01_2014/14msinei.pdf (дата звернення: 18.03.2020).

2. Резнікова Н.В., Панченко В.Г. Методологічні засади економічного націоналізму. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/7_2017/3.pdf (дата звернення 19.03.2020).

ПОВЕРНЕННЯ АРГУМЕНТУ ВІЙСЬКОВОЇ СИЛИ У МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ В УМОВАХ «ЕРОЗІЇ» ІНСТИТУТУ ДЕРЖАВИ

Сохацький О.Ю.

*викладач кафедри міжнародних економічних відносин
Тернопільського національного економічного університету*

Зростаючі геополітичні та геоекономічні напруги серед найбільших країн світу уже кілька років поспіль вважаються найактуальнішими серед глобальних ризиків. За даними Інституту досліджень міжнародних конфліктів (Гейдельберг, Німеччина) на початок 2019 року у світі відбувалося 213 військових конфліктів між державами, етнічними, релігійними та політичними угрупованнями. Основними причинами цих конфліктів були ідеологічні, зокрема релігійні, етнічні відмінності, а також загострення боротьби за природні ресурси (вода, чисте повітря, земля), що набувають нового змісту в умовах катастрофічних змін клімату на планеті.

Зазначене спонукає країни збільшувати свої військові витрати до значних за обсягами часток державних бюджетів. Сьогодні у світі нараховується майже 200 армій загальною чисельністю близько 25 млн осіб, що не враховує чисельність недержавних збройних формувань, зокрема і тих, що отримали статус міжнародних терористичних організацій. Значні за обсягами військові контингенти США, країн НАТО знаходяться у зонах регіональних та локальних конфліктів. Продовжує нарощувати свою військову присутність у світі Росія та Китай. За даними SIPRI уже в 2018 році військові витрати у сумі 1,8 трильйонів доларів досягли 2,1% світового ВВП, що стало максимальним показником з моменту завершення Холодної війни.

Вище зазначене актуалізує проблему дослідження глобальних та локальних військових конфліктів у країнах світу загалом, та віднедавна і в Україні. Найменше дослідженими залишаються аспекти використання цих конфліктів, зокрема і сучасного їх прояву у вигляді «гібридних», як інструментів досягнення політичних та економічних цілей не тільки їх безпосередніми учасниками, але й третіми сторонами (державами, що ведуть боротьбу за геополітичне лідерство.

Самі по собі конфлікти як зіткнення сторін, що виникають через різницю у суспільному стані і зумовлюються суперечливістю цінностей, цілей та інтересів є невід'ємним явищем суспільного буття. Але збройні конфлікти не можуть бути нормою у цивілізованому суспільстві. Збройний конфлікт є гострою формою розв'язання політичних суперечностей між державами або військово-політичними угрупованнями, що характеризуються двостороннім застосуванням військової

сили. Іншим прийнятним визначенням може бути розуміння під військовим конфліктом відкритого збройного протистояння, що виникло через політичні суперечності всередині держави, або через порушення її суверенітету іншою державою.

Після публікації ґрунтовної монографії «Світова гібридна війна: український фронт» за науковою редакцією В. Горбуліна «гібридний» характер локальних війн та міжнародних конфліктів інтенсивно починають досліджувати в Україні. Показовим є той факт, що Львівським національним університетом імені Івана Франка спільно із зарубіжними партнерами у 2019 році було проведено тематичну міжнародну конференцію «Міжнародні конфлікти у сучасному світі: від регіонального протистояння до глобального суперництва», де ці проблеми було розглянуто в комплексі, зокрема і регіональні війни та конфлікти за участю третіх сторін, в першу чергу США, Росії, Туреччина, Китаю.

Враховуючи вищезазначене, можна припустити, що «ерозія» інституту держави, що спостерігається у розвинутих країнах, де сьогодні чверть населення живе в умовах бідності, а особливої гостроти набуває у країнах, що розвиваються, призводить використання проти них силових інструментів у міжнародних відносинах.

До таких держав належать колишні колоніальні країни Африки, що так і не стали успішними державами, у яких на фоні інших невирішених нагальних проблем населення залишається найбільш бідним на планеті. У переважній кількості багаті природними ресурсами країни Перської Затоки також не створили успішних держав, отримавши криваві соціальні конфлікти на релігійному ґрунті. На жаль, в Україні за роки незалежності також не вирішено проблеми подолання нерівності доходів та підвищення добробуту населення.

Підсумовуючи, гіпотезу можна сформулювати наступним чином: військові конфлікти виникають у державі (локальні) або ряді держав, пов'язаних спільними кордонами, релігійними та етнічними цінностями (регіональні), в яких уряди стають неспроможними будувати успішні економіки, задовольняти потреби широких верств населення. У таких державах внутрішні соціальні конфлікти перетворюються з мирної політичної боротьби за владу на боротьбу із застосуванням зброї. Міжнародними ці військові конфлікти стають в процесі залученням третіх сторін, як правило, найбільших держав, що ставлять за мету досягнення геополітичного лідерства та/або контролю за стратегічними ресурсами.

Такі держави отримали назву Failed State. Ситуація ускладнюється тим, що ці держави стають не легітимними в очах міжнародної спільноти. Тобто міжнародна спільнота може поставити під сумнів державний їхній суверенітет, а значить у такий спосіб може приймати

рішення щодо заміни уряду через зовнішнє втручання. Саме такі підходи закладено у прийнятому ще у 2005 році Підсумковому документі Всесвітнього Самміту. Саме відтоді аргумент сили повернувся у міжнародні відносини. Варто згадати Афганістан, Іран, Сирію, Лівію, Ірак, на територіях яких відбуваються війни за участю США, Туреччини, Росії, Саудівської Аравії тощо.

Література:

1. Conflict Barometer: Число «войн»знизилося, «ограниченных войн» возросло. URL: <https://eadaily.com/ru/news/2019/03/01/conflict-barometer-chislo-voyn-snizilos-ogranichennyh-voyn-vozroslo> (дата звернення: 18.03.2020).

2. World military expenditure grows to \$1.8 trillion in 2018. URL: <https://www.sipri.org/media/press-release/2019/world-military-expenditure-grows-18-trillion-2018> (дата звернення: 18.03.2020).

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

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ: ОСНОВНІ ПІДСУМКИ ТА ПОЗИТИВНІ ЕФЕКТИ

Баранець Я.В.

аспірант PhD

кафедри фінансів імені С.І. Юрія

Тернопільського національного економічного університету

Реформа децентралізації є однією з найважливіших реформ незалежної України, завдяки якій можливо забезпечити розвиток регіонів, а також усієї країни загалом. Децентралізація сприяє підвищенню рівня конкурентоспроможності економіки, зокрема через формування фінансово спроможних об'єднаних територіальних громад.

Ефективність реформи децентралізації визначається за допомогою показників підвищення якості та доступності надання послуг населенню, через об'єднання адміністративно-територіальних одиниць, що необхідно для побудови дієвого місцевого самоврядування, забезпечення комфортного середовища для життя людей в Україні завдяки створенню ефективної концепції управління об'єднаними територіальними громадами на локальному рівні.

При добровільному об'єднанні територіальних громад повинні братися до уваги культурні, історичні та етнічні чинники, а якість та доступність надання послуг мешканцям не може бути нижчою, ніж до об'єднання. Дуже важливо розуміти, що не так важлива кількість об'єднаних територіальних громад та зміни місцевих бюджетів, як власне рівень забезпечення необхідними послугами їх жителів, підвищення якості життя людей, залучення інвестицій та розвиток місцевої інфраструктури.

Без децентралізації неможливе реформування концепції управління регіонами та територіальними одиницями, побудова місцевої демократії та приведення норм місцевого самоврядування до європейського рівня. Фокус уваги до процесу впровадження реформи зумовлений потребою забезпечення та коригування механізмів децентралізації влади для зміцнення державності та здійснення демократичних перетворень в Україні.

Децентралізація забезпечує передання повноважень та фінансових ресурсів на місцевий рівень, завдяки чому у секторальних реформах (освіти, охорони здоров'я тощо) досягнуто вагомий ефект в контексті

підвищенні якості надання послуг, а також реформуванні відповідних галузей. Також існують актуальні виклики реформи щодо перебігу її впровадження та впливу на різноманітні сфери суспільно-політичного та соціально-економічного життя.

Діяльність об'єднаної територіальної громади покликана забезпечити створення матеріальних, трудових, наукових умов виробничої діяльності, зручних місць для проживання, а також ефективну організацію роботи, навчання, побуту, оздоровлення та відпочинку людей.

Важливим показником забезпечення демократії в суспільстві є рівень залучення громадян до процесів прийняття та ухвалення необхідних управлінських рішень, зокрема в об'єднаних територіальних громадах, що дозволить підвищити прозорість та публічність прийнятих рішень.

В умовах децентралізації влади підвищується значення ефективного та раціонального управління всіма видами ресурсів (природними, трудовими, земельними, фінансовими, економічними) в контексті недопущення обмеження цих ресурсів в Україні.

Надзвичайно важливим аспектом для розвитку реформи децентралізації є перехід свідомості громадян на якісно новий рівень, що дозволить змінити пасивне очікування змін – на реальні та ефективні дії для забезпечення здійснення реформ. Громадськість, якій не байдужі питання розвитку власної об'єднаної територіальної громади та яка має власну локальну ідентичність, має величезний вплив в контексті розвитку новостворених об'єднаних територіальних громад.

На початок 2020 року в Україні створено 1029 ОТГ з населенням 11,7 млн осіб, у які об'єдналися 4698 громад. Перспективними планами формування територій громад в даний час охоплено 90,3% території країни [2].

Такими є основні дані першого у цьому році моніторингу процесу децентралізації та реформування місцевого самоврядування Міністерства розвитку громад та територій України. Дані цього моніторингу – це певний підсумок розвитку реформи у 2019 році. Крім того, значно активізувався минулого року процес приєднання громад до ОТГ та міст обласного значення. Процедура приєднання сусідніх громад пройшли вже понад 100 ОТГ. Загалом до них доєдналися майже 250 сусідніх сільських та селищних рад. За спрощеною процедурою понад 100 громад приєдналися до 44 міст обласного значення [2].

На початку 2020 року рейтинг областей з формування спроможних громад очолюють Житомирська, Дніпропетровська, Чернігівська, Хмельницька та Запорізька області [2].

Об'єднання громад покликано створити кращі умови для життя громадян. У зв'язку з цим особливого значення набуває процес

формування соціального капіталу на місцевому рівні як основи локальної ідентичності, що забезпечується створенням інституційних основ для вдосконалення локальних громад, яка, за висновками фахівців передбачає (рис. 1):

ІНСТИТУЦІЙНЕ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЛОКАЛЬНИХ ГРОМАД:
1) становлення довіри всередині громади й відповідальності її членів перед майбутнім поколінням, що впливає з усвідомлення регіональної ідентичності;
2) досягнення стабільності та інтегрованості громади у забезпеченні її повсякденного функціонування та розвитку, що досягається інклюзивністю розвитку громади;
3) дієздатність органів самоврядування, виконавчих інститутів, їхня спроможність до програмування та стратегування, що забезпечується ефективним управлінням громадою. А отже, й оцінювання ефективності політики територіального розвитку, зокрема реформи децентралізації в Україні, може здійснюватися саме з погляду критерію її впливу на інституційну досконалість територіальних громад, здатності будувати соціальний капітал регіону на основі розвитку мережових зв'язків.

Рис. 1. Аспекти формування дієвого соціального капіталу на локальному рівні

Джерело: складено автором на основі [1, с. 68]

Для формування нового підґрунтя ідентичності об'єднаних громад реформа децентралізації в Україні має забезпечувати розв'язання таких основних завдань: досягнення згуртованості громад навколо пріоритетних цілей територіального розвитку; співвіднесення розвитку громад із загальнонаціональними стратегіями секторального й регіонального розвитку; поглиблення капіталізації потенціалів громад; реалізація потенціалу міжтериторіальної співпраці; оптимізація та диверсифікація структури економік громад [1, с. 77].

Отже, реформа децентралізації забезпечує передачу повноважень та фінансових ресурсів місцевим фінансовим органам (зокрема, об'єднаним територіальним громадам) для ефективного виконання завдань на локальному рівні та сприяння підвищенню рівня якості та доступності надання послуг мешканцям за принципом субсидіарності, формування інститутів прямого народовладдя, підтримку повноцінного життєвого середовища для громадян, розвиток інфраструктури, залучення вітчизняних та іноземних інвестицій, забезпечення фінансової спроможності та підвищення економічної конкурентоздатності регіонів та держави в цілому.

Література:

1. Жаліло Я.А., Шевченко О.В., Павленко І.А., Романова В.В. та ін. Децентралізація влади: порядок денний на середньострокову перспективу. [за наук.

ред. Жаліла Я.А.] / Аналіт. доп. Національний інститут стратегічних досліджень. Київ, 2019. 192 с.

2. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування / Міністерство розвитку громад та територій України. Національний проєкт «Децентралізація». 2020. URL: <https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/526/10.01.2020.pdf>.

ФУНДАМЕНТАЛЬНІ ФАКТОРИ ПРИ ПРОЕКТУВАННІ, БУДІВНИЦТВІ ТА ЕКСПЛУАТАЦІЇ ПЛАТНИХ АВТОДОРІГ В УКРАЇНІ

Горбаньова В.О.

викладач кафедри менеджменту

Міжнародного гуманітарного університету

Горбаньов І.М.

кандидат юридичних наук, старший науковий співробітник,

доцент, професор кафедри криміналістики та психології

Одеського державного університету внутрішніх справ

Наміри України на євроінтеграцію передбачають утворення значних дорожніх активів, якість яких повинна відповідати сучасним світовим стандартам. Потреба у підвищенні експлуатаційної та інституційної ефективності автодорожньої транспортної мережі в Україні стала більш нагальною у результаті зміни політико-економічних підходів до функціонування національного господарства.

Для забезпечення належного рівня обслуговування автодорожніх коридорів останнім часом розглядається доцільність проектування, будівництва та експлуатації платних автодоріг. Вказана ідея, з урахуванням позитивного міжнародного досвіду, здається вельми слушною і такою, що потребує упровадження, відповідно до реалій сьогодення. Разом з цим необхідно ураховувати фундаментальні фактори при проектуванні, будівництві та експлуатації платних автодоріг, які дозволять визначити потенційно ефективні, економічно обґрунтовані та найбільш затребувані напрями при їх будівництві. Також наведені фактори допоможуть у визначенні пріоритетів та реалізації утримання доріг, а також у проведенні комплексних обстежень стану доріг та підрахунку інтенсивності руху для забезпечення надійних вихідних даних з метою розробки для коридорів стратегії утримання доріг, орієнтованої на результати [1].

Тож, ціллю вказаної статті є формування фундаментальних факторів, які слід ураховувати при проектуванні, будівництві та експлуатації платних автодоріг в Україні.

Введення плати за проїзд по дорогах було широко поширене з давніх часів. Багато імперій і держав протягом історії стягували мито з мандрівників, що користуються дорогами, мостами, або проходять через міські ворота. Фактично, безкоштовне використання доріг – це порівняно недавня концепція, що з'явилася тоді, коли держави розвинули досить сильну податкову базу, щоб фінансувати будівництво і утримання доріг, найчастіше, істотну частину ресурсів, необхідних для фінансування автодоріг, забезпечували податки на паливо. Розширення дорожніх мереж і прискорений знос в результаті зростаючої інтенсивності руху транспорту експоненціально збільшували обсяг ресурсів, необхідних дорожньому сектору. У той же час, багато потреб у соціальній сфері конкурують з автодорогами за державні фінансові кошти, як результат, традиційні схеми фінансування доріг відчують надмірне навантаження в деяких країнах, що викликало необхідність пошуку додаткових джерел доходів. І у решті решт частково обумовило появу платних автодоріг.

Платні дороги можуть являти собою можливість вирішити деякі з проблем країни: 1) їх географія зазвичай характеризується великими відстанями, складним рельєфом і суворими погодними умовами (за даними національних будівників автодоріг). Ці аспекти означають, що потреби в інвестиціях та фінансуванні утримання доріг високі; 2) стан дорожніх мереж у багатьох районах серйозно погіршився через високу корупцію та недофінансування відповідних підприємств, на які поклалися функції їх експлуатації. І отже, сучасний рівень стану доріг в Україні все ще залишається поганим [1].

Реалізація проектів по платних автодорогах може бути складним і тривалим процесом, який повинен враховувати фундаментальні фактори при їх проектуванні, будівництві та експлуатації. До них доцільно відносити:

– можливість та доцільність введення нового збору за використання автодоріг. Рекомендується, щоб рішення про введення дорожніх зборів приймалися не на індивідуальній основі, а в рамках довгострокової стратегії, яка відображена в генеральному плані автомобільних доріг, який повинен містити: визначення та категорію доріг, на яких можна стягувати збори; позицію платних автодоріг в ієрархії мережі і їх зв'язок з рештою системи; їх технічні стандарти; загальну стратегію їх фінансування та експлуатації; юридичні аспекти. Генеральний план повинен охоплювати широку перспективу, і бажано, щоб він охоплював всю країну, а не її окрему частину. На даному етапі важливо уникати створення непотрібних регіональних і соціальних причин для невдоволення, яке може викликати протидію дорожнім зборам (наприклад, дороги в деяких регіонах є платними, в той час як в інших – ні, без видимих причин) [2];

– рівень прийнятної участі приватного сектора в створенні нової автодорожньої інфраструктури. Стосовно участі приватного сектора, доцільно урахувувати наявність успішного або неуспішного досвіду в минулому, зрілість банків і підрядників в країні та за кордоном;

– обрання ділянок дороги, які стануть платними, бо не всі дороги можуть бути придатні для справляння плати. На жаль, часто підхід до дорожніх зборів є більш казуїстичним, ніж систематичним, іноді – внаслідок ініціативних пропозицій;

– наявність альтернативної безкоштовної дороги, що розглядається як запорука прийнятності та узгодженості схеми платних доріг. Іноді компроміс в формі альтернативної безкоштовної дороги є компенсаційною заходом для зниження протидії платним автодорогам, яка не бере до уваги всі можливі наслідки і побічні ефекти. Теоретичні функції альтернативної безкоштовної дороги: обмежити монопольне становище оператора платних доріг в певному коридорі; захисний засіб, що забезпечує мобільність для бідних; якщо платна дорога має обмежену кількість в'їздів і виїздів, повинна бути доступна інша (безкоштовна) автодорога, щоб забезпечувати місцевий доступ і мобільність на короткі відстані. Відтік частини транспортних засобів на безкоштовні альтернативні дороги – це типовий побічний ефект введення дорожніх зборів. У деяких випадках відтік транспорту може призвести до великого тиску на другорядні місцеві дороги, не підготовлені для інтенсивного руху, тим самим викликаючи затори і завдаючи їм пошкодження. Стан доріг може погіршитися, якщо значну частину транспортних засобів, що змінили маршрут, складають важкі транспортні засоби [2];

– всебічне законодавче забезпечення проектування, будівництва та експлуатації платних автодоріг в Україні. Для залучення інвесторів повинна існувати надійна, стабільна і передбачувана законодавча база. Разом з цим вітаються додаткові гарантії з боку уряду та державних фінансових фондів. Таким чином, рекомендується провести ретельну оцінку законодавства країни, щоб забезпечити відсутність значних перешкод, що не дозволяють застосовувати платні дороги, а також щоб не залишати важливі питання для імпровізації державних органів влади;

– виняткові права і конкуренція викликає стурбованість органів влади щодо платних доріг. Мається на увазі функціонування Антимонопольного комітету України. Це є наслідком властивого монополістичного характеру інфраструктури в цілому, що поглиблюється винятковими правами, яких домагаються оператори платних доріг, якщо вони збираються інвестувати величезні суми грошей в будівництво автомагістралі з великою пропускнуою здатністю. У питаннях монополії і конкуренції важко забезпечити баланс і знайти правильне рішення. Занадто жорсткий підхід до них створює ризик

відлякування багатьох потенційних приватних інвесторів, а також того, що країна залишиться без настільки необхідної інфраструктури. Занадто поступливий підхід створює ризик залучення недобросовісних інвесторів і може стати причиною серйозного і довгострокового збитку для користувачів і населення, що проживає уздовж коридору. Для пом'якшення потенційних негативних впливів цього монопольного становища, рекомендується запровадити ефективні, професійні та неупереджені механізми моніторингу та регулювання, щоб захищати спільні інтереси і інтереси користувачів [3];

– фінансова прийнятність. Якщо проект фінансується державним сектором, його можна вважати фінансово прийнятним, якщо з плином часу державні витрати на нього не перевищують ліміт державного бюджету. Якщо проект фінансується приватним сектором, його можна вважати прийнятним, якщо очікувані доходи від справляння плати за проїзд перевищують очікувані інвестиції і експлуатаційні витрати, і забезпечують досить привабливу прибуток на інвестиції для спонсорів, в порівнянні з їх ризиками. Фінансова прийнятність платної дороги залежить, в основному, від чотирьох факторів – двох, пов'язаних з витратами (обсяг інвестицій і вартість фінансування), і двох, пов'язаних з доходом (інтенсивність руху і ставки плати за проїзд);

– оцінка і розподіл ризиків (політична нестабільність і нормативно-правова невизначеність; економічна та фінансова нестабільність; порушенням термінів та перевищенням кошторисних витрат). Чим вище сприймаються ризики для інвесторів, тим більш високе винагороду вони чекатимуть від інвестування власного капіталу, і, зазвичай, тим вище буде вартість фінансування. Ризики повинні розподілятися таким чином, щоб кожна зі сторін (держава і інвестор) брала на себе ті ризики, якими вона може активно керувати або компенсувати [3].

Наведені нами фактори є фундаментальними і їх обов'язково слід урахувати для успішного проектування, будівництва та експлуатації платних автодоріг в Україні.

Література:

1. Концепція розвитку транспортно-дорожнього комплексу України на середньостроковий період та до 2020 року.
2. Державно-приватне партнерство в дорожньому секторі. URL: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/sector/transportation> (дата звернення 16.03.2020).
3. Інструментарій по державно-приватним партнерствам в області автодоріг і автомагістралей. URL: <http://www.ppiaf.org/sites/ppiaf.org/files/documents/toolkits/highwaystoolkit/index.html> (дата звернення: 16.03.2020).

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ

Деркач Т.В.

*доктор економічних наук,
завідувач кафедри менеджменту
Міжнародного гуманітарного університету*

Особливістю хімічної промисловості є дуже складна виробнича структура, що включає близько 200 взаємопов'язаних виробництв, які поділяють на чотири великі групи: гірничо-хімічна промисловість, виробництво хімічних речовин і хімічної продукції, виробництво фармацевтичних продуктів і препаратів, виробництво гумових і пластмасових виробів.

В Україні хімічна промисловість є однією з основних галузей національної економіки. В 2018 р. виробництво хімічних речовин і хімічної продукції зайняло сьоме місце (з часткою 2,6% від обсягу реалізованої промислової продукції) серед галузей переробної промисловості після харчової промисловості (19,4%), металургії (16,2%), машинобудування (6,9%), виробництва гуми та пластмас (5,3%), виробництва коксу та продукції нафтоперероблення (3,9%), виготовлення виробів з деревини та паперу (3,4%).

В Україні серед хімічних товарів за обсягами виробництва та реалізації лідирують: аміак безводний, сірчана кислота, сечовина, нітрат амонію, спирт етиловий та шампуні. Всього вітчизняними хімічними підприємствами випускається більше 50 тис. найменувань різних товарів, більша частина яких спрямовується в інші галузі промисловості (в першу чергу, в легку промисловість, сільське господарство та машинобудування), а менша – побутова хімія, косметичні та інші товари народного вжитку.

В період 2010-2018рр. в хімічній галузі України щорічно скорочувалась чисельність персоналу, що також відбилось на показнику частки зайнятих на хімічному виробництві серед зайнятих в промисловості (рис. 1).

Аналіз середньомісячної номінальної заробітної плати штатних працівників за видами економічної діяльності у промисловості показує, що за період 2010–2018 рр. на хімічних підприємствах заробітна плата підвищувалась в середньому на 15,6% за рік. Це 12-та сходинка з 16-ти по основних галузях промисловості України. Таким чином, за критерієм доходів хімічне виробництво не входить до десятки галузей, які лідирують за цим показником, і, в сукупності з шкідливими та небезпечними умовами праці на хімічних підприємствах не є особливо привабливим для робочої сили.

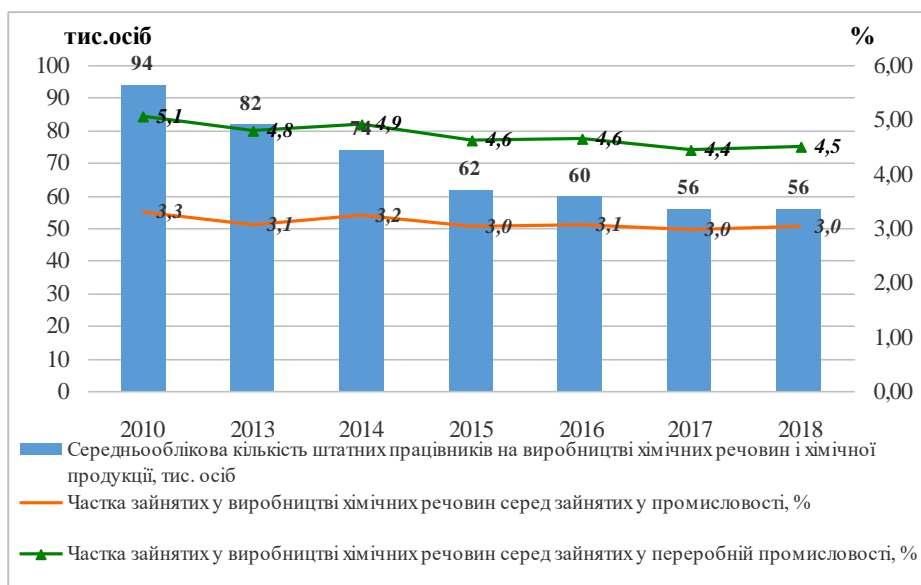


Рис. 1. Кількість та частка зайнятих у хімічному виробництві в Україні

Джерело: побудовано за даними [1]

Співставлення темпів зростання заробітків у хімічному виробництві з індексом споживчих цін показує перевищення темпів інфляції над темпами зростання заробітної плати в 2014–2015 рр., на початку економічної кризи. Але вже у 2016 р. темпи зростання заробітної плати перевищили темпи інфляції на споживчому ринку. Слід також враховувати, що багато років фахівці дорікають на недосконалу методику розрахунку рівня цін, яка показує занижені результати. Так, наприклад, зростання цін на комунальні витрати в 2014–2018 рр., які займають велику частину витрат в бюджеті пересічних українців, на порядок перевищувало зростання заробітних плат. Ціна на основні продукти харчування також зросли значно більше, ніж це відображають узагальнені статистичні показники (рис. 2).

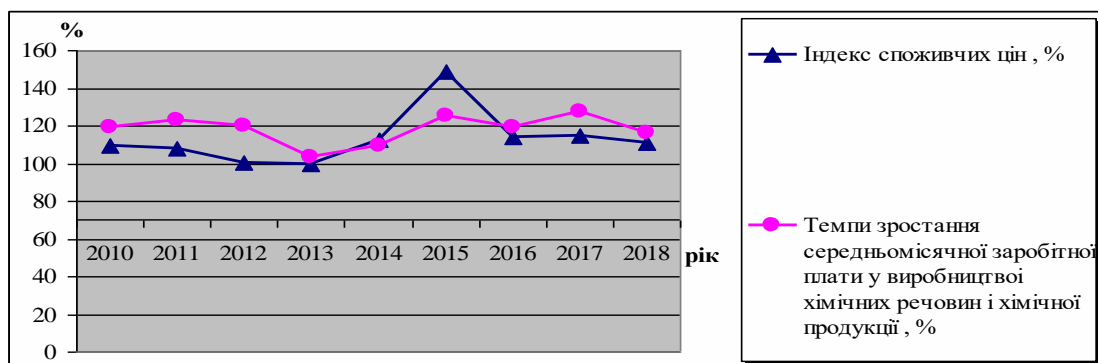


Рис. 2. Темпи зростання ЗП у хімічному виробництві та індекс споживчих цін в Україні за 2010–2018 рр.

Джерело: побудовано за даними [1]

За період досліджування поступово змінювалась структура виробництва хімічної продукції: з 2011 р. зменшувалась питома вага основної хімії, але зростала частка фармацевтичних продуктів. В 2018 р. в порівнянні з 2017 р. частка фармацевтичних продуктів незначно зменшилась, а питома вага виробництва основної хімічної продукції зросла (рис. 3).

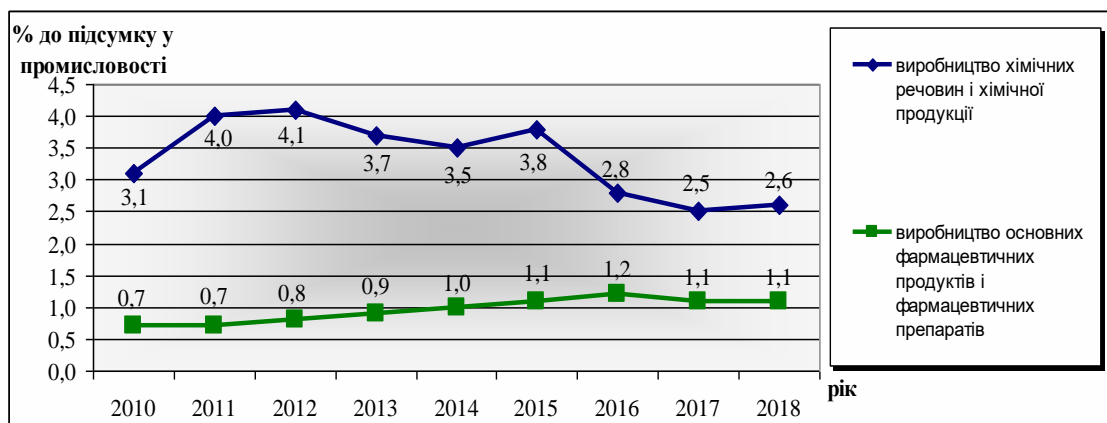


Рис. 3. Питома вага продукції хімічної індустрії в структурі промисловості України [2]

Якщо порівнювати динаміку ВВП та обсягів реалізації продукції хімічної індустрії, можна визначити системні зміни, які обумовлені умовами функціонування господарюючих суб'єктів в Україні, та внутрішньогалузеві зміни, які обумовлені специфікою галузі та змінами кон'юнктури на світовому ринку хімічної продукції.

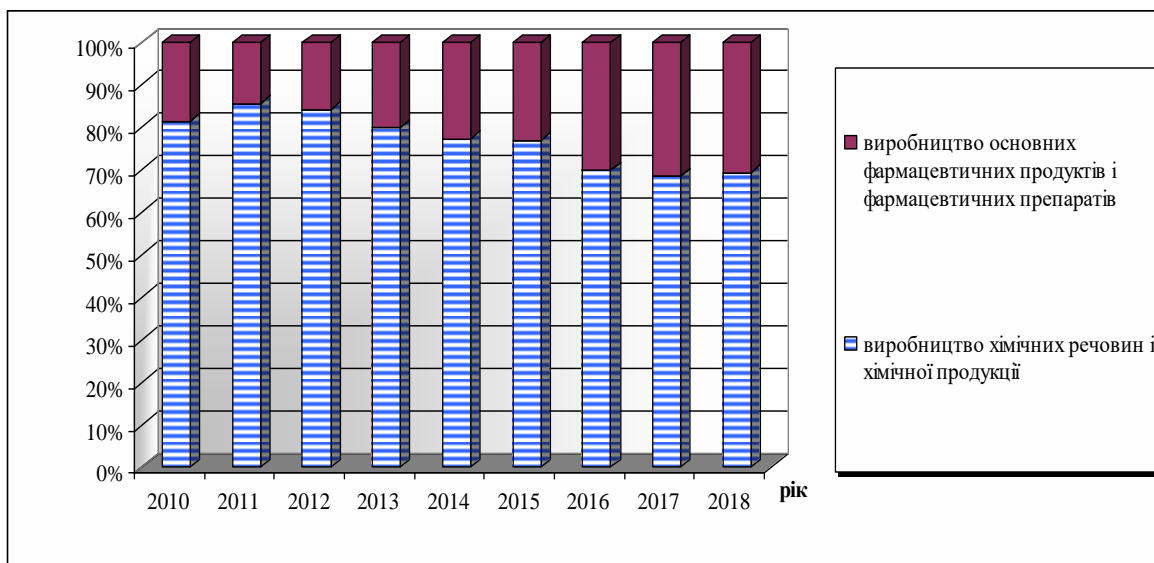


Рис. 4. Структура хімічної індустрії в Україні в період 2010-2018 рр. [3]

Позитивна динаміка ВВП (у фактичних цінах) та обсягу реалізації продукції хімічної галузі в Україні за період 2010-2018 рр. пояснюється в першу чергу зростанням загального рівня цін в економіці країни.

Найбільш адекватно зміну ситуації характеризує відносний показник питомої ваги хімічної галузі у ВВП, який демонструє стрімке падіння з 2015 р. Але в 2018 р. в порівнянні з 2017 р. темп падіння даного показника значно зменшився, що ілюструє певну стабілізацію в галузі. В цілому негативний тренд даного показника свідчить про зменшення ролі хімічної індустрії у вітчизняній економіці. А враховуючи значні обсяги хімічної та фармацевтичної продукції, які країна придбає за кордоном, можливо собі уявити, яку кількість робочих місць ми втрачаємо.

Протягом 2010–2018 рр. мінімальний індекс промислової продукції в хімічній галузі спостерігаємо в 2013 р. (83,1%). Проаналізувавши змінювання індексів промислової продукції в хімічному виробництві та порівнявши їх з індексами в промисловості (рис. 8) можемо констатувати, що за досліджуваний період (2010–2018 рр.) коефіцієнт варіації індексу промислової продукції хімічної галузі вдвічі перевищив варіацію виробництва всієї промисловості (16,6% проти 8%), але хімічне виробництво в 2017–2018 рр. показало значно кращі результати (18,4% та 17,4% проти 0,4% та 1,6%) [1]. Хоча більше значення коефіцієнту варіації та більша амплітуда коливань в хімічній промисловості свідчать про більшу ризикованість галузі, але в кризових умовах 2016 року галузь вже змогла переломити ситуацію і вже в 2017 та 2018 роках показати значно кращі результати, ніж вся вітчизняна промисловість.

В 2014–2018 рр. спостерігаємо щорічне зменшення споживання електричної та теплової енергії на хімічному виробництві, але це відбувалось не за рахунок впровадження ресурсозберігаючих технологій, а через скорочення обсягів виробництва та реалізації як наслідку економічної кризи.

Аналіз показників інноваційної діяльності в хімічній промисловості за 2015–2018 рр. свідчить про суттєве скорочення інноваційної активності в галузі, що відбулось під впливом економічної кризи в Україні та втрати територіальної цілісності країни. В умовах кризи ризик виробництва та реалізації інноваційної продукції значно зростає, тому зрозуміло, що виробники зменшили обсяги виробництва та реалізації інновацій.

Література:

1. Статистичний щорічник України за 2018 рік. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 11.03.2020).
2. Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності у 2010-2018 роках). Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 02.02.2020).

ЗЕМЛЯ ЯК ПРИРОДНИЙ ФАКТОР ВИРОБНИЦТВА

Жилін О.В.

*аспірант кафедри глобальної економіки
Національного університету біоресурсів
та природокористування України*

У всі часи земля вважалася основним природним фактором виробництва. Це пояснюється її особливим статусом у господарській діяльності. Земля – першоджерело речових благ. Вона не є продуктом праці, але будучи залученою у виробничу діяльність людей, стає всезагальним засобом праці. У різних галузях праці суспільного виробництва роль землі неоднакова. В обробній промисловості земля функціонує лише як місце, зайняте підприємством. У сільському господарстві процес виробництва безпосередньо пов'язаний з родючістю ґрунтів. Тут земля діє як активний фактор процесу праці і є головним засобом виробництва. Тому при такому підході під «землею» потрібно розуміти лише поверхню ґрунту, яку можна використовувати для землеробства або для будівництва будинків, споруд, а також як предмет продажу на ринку землі [2, с. 134].

Земля – господарський ресурс, цінність якого постійно зростає. Це пов'язано з двома обставинами:

1) збільшенням попиту на сільськогосподарську продукцію (як на продукти харчування, так і сировину для промисловості) внаслідок зростання чисельності населення, його потреб;

2) скороченням природних ресурсів з огляду на ерозію ґрунтів і вилучення земель під промислове і міське будівництво. У результаті спостерігається тенденція скорочення господарських угідь на душу населення [3].

Земля є невідновлюваним фактором виробництва. При втраті тієї чи іншої частини земельного багатства стає неможливим відновити це багатство штучно. Спеціалісти вважають, що 90% природних ресурсів невідновлювані. Земля абсолютно обмежена поверхнею земної суші на планеті. Окрім цього, вона має відносне обмеження як об'єкт господарського використання. Ступінь його обмеження визначається рівнем розвитку продуктивних сил суспільства.

У процесі використання земля не втрачає своїх корисних властивостей при розумному споживанні, а при раціональному – не

лише не зношується, але й може покращуватися і підвищуватися її економічна родючість, хоча кількісно вона може скорочуватися.

Рідкісність (обмеженість) і невідтворюваність природних ресурсів визначають специфіку ціноутворення їх на ринку. Оскільки за ринкових умов ресурси стають товаром, тобто об'єктом купівлі-продажу, то їх ціна визначається співвідношенням попиту і пропозиції. Ринок природних ресурсів – це сфера економічних відносин де здійснюється купівля і продаж природних ресурсів. Це стосується і землі.

Якщо попит на земельні ділянки високий (в містах, особливо в їх центрах), то земля дорога, але якщо земля розташована у віддалених від цивілізації регіонах, вона може мати символічну ціну. При цьому обмін землею практично неможливий, адже вона нетранспортабельна (її не можна перевезти з місця на місце). Пропозиція землі також впливає на її ціну: чим більша пропозиція, тим нижча ціна земельних ділянок, її зменшення приводить до зростання ціни [1, с. 25].

Щодо формування ціни на природні ресурси (землю) в економічній теорії існують різні точки зору.

За марксистською концепцією, ціна природних ресурсів є поняттям ірраціональним, тобто таким, що поясненню не піддається. Згідно цього підходу ціну можуть мати лише продукти праці, тому що тільки праця створює вартість, а остання складає основу ціни. Природні ресурси не є продуктом людської праці, вони – продукт природи. Тому сама земля вартості мати не може, якщо не брати до уваги інвестицій (капітальних вкладень) на її освоєння і наступного штучного підвищення якості (родючості), тобто витрат на осушення чи зрошення, добрива, агротехніку, будівництво доріг, господарських споруд тощо. Ціна землі, за марксистською теорією, на відміну від ціни на інші товари, не може формуватися як грошове вираження її вартості.

Неокласична концепція розглядає ціну землі похідною від ціни кінцевих продуктів, які на землі вирощувалися. Якщо, наприклад, ціна пшениці знизилася, то і ціна землі, на якій ця пшениця вирощувалася, повинна знизитися. П. Самуельсон, пояснюючи цей взаємозв'язок, відзначає: «Невірно, що ціна зерна висока тому, що висока ціна землі, яка використовується для вирощування зерна. Фактично більш справедливим є обернене твердження: ціна землі тому висока, що високі ціни на зерно».

Література:

1. Воронкова В.Г. Нова парадигма філософії економіки XXI століття. *Гуманітарний вісник ЗДІА*. 2011. № 46. С. 19–32.
2. Гражевська Н.І. Еволюція сучасних економічних систем : [навчальний посібник]. Київ, 2011. 286 с.
3. Кремінь В. Продовольча безпека: наукове дослідження. Продовольча безпека держави. URL: <http://znannya.org.ua/index.php/arkhiv/81-naukovi-tekhnologiji-v-zhittya-arkhiv/prodovolcha-bezpeka/481-prodovolcha-bezpeka-tekst-ukr>

СОЦІАЛЬНА ПІДТРИМКА ВРАЗЛИВИХ ВЕРСТВ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

Квасниця О.В.

*доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Тернопільського національного економічного університету*

Сучасні умови розвитку соціальних відносин як на рівні держави так і на місцевому рівні ставлять виклики відповідним структурам стосовно формування ефективної політики в галузі соціального захисту вразливих верств населення. Формування та проведення ефективної державної політики, вагомою складовою якої є сфера соціальних послуг, стає вирішальним (визначним) підґрунтям у здійсненні економічних реформ та важливим показником якості державного управління соціальним розвитком України.

Державна підтримка соціально вразливих верств населення в Україні є важливим елементом соціальної політики. Враховуючи сучасні тенденції розвитку держави, та міжнародний досвід, актуальним питанням сьогодення є оптимізація механізму здійснення соціальної політики з метою створення більш дієвої та ефективнішої системи соціального захисту вразливих верств населення та забезпечення належних умов для активного інвестиційного розвитку суб'єктів господарювання, які надають послуги пільговим категоріям громадян.

До основних заходів держави з надання фінансових допомоги соціально вразливим верствам населення є запровадження в Україні якісно нового рівня організації адресної підтримки найбільш вразливих верств населення, комплексного підходу до надання соціальної допомоги, збільшення кількості та якості соціальних послуг, підвищення ефективності проведення місцевої політики щодо поліпшення життєзабезпечення ветеранів війни та праці, пенсіонерів, інвалідів, багатодітних сімей, учасників бойових дій, створення умов для подолання бідності та забезпечення належної підтримки матеріального стану соціально незахищених верств населення, реабілітації та інтеграції осіб з обмеженими фізичними можливостями, психічними захворюваннями та розумовою відсталістю у суспільство.

Для максимізації задоволення потреб населення в соціальному захисті та з метою охоплення всіх категорій населення, які потребують допомоги держави для забезпечення відповідного рівня життя, в Україні діє досить широка мережа закладів соціального захисту населення.

Зокрема до установ соціального захисту вразливих груп населення варто віднести наступні заклади: 1) геріатричні пансіонати; 2) пансіонати для ветеранів війни і праці; 3) будинки-інтернати для громадян похилого віку та інвалідів; 4) психоневрологічні інтернати;

5) територіальні центри соціального обслуговування пенсіонерів та одиноких непрацездатних громадян; 6) тимчасові притулки для дорослих; 7) будинки нічного перебування.

Соціально вразливі категорії можна розділити на три групи [1]:

1. Категорії осіб, що мають обмежені ресурси для повноцінної життєдіяльності та соціальної конкурентноздатності, проте не перебувають в стані соціальної дезадаптації (неповні та багатодітні сім'ї, безробітні, підлітки й молодь, особи похилого віку, люди з особливими потребами, з неповною працездатністю (III групи інвалідності), біженці, переселенці).

2. Особи, які перебувають в стані дезадаптації внаслідок складних життєвих обставин, проте не втратили можливості відновлення за певних умов здатності до самостійної життєдіяльності (особи з функціональними обмеженнями (II група інвалідності), особи, що перенесли складні захворювання або зазнали важких травм, особи, опинились в стані соціальної дезадаптації внаслідок злочинів, (постраждали від торгівлі людьми, експлуатації, насилля тощо), постраждали від природних, техногенних та соціальних катастроф, бездомні, безпритульні, діти, які залишились без піклування дорослих).

3. Особи, що перебувають в стані соціальної дезадаптації через тимчасову або незворотну втрату можливостей для самостійної життєдіяльності та потребують сторонньої допомоги у задоволенні потреб (особи, що зазнають впливу важких захворювань, люди з функціональними обмеженнями (I група інвалідності), особи похилого віку, які потребують постійної сторонньої допомоги).

В Україні забезпечується бюджетне фінансування соціальних програм, якими передбачено матеріальну (здебільшого грошову) підтримку соціально вразливих груп населення, серед них найбільш відомими та поширеними серед населення є наступні:

- державна соціальна допомога сім'ям з дітьми; а також соціальна допомога на дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківської турботи;
- допомога особам з інвалідністю з дитинства та дітям з інвалідністю;
- допомога особам, які не мають права на пенсію, та інвалідам;
- державні субсидії з відшкодування населенню витрат з оплати житлово-комунальних послуг та придбання скрапленого газу, твердого та рідкого пічного побутового палива;
- соціальний захист внутрішньо переміщених осіб;
- адресна соціальна допомога;
- соціальні пільги.

Основними шляхами розв'язання проблем у соціальній політиці, на місцевому рівні, щодо соціальної підтримки вразливих верств населення повинні стати:

- створення системи моніторингу та оцінки якості соціальних послуг;
- забезпечення диверсифікації надавачів соціальних послуг (отримання соціального замовлення недержавними суб'єктами, що надають соціальні послуги у громаді за рахунок бюджетних коштів на підставі результатів рейтингового оцінювання конкурсних пропозицій для різних уразливих категорій населення) [2];
- введення посади фахівця із соціальної роботи в кожній громаді, що дасть можливість перейти до більш конкретної адресної допомоги та надання соціальних послуг безпосередньо на місцях, тобто з максимальним наближенням соціальних послуг до їх отримувачів;
- забезпечення можливості закуповувати Міністерством соціальної політики послуги та сервіси напряму в місцевої влади, що дасть змогу фінансувати не установи, а послуги;
- створення соціальних гарантій за рахунок коштів бюджету селищної ради, покращення життєдіяльності соціально вразливих верств населення селища;
- здійснення заходів і надання соціальних послуг, розширення переліку заходів та послуг, що надаватимуться усім соціально незахищеним верствам населення;
- створення необхідних умов для забезпечення доступу громадян до інформації стосовно державних та місцевих соціальних програм, існуючих державних і регіональних соціальних гарантій та стандартів;
- посилення цільової спрямованості соціальної програми та адресності наданої допомоги;
- забезпечення доступу людей з обмеженими можливостями та інвалідів до об'єктів громадського та цивільного призначення, благоустрою, транспортної інфраструктури, дорожнього сервісу, транспорту, інформації та зв'язку, а також з урахуванням їх індивідуальних можливостей, здібностей та інтересів – до освіти, праці, культури, туризму, фізичної культури і спорту;
- сприяння подальшому формуванню комплексної системи соціального захисту та медичного забезпечення ветеранів війни і учасників ООС, реабілітації та інтеграції інвалідів, що дасть змогу досягти відчутного соціального ефекту.

Література:

1. Соціальна робота з соціально вразливими категоріями (групами). URL: <http://moodle.socosvita.kiev.ua/moodledata/filedir/09/20/0920e3108c21981f344ac5e33b46e7470dc1ac88>
2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження порядку здійснення соціального замовлення за рахунок бюджетних коштів» № 324 від 29 квітня 2013 р. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/324-2013-%D0%BF/paran9#n9>

ПРОБЛЕМИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ГАЛУЗЯХ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Коренюк П.І.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Дніпровського державного технічного університету*

Процеси, які проходять в національній економіці в сучасний період викликають глибокі перетворення і вимагають зміни місця людини в суспільно-відтворювальному процесі. Тягар виробничих зусиль все більшою мірою переміщується на машинне устаткування, що змінює роль професійних навичок і умінь людини не тільки в продукуванні товарів і наданні послуг, а й у вирішенні основного питання щодо самозабезпечення власного добробуту. Ґрунтовне вивчення формулювань сутності людського капіталу дозволило стверджувати, що ця категорія є складним утворенням, яке утримує «певний запас знань, навичок, мотивацій, форм поведінки, набутих від природи та посилені завдяки відповідним суспільним інститутам» і «спроможності приносити дохід у разі їх задіяння в процеси продукування товарів і послуг». В зв'язку з цим фактом методологічно вірним є звернення у тлумаченнях «людського капіталу» і до іншої категорії, а саме «людського потенціалу». З людським потенціалом ідентифікують наявні в конкретний час людські можливості, які потенційно можуть бути використані в будь-якій сфері суспільно корисної діяльності. За умови правильної розстановки акцентів стає зрозумілим, що в первинній фазі, тобто до вступу в трудові відносини з роботодавцем, набуті здібності та компетенції на ринку праці виконують роль лише людського потенціалу. І тільки після залучення у виробничий процес людський потенціал трансформується в людський капітал, завдяки здатності приносити дохід.

Дослідження окремих особливостей капіталізації людського потенціалу в галузях національної економіки присвячені праці таких видатних українських вчених як Н. П. Борецької [1], Л. І. Гальків [2], І. М. Капаруліної [3], І. М. Кравченко [4], Е. М. Лібанової Е.М. [5], Т. І. Паустовської [6], В. Є. Сафонової [7], Л. М. Тимошенко [8] та інших вчених.

Так, важливою умовою використання людського потенціалу є практична реалізація працівником своєї здатності до праці в суспільно-корисній діяльності. Отже, здобуті людиною під час навчання знання й певні навички, а також здібності, які вона зуміла в собі розвинути, тобто індивідуальний потенціал є пасивною формою продуктивної здатності, яка потребує активізації. Це можливо лише за умови реалізації

працівником своєї здатності до праці в суспільно корисній діяльності, завдяки зайнятості. Проте з переходом до ринкових відносин, які базуються на конкуренції, неможливо забезпечити повну зайнятість працездатного населення, а отже, реалізувати весь людський потенціал. Природно, що в такому випадку формуються групи працездатних, які пропонують свою робочу силу або погоджуються з цією вадою ринку. Першу групу пов'язують з економічно активним населенням, але не буде помилкою його ідентифікація з економічно активними власниками індивідуального людського потенціалу, а другу – з економічно неактивними.

З аналітичної точки зору окрім динаміки абсолютного значення питомої ваги осіб, які капіталізують індивідуальний людський потенціал, є потреба у встановленні сфер їх переважного залучення. Оскільки загальною характеристикою стану розвитку економічної системи є динаміка секторальної структури національної економіки нами було встановлено розподіл осіб, які здійснюють капіталізацію індивідуального людського потенціалу, по окремих секторах впродовж 1990–2015 рр. Доцільно виокремити такі сектори економіки як первинний – це сільське господарство, вторинний – промисловість та будівництво, третинний – сфера послуг. Для запобігання однобоким висновкам щодо розподілу й трансформації людського потенціалу за секторами і сегментами економіки ми вважали за необхідне в міру можливості конкретизувати поле його капіталізації в розрізі освіти та віку власників. Докорінні зміни відбулися в капіталізації людського потенціалу осіб з базовою вищою освітою. Якщо у 1998 р. близько 74,9% з їх загальної кількості мали можливість здійснювати капіталізацію, то у 2015 р. тільки 49,3%, або на 25,6 в.п. менше. Згідно з дослідженнями цих процесів деяких науковців, після одержання диплому про вищу освіту безробітними стають 70% випускників, тобто працевлаштовується близько 30,0% [10].

Основними видами діяльності, до яких залучалася молодь для капіталізації не завжди відповідного професійному спрямуванню освітнього потенціалу, були: фінансова діяльність (57,6%), оптова й роздрібна торгівля (51,8%), готелі і ресторани (44,0%). За спеціальністю, як стверджує академік НАНУ Е. Лібанова, не працює 70% осіб з вищою освітою в галузі технічних та фізико-математичних наук, 46% – медичних та агрономічних наук, 76% – прикладних наук [11, с. 9–22]. Тоді як за доступними даними у Швеції за одержаною спеціальністю працюють 61% чоловіків і 71% жінок з вищою освітою, у США – 55% працівників.

Достовірність оцінкових стверджень доведена як застосуванням офіційної статистики, а також результатів, отриманих розвиненими країнами в процесі тривалої практики формування економіки ринково-

соціалізаційного типу. Оцінюючи реалії капіталізації людського потенціалу, які формувалися й поповнювалися новими елементами і підходами, можна стверджувати про наповнення арсеналу їх реалізації новими ще не пізнаними асоціальними реаліями. Приведені пертурбації в можливостях і результативності капіталізації, сформованого в українському просторі людського потенціалу вимагають переосмислення логіки і відповідності секторальних трансформацій потребам забезпечення економічного зростання на інноваційній базі. Найбільш критичною в забезпеченні безперервності функціонування високоінтелектуального індивідуального людського капіталу є площина дотику, а саме «людський потенціал – вид економічної діяльності, забезпечуючий інноваційний розвиток». Нині все очевиднішою для зменшення втрат від формування надлишкового людського потенціалу і унеможливлення його повної капіталізації стає необхідність врахування міри одночасного просування по шляху модернізації економіки індустріального типу і формування постіндустріальної економіки.

Наведені досить суперечливі зміни в охопленні капіталізацією людського потенціалу в різних секторах і галузях економіки в силу його високої залежності від характеру поєднання з технічним капіталом у виробничих процесах потребують доповнення дослідженнями в цьому напрямку.

Література:

1. Борецька Н.П. Розвиток джерел формування людського і соціального капіталу в Україні / Н.П. Борецька // Держава та регіони. – 2010. – № 1. – С. 45–49.
2. Гальків Л.І. Людський капітал: базисні поняття та концептуальні положення / Л.І. Гальків // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. пр. – Львів : НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18(9). – С. 187–191.
3. Капаруліна І.М. Характерні риси сучасної економічної дійсності: загальносвітові тенденції та українські реалії [Електронний ресурс] / І.М. Капаруліна. – Режим доступу: soskin.info/userfiles/file/2012/EC_7-8_2012/kaparulina-1.doc. – Назва з екрану.
4. Кравченко І.М. Аналіз категорії «трудовий потенціал» в контексті категорій «робоча сила», «людський потенціал», «людський капітал» та трудові ресурси / І.М. Кравченко // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2012. – № 51. – С. 124–131.
5. Лібанова Е.М. Стратегічні пріоритети соціальної політики України на початку ХХІ століття / Е.М. Лібанова // Демографія та соціальна політика. – 2008. – № 1 (9). – С. 9–22.
6. Паустовська Т.І. Сучасні соціально-економічні основи формування людського капіталу / Т.І. Паустовська // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2014. – № 4 (79). – С. 40–45.
7. Сафонова В.Є. Освітній ресурс як форма створення і накопичення людського капіталу / В.Є. Сафонова // Держава та регіони. – 2010. – № 3. – С. 146–152.
8. Тимошенко Л.М. Концептуалізація процесів формування і виміру людського потенціалу та капіталу / Л.М. Тимошенко // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 7 (17). – С. 3–7.

РОЗВИТОК ДІЯЛЬНОСТІ АМЕРИКАНСЬКИХ БЛАГОДІЙНИХ ФОНДІВ ТА ФАНДРЕЙЗИНГУ В УКРАЇНІ

Мартинюк О.А.

*доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту
Міжнародного гуманітарного університету*

Економічні, соціальні, політичні та культурні перетворення останніх десятиліть сформували передумови для появи в нашій країні інститутів благодійності, характерних для суспільств, які пройшли шлях модернізації. Чимале число фактів свідчить про розгортання процесів їх становлення, при тому що протікають вони не дуже гладко, не гармонійно.

Поняття «благодійності» увійшло у суспільну свідомість як гуманістичний покликання людини йти на допомогу нужденним, незалежно від релігійної, національної, расової, соціальної приналежності чи політичних або світоглядних переконань. Новітні дослідження засвідчили, що моральні принципи благодійності не суперечать релігійним канонам жодної з трьох світових релігій [2; 3; 5].

Американські приватні фонди можна з певною долею умовності класифікувати за джерелами фінансування та напрямками діяльності, розділимо їх на п'ять основних груп, а саме:

– незалежні фонди – це благодійні організації, в основу яких покладено фінансовий ендавмент, засновниками є окремі приватні особи (наприклад, Charles Stewart Mott Foundation) чи сім'ї (напр., Bill & Melinda Gates Foundation);

– фонди, що фінансуються компаніями. За своєю «природою» вони є практично подібними до незалежних благодійних організацій, але на відміну від них створені компаніями, а не приватними особами;

– операційні фонди – це організації, які керують проектами, що фінансуються третьою стороною, але в окремих випадках вони можуть також фінансувати певні проекти власним коштом;

– фонди громад – це фактично інструменти мобілізації фінансових та інших ресурсів із різних джерел для вирішення місцевих потреб;

– громадські фонди – це організації, що збирають у громадськості кошти для фінансування власних грантових програм. Більшість фондів громад є також громадськими фондами.

Переважає більшість американських благодійних організацій – це порівняно невеликі установи, що зосереджуються на вирішенні переважно місцевих проблем. У США існує ряд організацій, що збирають інформацію про показники роботи благодійних організацій. Зокрема, Foundation Center веде базу даних, що містить інформацію про переважну більшість грантів, що надаються приватними фундаціями

США [6]. Інформація збирається з публічної звітності та інформації про гранти, яку деякі фундації надають безпосередньо Foundation Center. Наприклад, станом на кінець серпня 2018 року в базі даних є інформація про 2,3 млн грантів, наданих у 2015 році 74161 донорами 333627 отримувачам на суму 76,1 млрд дол. США. Із них 4572 донори надали гранти 39875 отримувачам на суму 16,8 млрд дол. США на роботу поза межами США [6]. Варто зазначити, що значна частина грантів на підтримку інших країн надається американським організаціям – 6,7 млрд дол. США з 16,8 млрд дол. США. Основними напрямками підтримки були охорона здоров'я та освіта [7].

В цілому благодійні фундації США приділяли порівняно небагато уваги Україні. Станом на початок серпня 2018 року у базі даних Foundation Center містилась інформація про 1521 грант на загальну суму в 103,5 млн дол. США або 0,1% від загальної суми зовнішніх грантів приватних фундацій США.

Для того, щоб оцінити обсяги коштів, які безпосередньо отримала Україна, ми, по-перше, вилучили зі списку ті гранти, для яких географія роботи була визначена неправильно. По-друге, ми оцінили частку України в грантах, що реалізовувались у кількох країнах одночасно. За нашими підрахунками, Україна у 2011-2018 роках отримала від благодійних фондів США приблизно 72,8 млн дол. США [7].

У межах цієї статті ми аналізуватимемо підтримку, надану Україні американськими фундаціями, починаючи з 2011 року. Найбільшими приватними американськими донорами України в цей період були Національний фонд підтримки демократії (National Endowment for Democracy), Фундація на підтримку відкритого суспільства (Foundation to Promote Open Society), Фундація Мотта (Charles Stewart Mott Foundation), Фундація Соса-Кола (Coca-Cola Foundation).

Таблиця 1

Основні донори України відповідно до бази даних Foundation Center у 2011-2018 роках

Назва благодійної організації	Сума, млн дол. США
Національний фонд підтримки демократії	25,0
Фундація на підтримку відкритого суспільства	11,1
Фундація Мотта	8,0
Фундація Соса-Кола	4,1
Nationale Postcode Loterij (Нідерланди)	3,0
Траст Сігрід Раусінг (Британія)	1,1
Український жіночий фонд (Україна)	1,1
Інші	17,6

Джерело: складено авторами на основі [4; 5; 8]

Обсяги щорічної підтримки України з боку благодійних фондів США коливалися від 9 до 14 млн дол. США. пік надходжень припав на 2014 рік. Щороку видавалося кілька сотень грантів обсягом від 10 до кількох мільйонів дол. США. Найбільшим грантом був грант нідерландської лотереї Nationale Postcode Loterij UNICEF на суму 3 млн дол. США на підтримку бездомних підлітків в Україні та Молдові [9].

В Україні також працює ряд «спеціалізованих» донорів, що надають фінансування організаціям у порівняно вузькій сфері, а також донори, що підтримують лише окремі проекти. Наприклад, Tides Foundation профінансувала ряд проектів із лікування СНІДу, інклюзивної освіти та захисту прав осіб з інвалідністю. Фундація Елтона Джона проти СНІДу підтримала роботу з попередження СНІДу серед вразливих верств населення в рамках кількох проектів. Omidyar Network Fund підтримував створення платформи «New citizen» та роботу Громадського телебачення. Mama Cash підтримав кілька організацій ЛГБТ та організації із захисту прав жінок.

Disability rights fund підтримував проекти для осіб з інвалідністю, такі як інклюзивна освіта, прийняття регіональних стратегій, доступ до правосуддя, доступність транспортної системи та інші. Global fund for Children підтримував реабілітацію та психологічну підтримку дітей з інвалідністю, ранні інтервенції для дітей та адаптацію випускників дитячих будинків. Загальний обсяг фінансування від згаданих вище донорів становив 4,3 млн дол. США [4; 5; 7].

Значні кошти були залучені від фондів США на підтримку релігійних громад в Україні, підтримку релігійної освіти в Україні, підтримку гуманітарних ініціатив, зокрема для єврейської громади України. Найуспішніше залучали фінансування від американських приватних донорів єврейська спільнота Тіква (3 млн дол. США) та Український католицький університет (2,3 млн дол. США), що спільно залучили майже дві сотні грантів із 2011 року.

В останні роки в Україні інтенсифікується процес інституціоналізації благодійності: збільшується кількість спеціалізованих фондів, виникають громадські організації, завдання яких – координація зусиль різних учасників благодійної діяльності. З метою вдосконалення благодійної діяльності в Україні необхідно зробити ще багато кроків у сфері гармонізації чинного законодавства, розвитку державних та приватних механізмів соціально-економічної політики, податкового законодавства, соціальної та духовної підтримки нужденних верств населення, яких з кожним роком в країні стає все більше. І благодійність не повинна стати головним механізмом підтримки життєвого рівня населення, вона повинна стати допоміжним механізмом розвитку соціокультурного потенціалу населення, профілактично-оздоровчих комплексів, та науково-освітнього рівня.

Література:

1. Закон України (2012). Закон України «Про благодійну діяльність та благодійні організації» від 05.07.2012 р. № 5073-VI [Відомості Верховної Ради України]. – 2013. – № 25. – С. 1350. Ст. 252.
2. Говоренкова Т.М. Благотворительность и общественное призрение, или что было в России до советского «социального обеспечения». Краснодар: Издательство КубГУ, 2004. 132 с.
3. Опілат Д. Благодійність як чинник розвитку суспільства: взаємодія соціуму та держави. *Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії*, 2015. № 60. С. 160-166.
4. Приватні фонди (2010-2017). URL: <http://www.u-.org.ua/privatni-fondi.htm>. Dakowska, Dorota (2017).
5. Тарасюк Л.О. Головні цифри та факти про благодійність в Україні. 2017. URL: <https://nachasi.com/2017/05/18/charity/>.
6. Foundation Directory Online. Retrieved from: <https://fconline.foundationcenter.org/> та <https://maps.foundationcenter.org/home.php>.
7. IRS Data Book (2017). URL: <https://www.irs.gov/pub/irs-soi/17databk.pdf>.
8. The Social Progress Imperative: Ranking countries by level of social development in 2014. URL: <http://gtmarket.ru/news/2014/04/14/6688>
9. Toepler Stefan. Foundations in Germany and the USA: Comparative Observations, С. 27, в: Gregory R. Witkowski, Arnd Bauerkamper. German Philanthropy in Transatlantic. 2016. Perspective. Springer.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ВИКЛИКІВ ТА ГЛОБАЛЬНИХ ЗРУШЕНЬ

Рассадинова С.І.

*кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник*

Міжнародного гуманітарного університету

Розвиток сучасної економіки знаходиться під впливом глобальних зрушень, розповсюдження інформаційно-комунікаційних технологій, інформаційного суспільства, впровадження інновацій, появою нових викликів та загрозливих явищ, підвищення суперечливих тенденцій у світовому та макроекономічному середовищі. Для рішення ключових проблем, формування базису стійкого довгострокового розвитку національної економіки необхідним є становлення відповідального та обгрунтованого управління соціально-економічним розвитком країни на основі макроекономічної політики.

Макроекономічна політика розробляє моделі та методи впливу держави на економічні процеси та явища, спрямовані на досягнення стратегічних цілей забезпечення макроекономічної рівноваги,

конкурентоспроможності економіки, добробуту нації, соціальної орієнтації, охорони довкілля. Реалізація макроекономічної політики здійснюється на основі системі соціально-економічних ідей та цілей, завдань та заходах, теоретично вивіренних інструментах, методах їх досягнення. З методологічної позиції макроекономічна політика є економічною категорією, яка охоплює ключові компоненти соціального, економічного та екологічного розвитку національної економіки та життєдіяльності суспільства у їх взаємодії та динаміці.

Найбільш поширене уявлення щодо сутності макроекономічної політики полягає у вигляді [1] системи заходів, методів, інструментів і форм державного впливу на соціально-економічні процеси для досягнення певних цілей.

Основне цільове призначення макроекономічної політики спрямовано на вирішення складних та суперечливих соціально-економічних та екологічних проблем та здійснюється діяльністю органів державної влади й управління щодо їх подолання. Основною метою державної економічної політики є уявлення про бажаний майбутній стан об'єкта, якого намагається досягнути суб'єкт. Суб'єктом державної економічної політики є держава, державні регулятори залежно від окремих сфер національної економіки [2; 6].

Важливою теоретичною та прикладною складовою формування макроекономічної політики як системи управління економікою є розробка стратегічних (довгострокових) та тактичних (середньострокові) цілей (результатів) та інструментів їх досягнення. Для визначення головних цілей макроекономічної політики, як свідчить зарубіжний досвід, залучаються основні стейк-холдери державні, приватні та неурядові організації, населення, органи влади.

Теорія макроекономічної політики як теорія прийняття державою рішень щодо подолання домінантних проблем розвитку спирається на цілу систему концептуальних підходів та теорій. Базова теорія економічної політики розроблена в 50-х роках ХХ століття видатним голландським економістом Я. Тінбергеном [3]. Вона передбачала органічний взаємозв'язок трьох параметрів: цільові показники – інструменти політики – модель економіки.

Теоретичними засадами формування економічної політики є класична теорія економічної політики Я. Тінбергена, яка ґрунтується на відповідності цілей та інструментів регулювання [2; 4]. У більш пізній теорії Р. Манделла – теорії так званої «ефективної ринкової класифікації» процес економічної політики розглядається у контексті оцінювання ефектів дій кожного окремого державного регулятора, який відповідає за досягнення своєї власної мети [2].

Теорія часової непослідовності політики (time-inconsistent policy) виникла в контексті макроекономічної моделі раціональних очікувань.

У силу того, що політика не є одноразовою подією, а послідовним процесом, перед державною владою постає питання міжчасового вибору – насамперед вибору між поточними втратами і майбутніми перевагами [5].

Економічній політиці притаманний тривалий часовий «горизонт», саме завдяки цьому держава може здійснювати дієвий регулюючий вплив на розвиток національної економіки. Довірою буде користуватися послідовна в часі політика, яка не породжує в майбутньому стимулів порушувати прийняті зобов'язання. Проте витрати забезпечення послідовності економічної політики можуть бути досить великими [6].

Проблема формування і реалізації макроекономічної політики залишаються дискусійними в теоретичному та практичному аспектах. Серед них, насамперед, проблеми, пов'язані з розробкою та проектуванням економічної політики, їх оцінюванням і процедурами досягнення, взаємодії та співвідношення макроекономічної політики та стратегії розвитку, дослідженням зарубіжного досвіду та в першу чергу Європейського Союзу.

В зарубіжній практиці існує досвід різних підходів до макрополітики: в ряді країн економічну політику класифікують, наприклад, у ФРН економічну політику поділяють на політику порядку і політику процесу, що викликано концепцією соціального ринкового господарства. Через політику порядку та процесу [7], як сукупне ціле, затверджується конкурентний порядок, створюються умови для стабілізації економіки.

Проблемним концептуально залишається процес розробки макроекономічної політики. Розрізняється процес підготовки та реалізації. Якщо кейнсіанська теорія об'єктом свого дослідження мала, головне, процес реалізації макроекономічної політики (вплив фіскальних і монетарних заходів на економіку), то неокласична теорія суспільного вибору в центр дослідження поставила процес розроблення (формування) економічної політики – політичний механізм формування економічних рішень.

Головними складовими розроблення політики слід вважати процес визначення цілей, пріоритетів, завдань, кількісних і часових характеристик, конкретних виконавців і необхідних ресурсів.

Необхідним етапом розроблення економічної політики є ухвалення державних рішень, пов'язаних із законодавчим процесом (парламент) і оперативним управлінням з боку органів виконавчої влади (уряд). Розроблення економічної політики держави полягає в її науковому обґрунтуванні, врахуванні необхідності забезпечення соціально-економічної стабільності та розвитку країни [8].

Концептуальне забезпечення розробки макроекономічної політики включає новітні наукові результати дослідження у цієї сфері, творчі підходи, новації та типові логічно послідовні процедури. Ваговим є наукове визначення цілей, завдань і пріоритетів, які спрямовані на

вирішення проблем в розвитку національної економіки та суспільства, що відбивають потреби та інтереси, проведення альтернативного аналізу та вибір механізмів та інструментів практичної реалізації сталої макрополітики.

Довгострокові та тактичні цілі макроекономічної політики повинні бути підпорядковані стратегії розвитку національної економіки, що визначає довгострокові стратегічні цілі, вираз майбутнього. Походження поняття стратегія (грец. **Stratos** – військо + **ago** – веду) охоплює питання теорії і практики підготовки збройних сил до війни і її ведення. Стратегія визначає засоби, методи та механізми досягнення найбільш вагомих довгострокових цілей в умовах формування нових викликів для розвитку економіки, глобальних зрушень, впливових мінливих факторів конкурентного макросередовища.

Проведений аналіз досвіду країн Євросоюзу, дозволяє визначити, що для забезпечення подальшого збалансованого, екологічного та розсудливого зростання використовуються впровадження інновацій, активізація інвестиційної діяльності, підвищення конкурентоспроможності економіки країн ЄС. Важливе значення для розвитку економіки в умовах сучасних викликів має ключові економічні, соціальні та екологічні цілі макроекономічної політики, які спрямовані на досягнення сталого розвитку, забезпечення економічної та ресурсно-екологічної безпеки, стабільного зростання та добробуту, соціального захисту та покращення стану довкілля.

Література:

1. Вікіпедія. Економічна політика [Електронний ресурс] / Вікіпедія. Економічна політика. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Економічна_політика
2. Mundell R. Monetary Theory: Inflation, Interest, and Growth in the World Economy : Goodyear Publishing Co. 1971. 189 p.
3. Tinbergen J. On the Theory of Economic Policy. Amsterdam: North-Holland, 1952. 78 p.
4. Tinbergen J. Economic Policy: Principles and Design. Amsterdam: NorthHolland, 1956. 276 p.
5. Про проблему динамічної ефективності/неефективності економічної політики: Prescott E. Should Control Theory Be Used for Economic Stabilization? // Optimal Policies, Control Theory and Technology Exports. Ed K. Brunner A.H. Meltzer, Canneqie-Rochester Conference Series on Public Policy (1977). – No 7. – P. 13–38.
6. Карри Д., Ливайн П. Международная координация макроэкономической политики // Панорама экономической мысли конца XX столетия: В 2-х т. – Т. 1. – СПб, 2002. – С. 599.
7. Гаман М.В. Економічна політика держави в умовах розвитку ринкових відносин / М.В. Гаман // Університетські наукові записки. – 2005. – № 1-2 (13-14). – С. 336-340.
8. Лагутін В.Д. Економічна політика держави: сутність, етапи, механізми / В.Д. Лагутін // Економічна теорія. – 2006. – С. 16-26.

СИСТЕМНІ УЯВЛЕННЯ ПРО ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК РЕГІОНУ

Свічко С.О.

здобувач

*Харківського національного університету
міського господарства імені О.М. Бекетова*

Регіон є частиною більшої території і постійно знаходяться під впливом зовнішнього середовища. Зовнішні впливи можуть бути сприятливими, несприятливими, бар'єрними, агресивними, руйнівними. Тому їх вивчення є не тільки бажаним, а і необхідним з різних причин: для використання позитивів, залучення інвестицій, врахування в стратегіях розвитку, обміну досвідом, організації супротиву в разі необхідності. Дослідження і оцінка зовнішніх впливів мають бути організовані за різними методологічними підходами, серед яких виділяємо: взаємовідносини зі стейкхолдерами, конкурентної боротьби, бенчмаркінгу, ситуаційного аналізу, стратегічного планування, врахування інтересів інших учасників територій, впливу глобальних трендів [1, с. 64-74]. Але, перш за все, важливо мати системне уявлення про зовнішнє середовище, наявну та можливу силу впливу, ризику, що пов'язані з неврахуванням загроз і корисних можливостей зовнішнього середовища. Модель для розгляду основних характеристик та факторів впливу середовища представлена на рис. 1.

На рис. 1 показано фактори впливу на регіон зовнішнього середовища, яке являє собою досить складноструктуровану множину факторів впливу. Загального ранжування для регіонів характеристик і сили впливу різних факторів запропонувати досить складно, але виділити головні чинники впливу пропонуємо таким чином: законодавство, інституційні зміни і державна підтримка (перша група): конкуренти, ринок, інвестори (друга група): глобалізація і міжнародна підтримка (третья група). За межами регіону чинять вплив урбанізаційні та міграційні процеси, екологічні вимоги, енергоресурси (четверта група). Значення і вплив цих груп і кожного окремого фактору має визначатись для кожного регіону окремо, оскільки регіони різні за потенціалом, просторовим розміщенням (прикордонні, приморські, зонально-кліматичні). Регіони України наділені також різними надрами корисних копалин, мінеральних вод, земних ресурсів.

Відмінності регіонів в потенціалах і в ресурсних можливостях ставлять перед кожним з них окремо, завдання визначати свою власну систему пріоритетів розвитку, а звідси і свою систему завдань, методів та інструментів управління розвитком. Додамо до цього, що і зовнішнє середовище у кожного регіону теж не загальне, а персоналізоване (ЗСі).

В концептуальному розумінні базова модель розвитку регіону (MRi) може бути представлена таким виразом:

$$MRi = \{Pr_i, VP_i, ZCi, Yi\} * [Si, Wi],$$

де MRi – базова концептуальна модель розвитку регіону;

Pr_i – вибір пріоритетів;

VP_i – складноструктурований потенціал;

ZC_i – зовнішнє середовище конкретного і-го регіону;

Y_i – власна система управління;

Si – вибір стратегії;

Wi – забезпечення стратегії розвитку

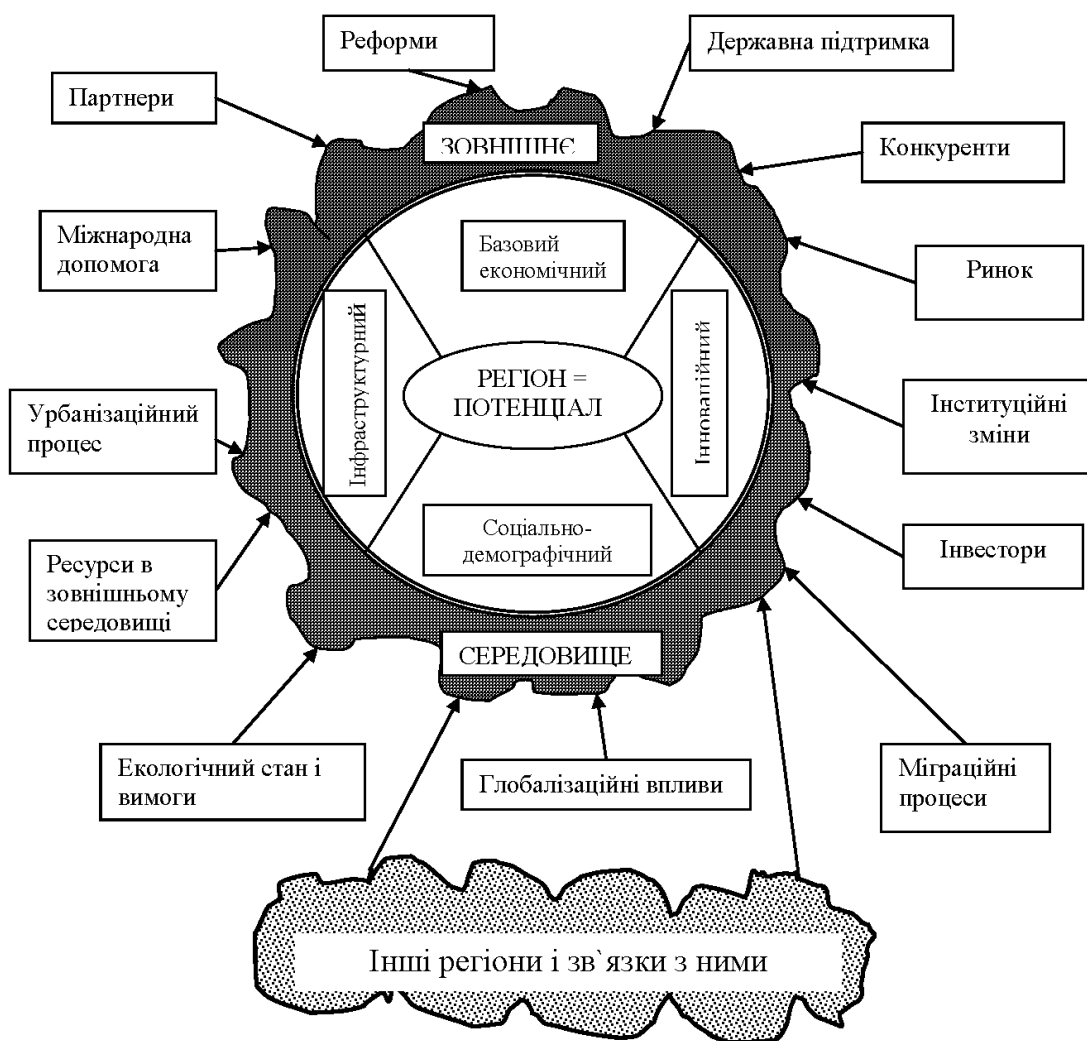


Рис. 1. Модель впливу на регіон зовнішнього середовища

В більш деталізованому і алгоритмічному вигляді управління регіональним розвитком пропонуємо розглядати як систему взаємопов'язаних блоків, першим з яких визначимо «механізм», оскільки регіон для свого розвитку повинен сформувати деяку стійку

конструкцію, яку й визначимо як «механізм управління розвитком». Таких механізмів для регіону має бути два – державний (державного впливу) і власний (саморозвитку регіону).

Поглиблюючи уявлення про механізм управління регіональним розвитком, Дуков Д.Ф. [2, с. 78-83] пропонує такий його формальний запис – S:

$$S = \langle A, Q, R, Z, SR \rangle,$$

де S – механізм як система;

A – елементи, що входять в систему;

Q – властивості;

R – відношення;

Z – мета (цілі). В подальшій деталізації мету (цілі) виносимо із системи «механізм» (механізм не має мети);

SR – взаємодії.

Таке бачення характерно для державного механізму підтримки розвитку регіонів. На наш погляд, воно є логічним і відбиває суттєві, базові характеристик механізму розвитку. Підтримуючи цей підхід, акцентуємо увагу на деяких особливостях регіонального розвитку.

Перша – регіони, території відмінні між собою, а тому важливо враховувати ці відмінності в оцінюванні їх потенціалів (Пі).

Друга – розвиток регіонів відбувається за рахунок двох факторів впливу, двох рушійних сил, а саме сили державного регулювання і підтримки та сили саморозвитку, отже це два окремі механізми, що мають діяти злагоджено і за єдиною стратегією.

Третє – механізм окремо, сам по собі, є «нульовим», «пустим», якщо він не працює, тобто не обслуговує технологію управління розвитку. Технологія переводить ресурси в результати (товари, послуги), а тому механізм управління регіональним розвитком необхідно розглядати разом з технологією управління ($M \leftrightarrow T$), тобто маємо двуєдину модель розвитку регіону.

Четверте – механізм і технології разом потребують надійного забезпечення, в т.ч. матеріально-ресурсного, кадрового, енергетичного, інформаційно-аналітичного, організаційно-економічного та інших.

П'яте – розвиток як процес формування змін має оцінюватись деякою системою параметрів, показників, характеристик. І особливо важливо в нашому випадку, при розгляді впливу інвестицій на розвиток регіону, оцінювати інвестиційний вклад в розвиток та загальний ефект розвитку, який пропонується оцінювати за трьома напрямками: економічний ефект (E), соціальний ефект [C], ефект управління [У].

Базуючись на цих авторських положеннях, пропонуємо свою формальну модель управління регіональним розвитком:

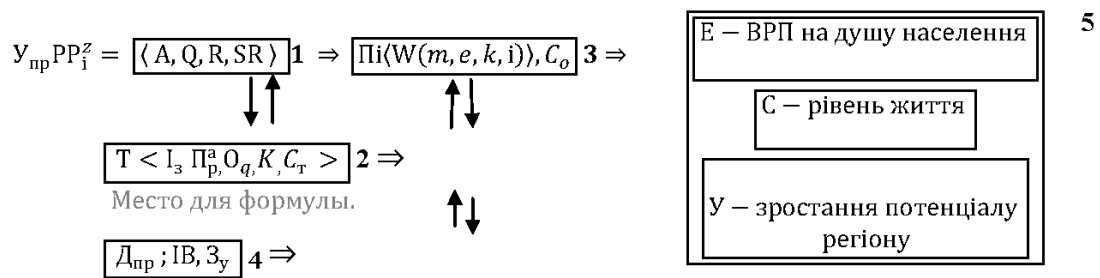


Рис. 2. Модель регіонального розвитку

де, $Y_{пр}PP_i^z$ – регіональний розвиток з визначенням цілей;

1 – блок механізму управління розвитком:

A – елементи, що складають механізм;

Q – властивості;

R – відношення;

SR – взаємодії;

2 – блок технології управління розвитком:

I_3 – інформаційне забезпечення;

P_p^a – аналітика і розрахунки;

O_q – організація діяльності;

K – контроль процесу розвитку;

C_T – стимулювання, активація

3 – блок забезпечення:

Π – потенціал, специфіка регіону;

W – забезпечення (m – ресурсно-матеріальне; e – фінансово-економічне; k – кадрове; i – інформаційно-аналітичне);

C_o – стратегічні орієнтири;

4 – блок інвестиційного і регуляторного вкладу:

$D_{пр}$ – державної підтримки;

IB – інвестиційний вклад;

Z_y – зовнішні умови;

5 – результативний блок, оцінки розвитку

В представленій на рис. 2 моделі управління регіональним розвитком включені елементи, характеристики і умови саморозвитку (механізм + технологія + забезпечення + намічені орієнтири + результати), тоді як механізм, форми і методи державної підтримки розвитку регіонів представлені окремо і без деталізації в блоці інвестиційного і регуляторного вкладу (блок 4).

Сама діяльність по розвитку регіону потребує перспективних стратегічних рішень [3, с. 150-156], пошуку стейкхолдерів (в першу чергу, інвесторів), розбудови таких відношень як освоєння нових знань, співпраці, допомоги, узгодження і взаємодії. Взаємодії необхідно

налагоджувати по НТП та інноваціям, транспортному сполученні, виробничій кооперації, культурі і туризму, екобезпеці. В центрі уваги слід поставити контрактно-договірні відношення, фінансові і ринкові механізми, енергетичне та ресурсно-матеріальне забезпечення, формуються зв'язки, виконання зобов'язань.

Література:

1. Дунаєв І.В. Механізм формування регіональної економічної політики в умовах «нової нормальності». *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2017. Вип. 2(33). С. 64–74.

2. Дуков Д.Ф. Концептуальна модель системи інноваційних механізмів державного управління регіональним розвитком. *Актуальні проблеми державного управління : Збірник наукових праць*. Одеса : ОРУДУ НАДУ. Вип. 4(68). С. 78–83.

3. Єдина Ю.Г., Міхнович В.О., Прудєєва Г.В. Стратегічне забезпечення сталого розвитку регіону. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 19. С. 150–156.

ЯКІСТЬ РОБОЧИХ МІСЦЬ В УКРАЇНІ: ВИКЛИКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Статівка Н.В.

*доктор наук з державного управління, професор,
завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці;*

Надточій А.О.

*кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Харківського регіонального інституту державного управління
Національної академії державного управління
при Президентіві України*

Якість робочих місць впливає на ефективність використання робочої сили в Україні. Низька якість робочих місць є свідченням дешевизни робочої сили в країні і виступає ключовою причиною низької продуктивності праці. Продуктивність праці як один з головних показників використання людських ресурсів країни, залежить, в першу чергу, від організаційно-технологічного оснащення робочого місця, а вже потім від якісних характеристик самої робочої сили і системи мотивації працівників.

Витрати роботодавців на робочу силу можуть використовуватися для моніторингу і характеристики якості робочих місць. Так, кожні 5 років Державна служба статистики України публікує статичний збірник «Витрати на робочу силу». Згідно із даними вищезазначеного збірника, у 2018 р. середньооблікова кількість штатних працівників збільшилась у порівнянні з 2014 р. на 20% і становила 7,658 тис. осіб

[1, с. 19], що складає 44,3% працездатного населення країни і 46,8% зайнятого населення.

Якщо розглянути структуру зайнятих за видами економічної діяльності, то найбільше штатних працівників зосереджено у промисловості 25,7% (у 2014 р. – 32,2%), зокрема у переробній промисловості – 17,3% (у 2014р. – 27,8%), в освіті – 17,4% (у 2014 р. – 9,7%), у галузі охорони здоров'я та наданні соціальної допомоги – 11,5% (у 2014 р. – 15,0%) [1, 2]. Таким чином, питома вага зайнятих штатних працівників за 5 років у промисловості скоротилась на 6,5 в.п. (зокрема у переробній – на 10,5 в.п.), а в освіті та охороні здоров'я – навпаки збільшилась майже на 3,5 в.п.

Структура зайнятих за розмірами підприємств виглядає наступним чином: 14,1% зайнято на підприємствах з кількістю працюючих від 10 до 49 осіб; 28,5% – з кількістю працюючих від 50 до 249 осіб; 13,0% – з кількістю від 250 до 499; 13,2% – з кількістю від 500 до 999; 31,0% – з кількістю понад 1000 осіб [1; 2]. За 2014-2018 рр. простежується збільшення кількості зайнятих на малих і середніх підприємствах з кількістю працівників від 10 до 499, і зменшується кількість працюючих на великих підприємствах з кількістю зайнятих від 500 осіб.

Спостерігається зменшення середньої норми тривалості робочого тижня з 39,4 до 39 годин, при цьому найбільше зменшилась тривалість робочого тижня на великих підприємствах (з кількістю працівників понад 500) з 39,3 до 37 годин [1; 2]. При цьому відпрацьований і оплачений час штатних працівників збільшився з 90,7% до 91,5%. Це означає, що кількість оплаченого невідпрацьованого часу (відпустки і лікарняні) зменшилась. Зазначимо, що із зменшенням розміру підприємства збільшується частка оплаченого і відпрацьованого часу, і відповідно, зменшується кількість оплаченого невідпрацьованого. Так, підприємства з кількістю зайнятих понад 1000, оплачено і відпрацьовано 90,4%, а на підприємствах з кількістю від 10 до 49 осіб оплачено і відпрацьовано 93,5%. Тобто на малих підприємствах працівники працюють більше. Якщо оплачений робочий час штатних працівників майже не змінився (+0,2%), то оплачений робочий час працюючих за цивільно-правовим договором збільшився на 12% [1].

Якщо розглянути структуру витрат підприємств на робочу силу по групах підприємств за їх розмірами у 2018 р., то із збільшенням розміру підприємства простежується збільшення питомої ваги оплати за невідпрацьований час, премій і нерегулярних виплат, заробітної плати у натуральній формі, оплати житла працівників, соціального забезпечення, витрат на культурно-побутове обслуговування та інших витрат (які, окрім іншого, включають вартість спецодягу, перевезення працівників до місця роботи, витрати на навчання працівників і членів їх сімей не пов'язані з виробничою необхідністю). Можна припустити, що із

збільшенням розміру підприємства підвищується і якість робочого місця і рівень соціальної захищеності найманого працівника. Це має логічне пояснення: більші за розміром підприємства більш потужні і у фінансовому аспекті і за рівнем технологічної оснащеності, що впливає на рівень продуктивності праці, і є передумовою для збільшення розміру оплати праці.

Порівнюючи витрати на робочу силу в Україні і в країнах Європейського Союзу, можна констатувати, що у 2018 р. вони були найменшими в Україні – загальні витрати на робочу силу на одну оплачену годину становили лише 2,3 євро, далі йде Болгарія – 5,4 євро і Литва – 9,0 євро. Найбільші витрати на робочу у Норвегії – 50 євро, Данії – 43,5 євро, Ісландії – 42,5 євро [2, с. 74]. Найменші витрати на робочу силу в Європі у 2,3 рази вищі ніж в Україні, а найвищі витрати – у 21,7 разів вищі ніж в Україні. За період 2014-2018 рр. витрати на робочу силу на одну оплачену годину в Україні збільшились з 2,2 євро до 2,3 євро, тобто на 4,5%. Для порівняння: у Болгарії за цей же період витрати збільшились на 42%, у Латвії – на 40%, Литві – на 38%, Чеській Республіці – на 34%. Були країни, в яких взагалі відбулось зменшення зазначених витрат, це Швеція і Італія. Найменше збільшення витрат у Європейських країнах відбулось в Іспанії – 0,4%; Бельгії – 1,5%; Франції – 3,4%. Середнє ж зростання витрат у Європейських країнах на робочу силу на одну оплачену годину за 2014-2018 рр. склало 15%.

Для оцінки фізичних характеристик якості робочих місць і умов зайнятості використовується такий показник як кількість нещасних випадків на виробництві (на 100 тисяч працівників) та професійних захворювань. Щодо динаміки цих показників в Україні, то кількість зареєстрованих нещасних випадків зменшується, а кількість професійних захворювань збільшується. Так, за інформацією Фонду соціального страхування України у 2019 р. зафіксовано 4 394 нещасних випадків на виробництві, що на 8,6% менше ніж у 2018 р., проте кількість смертельно травмованих збільшилась на 17,1% і склала 410 випадків [4]. За інформацією Міжнародного бюро праці в середньому на 100 тис. працюючих припадає близько 6 нещасних випадків зі смертельним наслідками, в Україні – 11 [3].

Вітчизняні фахівці зазначають, що причинами нещасних випадків зі смертельними наслідками в Україні є: недостатнє забезпечення працюючих засобами індивідуального захисту, зношеність засобів виробництва, недотримання працюючими техніки безпеки, відсутність належного контролю стану безпеки на робочих місцях [3].

Витрати, пов'язані із нещасними випадками досить суттєві. Так, у європейських країнах кожен випадок виробничого травматизму обходиться у 13600-27000 грн. на день, в Україні ж невідомо у скільки обходиться нещасний випадок через відсутність статистичного обліку

витрат та методики її визначення [3]. Розуміння того, що нещасний випадок обходиться досить дорого має спонукати роботодавців вкладати кошти в охорону праці.

Кількість професійних захворювань за 2019 рік збільшилася на 28,3% і склала 2410 захворювань, серед яких 41,1% – це хвороби органів дихання, 25,5% – захворювання опорно-рухового апарату, 23% – хвороби слуху [4]. Станом на лютий 2020 р. Фонд соціального страхування України виплачує 205,2 тис. особам, з яких потерпілих внаслідок нещасного випадку на виробництві та професійних захворювань 195,6 тис. осіб і членів їх родин – 9,6 тис. осіб [4]. Якщо з початку 2020 р. профінансовано 1,3 млрд грн [5], то у середньому одна виплата складає 3 167 грн. За інформацією фонду середньомісячний розмір призначеної виплати за 2019 р. склав 3 411,07 грн.

Те, що в Україні порівняно низькі витрати на робочу силу може бути привабливим для іноземних корпорацій в умовах глобалізації. Натомість розглянемо ситуацію на національному ринку праці, а саме стосовно пропозиції робочих місць за їх якістю.

Те, що очікують люди у широкому сенсі від зайнятості, а у вузькому від робочого місця, це гідна оплата праці, самореалізація, безпечні умови праці на робочому місці та гідне ставлення.

Сегментацію національного ринку праці за якістю пропонованих робочих місць можна здійснити за зайнятістю працівників:

- зайнятість на великих промислових підприємствах, де є гарантії зайнятості, соціального захисту, різні додаткові соціальні пільги та бонуси у вигляді соціально-культурного обслуговування, навчання. Цей сегмент є привабливим, проте кількість зайнятих у ньому зменшується, підсилюючи конкуренцію між тими, хто залишився;

- зайнятість у бюджетній сфері, де є гарантії зайнятості і соціальної захищеності, проте низький рівень оплати праці (освіта, медицина, органи соціального захисту);

- зайнятість на мікропідприємствах, малому і середньому бізнесі, де менші гарантії занятості і соціальної захищеності, і чим менше підприємство (включно до фізичної особи-підприємця) тим менші гарантії (навіть інколи їх повна відсутність), але рівень оплати праці тут більший.

Те, що фіксує офіційна статистика – це лише половина зайнятих, відповідно решта – це сфера самозайнятості і тіньової зайнятості. Ця сфера не надає жодного захисту у випадку хвороби, безробіття, настання пенсійного віку тощо. Ця сфера приваблює молодь (і не тільки), бо задоволення сьогоденних потреб їм здається важливішим за потенційні майбутні потреби. Відтак у загальних рисах національний ринок робочих місць є непривабливим або через низький рівень оплати праці і зневагу з боку роботодавця (бюджетна сфера), або через відсутність

соціального захисту та гарантій зайнятості і зневагу з боку роботодавців (тіньова зайнятість).

В умовах, коли можна обрати робоче місце з більш якісними характеристиками, то вибір падає не на користь України. Відкриті кордони дають змогу і демонструють відтік робочої сили за кордон.

З точки зору потенційних роботодавців, наприклад іноземних інвесторів (транснаціональних корпорацій), ринок робочої сили України є досить привабливим: достатньо високий рівень освіченості працівників, низький рівень оплати праці, низький рівень активності профсоюзів, низькі соціальні стандарти. Проте слабкість судової системи і корумпованість чиновників стають на заваді використання беззаперечних переваг національного ринку праці.

Основний обов'язок держави, з нашої точки зору, це забезпечення добробуту і захисту прав своїх громадян. З огляду на це, держава для забезпечення соціально-економічного зростання, не може розраховувати лише на те, що прийде іноземний інвестор, якого привабить наша слабкість – низька захищеність громадян, їх бідність і правова несвідомість. Необхідно підвищувати соціальні стандарти (прожитковий мінімум, мінімальну пенсію і заробітну плату), сприяти підвищенню якості робочих місць, розвивати почуття єдності, правової і громадської свідомості, контролювати дотримання прав працюючих для того, щоб зробити національний ринок праці привабливим для власних громадян.

Література:

1. Витрати на робочу силу за 2018 рік. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/10/zb_vrs2018.pdf. (дата звернення: 25.03.2020).

2. Витрати на робочу силу за 2014 рік. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 25.03.2020).

3. Душко Т. Охорона праці в Україні та за кордоном: система менеджменту охорони здоров'я та професійної безпеки. Охорона праці і пожежна безпека. URL : <http://oppb.com.ua/articles/ohorona-praci-v-ukrayini-ta-za-kordonom-systema-menedzhmentu-ohorony-zdorovya-ta> (дата звернення: 25.03.2020).

4. Профілактика виробничого травматизму та професійних захворювань за 2019 рік. Фонд соціального страхування України. URL: <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/publish/article/968023>(дата звернення: 25.03.2020).

5. Щомісячні страхові виплати за лютий профінансовано для 205,2 тис. потерпілих. Фонд соціального страхування України. URL: <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/publish/article/968487> (дата звернення: 25.03.2020).

НАЦИОНАЛЬНАЯ КЛИМАТИЧЕСКАЯ НЕЙТРАЛЬНОСТЬ ЭНЕРГОПРОИЗВОДСТВА КАК ФАКТОР ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ

Чебаненко Д.И.

*аспирант кафедры экономики и международных
экономических отношений*

*Института права, экономики и международных отношений
Международного гуманитарного университета*

Со времен индустриальной революции, отсутствие надлежащего контроля со стороны правительства стран мира над уровнем атмосферных выбросов парниковых газов, пренебрежение, а также сокрытие потенциальных негативных последствий компаниями и корпорациями привело к постепенной детериорации окружающей среды и образованию стабильного тренда увеличения глобальной температуры.

Данные тенденции способствовали изменению климатических условий, которые в свою очередь привели к ряду проблем социально-экономического характера. Исследование негативных социально-экономических последствий и возможных способов их разрешения – снижения уровня выбросов парниковых газов путем переориентации национальных энергетических секторов на климатически нейтральное производство за счёт возобновляемых источников энергии является приоритетной целью для многих членов мирового сообщества.

Особое внимание уделяется вопросу увеличения случаев экономической и климатической миграции, вызванных негативными аспектами изменения климатических условий на затронутых территориях в частности стран Африки и Ближнего Востока.

Изучением данных вопросов занимались такие отечественные ученые, как П. Васько, И. Андрийчук, Г. Забарный. Пристальное внимание этим темам уделяется в работах таких зарубежных авторов, как А. Шнайдер, С. Робертсон, А. Уэйр.

Рассматривая проблему необходимости переориентации национального энергопроизводства, как Украины, так и всех стран мира на климатически нейтральное, прежде всего, необходимо установить суть данного понятия.

Климатическая нейтральность подразумевает достижение такого состояния производства, при котором, чистая сумма парниковых газов выбрасываемых в атмосферу сводится к нулю за счёт уменьшения их производства и вследствие действий, направленных на компенсацию негативного влияния выбросов. В рамках этого понятия, даже при достижении производством состояния, при котором выбросы парниковых газов в атмосферу сводятся к нулю, не является состоянием

климатической нейтральности, так как изначальные действия по конструированию рассматриваемого предприятия создают углеродный след, который необходимо компенсировать.

Принимая во внимание данное определение климатической нейтральности и применяя его по отношению к определенной стране, возникает вопрос о том, что же является основным источником выбросов парниковых газов и является непосредственной целью для осуществления мероприятий, направленных на полное прекращение эмиссии. А так же, в каких именно отраслях необходимо провести процесс минимизации углеродного следа путем повышения энергоэффективности производства и его компенсации для достижения, таким образом, национальной климатической нейтральности.

Анализируя рис.1, на котором представлено распределение выбросов парниковых газов Украины по секторам за период 2010-2017 гг. можно констатировать однозначное преобладание энергетического сектора, как основного источника парниковых газов. По состоянию на 2017 г., на энергетику приходилось 66% всех выбросов парниковых газов, что в четыре раза больше чем приходится на промышленный сектор. Такие показатели в сочетании с развитием и удешевлением возобновляемых источников энергии делают данную отрасль приоритетной, с точки зрения уменьшения выбросов парниковых газов на территории Украины и декарбонизации экономики.

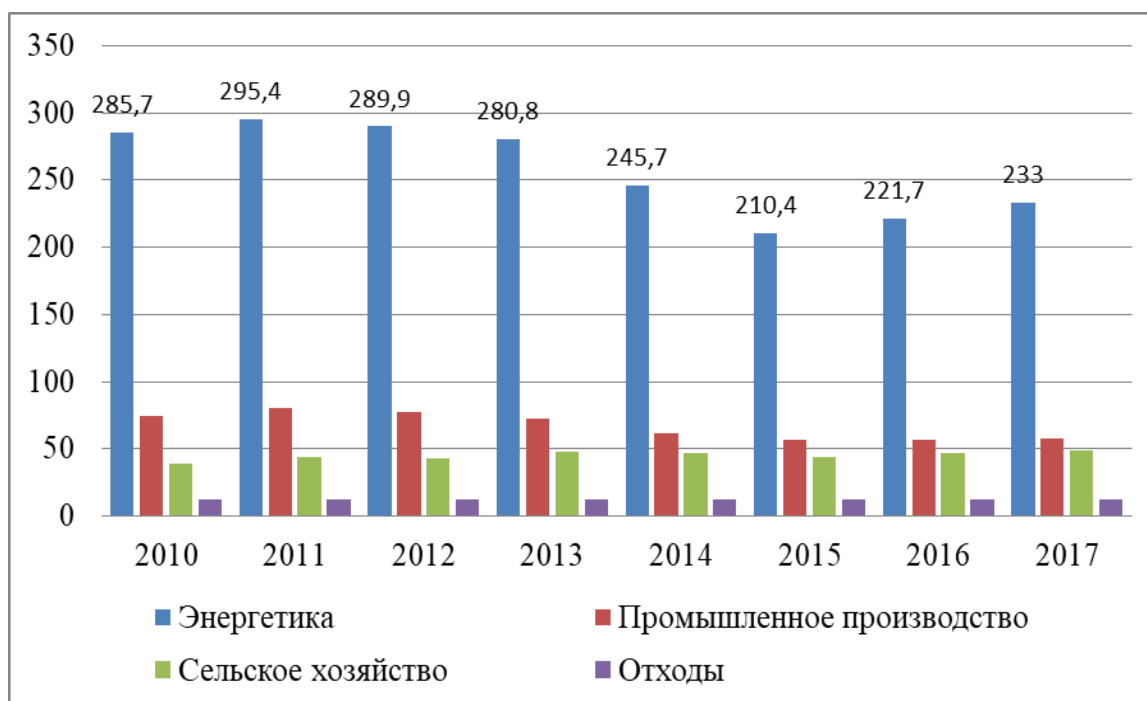


Рис. 1. Выбросы парниковых газов по секторам в Украине за 2010-2017 гг. (мегатонн CO₂ эквивалента)

Источник: составлено автором на основе [2, с. 58]

Начиная с 21 января 2020 г. в Украине была представлена «Концепция «зеленого» энергетического перехода Украины до 2050 года», цель которой предусматривает закрепление за Украиной статуса климатически нейтральной страны в соответствии с планом интеграции Украины в европейское сообщество. Для реализации положений данной концепции Украина планирует расходовать до 5% ВВП ежегодно на меры повышения энергоэффективности и уменьшение энергоемкости производства [1, с. 15].

Концепция ориентирована на достижение положительных социально-экономических и климатических изменений путем реформации энергетического сектора, в частности, замещением ТЭС на системы ВИЭ и достижением среднеевропейских показателей энергоэффективности до 2050 г. При этом непосредственное приобретение статуса климатически нейтральной страны планируется не ранее 2070 г., что в свою очередь на 20 лет дольше, чем установлено в странах ЕС.

Данная концепция предусматривает, выделение основной части средств на проекты повышения энергоэффективности, а переход к ВИЭ в качестве основного источника энергии страны, базируется на создании благоприятных инвестиционных условий в стране для проектов данного направления. При этом частные домохозяйства и малый бизнес должны составлять 15% от всего энергопроизводства на основе ВИЭ [1, с. 5].

Таким образом, работоспособность всего правительственного плана по достижению климатической нейтральности, полностью полагается на инвесторов. Таким образом, в случае развития неблагоприятной экономической ситуации в мире, а также сохранении низкого уровня инвестиционной привлекательности Украины, может привести к значительной задержке или полной неспособности выполнить план по модели, оговоренной в концепции. Потому, для повышения вероятности достижения намеченной доли ВИЭ в энергетике страны, что составит 70%, следует рассмотреть процесс реструктуризации сектора энергетики и перехода к ВИЭ как возможность создания базы государственных объектов данного направления.

В свою очередь, неспособность Украины, а так же части других членов мирового сообщества, своевременно достигнуть климатической нейтральности, ставит под угрозу международные действия, направленные на предотвращении ухудшения климатических условий. Такое развитие ситуации потенциально приведет к экономическим кризисам в странах с наибольшей подверженностью изменению климата. Кризисные явления могут быть вызваны неспособностью экономик справиться с ухудшением состояния экологии, повышением уровня заболеваемости населения, уменьшением сельскохозяйственных фондов, вызванным деградацией земельных ресурсов, ухудшением водоснабжения, повышением уровня климатической и экономической

миграции. При этом основному риску подвергнуться государства, расположенные на территориях, наиболее подверженных негативным изменениям, а также страны с развивающейся экономикой, неспособные справиться с последствиями климатического и экономического кризиса.

Дополнительные экономические убытки для Украины могут развиваться ввиду не реализации потенциала, связанного с созданием новых высококвалифицированных рабочих мест на объектах ВИЭ и высокотехнологичных производствах связанных с ними. Создается риск попасть под воздействия возможных санкций, направленных на стимулирование к отказу от использования чрезмерного количества традиционных источников энергии.

Принимая во внимание вышесказанное, можно прийти к выводам о том, что не своевременное выполнение или полная неспособность выполнить задачу по достижению климатической нейтральности, а также значительное различие во времени реализации концепции несет ряд негативных последствий для экономики Украины, а также подрывает международные усилия по борьбе с изменением климата. Таким образом, присутствует завышенная ориентация на концепцию климатической нейтральности в Украине, основанной, прежде всего, на привлечении инвестиций, как основной движущей силы преобразования энергетического сектора страны.

Литература:

1. Концепція «зеленого» енергетичного переходу України до 2050 року Міністерство енергетики та захисту довкілля. 2020. URL: https://menr.gov.ua/files/images/news_2020/02032020/Концепція%20зеленого%20енергетичного%20переходу.pdf.

2. Національний кадастр антропогенних викидів із джерел і абсорбції поглиначами парникових газів в Україні за 1990-2017 рр. 2019. URL: https://menr.gov.ua/files/docs/Zmina_klimaty/kadastr2017/Ukraine_NIR_2019_draft.pdf.

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Шинкаренко Л.В.

*кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри менеджменту*

Міжнародного гуманітарного університету

Сучасна індустрія туризму є однією з найбільш швидкозростаючих галузей світової економіки. На початку ХХІ сторіччя туризм показує сталий динамічний розвиток та досить вагомо впливає на формування

валового внутрішнього продукту (ВВП), підвищення платіжного балансу країн, вирішення соціальних проблем, створення робочих місць та забезпечення високого рівня якості життя населення.

За оцінкою Всесвітньої туристичної організації (UNWTO) у 2018 році на частку туризму з урахуванням мультиплікативного ефекту доводилось 10,4% світового ВВП або 3,3 трлн \$. При цьому в туристичній галузі зайнято 9,6% працездатного населення планети [1].

У роботі [2] за допомогою математичних методів із використанням комп'ютерних технологій розроблено методику оцінки конкурентоспроможності видів туристичної діяльності та надано рекомендації щодо диверсифікації туристичного продукту.

Незважаючи на велику кількість наукових публікацій, проблема зміцнення позицій туристичної галузі України на світовому ринку послуг залишається невирішеною і потребує нових досліджень. Для пошуку шляхів підвищення конкурентоспроможності вітчизняного туристичного бізнесу потрібно провести статистичне оцінювання основних видів туристичної діяльності, а саме виїзного, в'їзного та внутрішнього туризму.

Виїзний туристичний потік складається із громадян України, що подорожують в інші країни світу з різною метою. За економічним сенсом виїзний туризм є імпортом із вивезенням коштів за кордон. Тому цей вид туризму є найменш прибутковим для української економіки.

В'їзний туризм складається із громадян інших держав, що відвідують Україну. З економічної точки зору він є експортом та забезпечує валютні надходження. Цей вид туризму сприяє розвитку туристичної інфраструктури в країні, створенню нових робочих місць та підвищенню ВВП.

Внутрішній туристичний потік складається із громадян України, що подорожують українськими містами на основі договірних відносин з туристичними фірмами. Цей вид туризму також сприяє створенню попиту на продукцію туристичного ринку та суміжних секторів економіки і позитивно впливає на рівень ВВП.

Проаналізуємо основні показники динаміки туризму в Україні за видами туристичної діяльності на підставі даних Держстату України [3], що наведені в таблиці 1.

В дослідженні розглядаються показники туристичних потоків за даними звітів суб'єктів туристичної діяльності згідно бюлетеня «Туристична діяльність в Україні». Саме ці дані, на відміну від обліку відвідувачів на кордоні, показують дійсну чисельність туристів, що користуються послугами зареєстрованих агенцій. Їхня кількість безпосередньо впливає на прибуток організацій з обслуговування туристів і, як наслідок, на рівень економічного зростання держави.

**Кількість туристів, обслугованих туроператорами
та турагентами, за видами туризму (осіб)**

Рік	Кількість туристів, усього	У тому числі		
		в'їзні (іноземні) туристи	виїзні туристи	внутрішні туристи
2000	2013998	377871	285353	1350774
2001	2175090	416186	271281	1487623
2002	2265317	417729	302632	1544956
2003	2856983	590641	344332	1922010
2004	1890370	436311	441798	1012261
2005	1825649	326389	566942	932318
2006	2206498	299125	868228	1039145
2007	2863820	372455	336049	2155316
2008	3041655	372752	1282023	1386880
2009	2290097	282287	913640	1094170
2010	2280757	335835	1295623	649299
2011	2199977	234271	1250068	715638
2012	3000696	270064	1956662	773970
2013	3454316	232311	2519390	702615
2014	2425089	17070	2085273	322746
2015	2019576	15159	1647390	357027
2016	2549606	35071	2060974	453561
2017	2806426	39605	2289854	476967
2018	4557447	75945	4024703	456799

Джерело: складено автором за даними [3]

Державна прикордонна служба України враховує всіх подорожуючих, які перетинають державний кордон країни з будь-якою метою. Облік здійснюється на всіх контрольно-пропускних пунктах, в аеропортах, морських портах тощо. Треба врахувати, що використання інформації Державної прикордонної служби в статистиці туризму потребує додаткового уточнення. Однозначно не можна застосовувати в статистичних цілях інших подорожуючих – осіб, що визначили метою подорожі дипломатичну, імміграцію тощо, а також тих подорожуючих, перебування яких в країні триває більше року. Отже, облік відвідувачів на кордоні потребує додаткових спеціальних обстежень для більш об'єктивного виокремлення категорії туристів серед подорожуючих [4, с. 106].

Згідно даних, наведених в таблиці 1, динаміка туристичних потоків України має хвильовий напрям. Особливо відчутним було зменшення кількості туристів в кризові 2009–2010 роки та 2014–2015 роки. Значний

спад обсягу туристичного потоку у 2009–2010 роках визваний світовою та національною економічними кризами. Зменшення кількості туристів, обслугованих туроператорами та турагентами у 2014–2015 роках, пов'язане також із відсутністю статистичних даних на тимчасово окупованій території Автономної Республіки Крим та частини Луганської та Донецької областей, що непідконтрольні українській владі.

За даними таблиці 1 можливо зробити висновок, що з 2011 року частка виїзних туристів почала суттєво перевищувати частку в'їзних та внутрішніх. У 2018 році частка українців, що виїжджають за кордон для туристичних потреб, склала 88,3% від їх загальної кількості. Це, насамперед, пов'язано з економічною кризою в Україні та відсутністю розвиненої туристичної інфраструктури. Для наочності динаміку туристичних потоків в Україні зображено графічно на рис. 1.

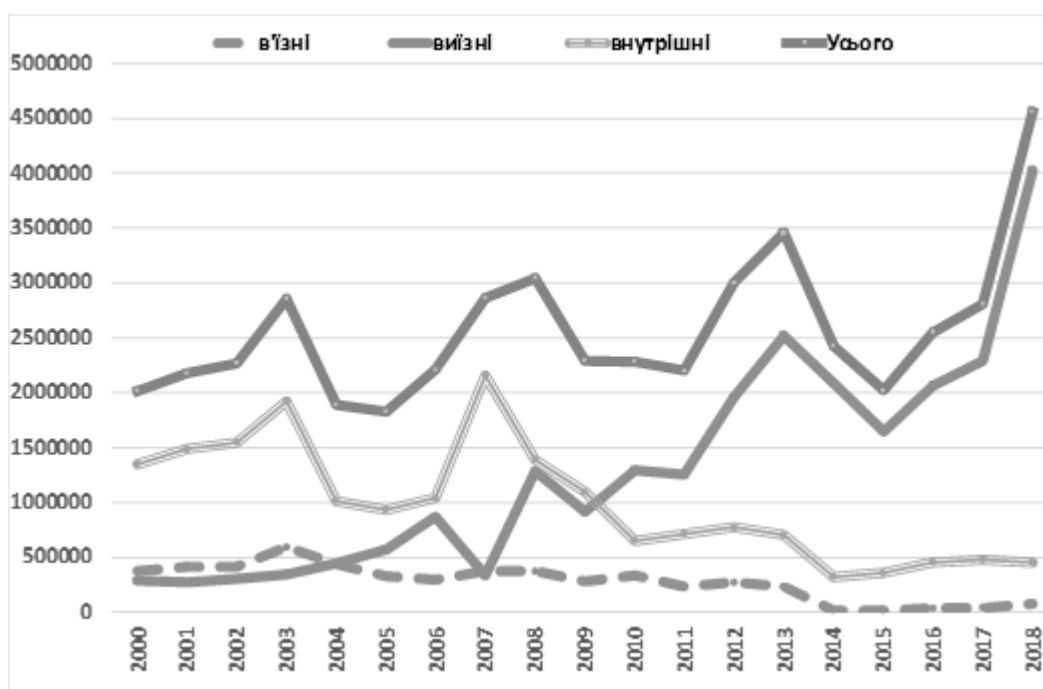


Рис. 1. Динаміка туристичних потоків України за 2000–2018 рр. (осіб)

Джерело: складено автором за даними [3]

У таблиці 2 наведено основні статистичні показники туристичних потоків за період 2000–2018 рр.

Отже, за період 2000–2018 рр. у середньому щорічна кількість туристів, обслугованих туроператорами та турагентами, складає 2564388 осіб, із них 270899 в'їзних, 1302222 виїзних та 991267 внутрішніх, у середньому щорічний абсолютний приріст склав 141303 особи, середній щорічний темп зростання склав 1,0464 рази, середній щорічний темп приросту 4,64%.

Динаміка туристичних потоків за період 2000–2018 рр.

Показники	Усі туристи	В'їзні туристи	Виїзні туристи	Внутрішні туристи
Середня щорічна кількість туристів (осіб)	2564388	270899	1302222	991267
Середній абсолютний приріст (осіб)	141303	-16774	207742	-49665
Середній темп зростання	1,0464	0,9147	1,1584	0,9415
Середній темп приросту (%)	4,64	-8,53	15,84	-5,85

Джерело: складено автором за даними [3]

За період 2000–2018 рр. кількість в'їзних туристів у середньому щорічно зменшувалась на 16774 особи або на 8,53%, кількість виїзних туристів у середньому щорічно збільшувалась на 207742 особи або в 1,1584 рази або на 15,84%, кількість внутрішніх туристів у середньому щорічно зменшувалась на 49665 осіб або на 5,85%.

Проведений аналіз дозволяє зробити припущення щодо збільшення кількості туристів з 2020 року до 5 млн осіб за умови стабільності у політичній та соціально-економічній сфері. Для більш детального прогнозу потрібно застосувати пакети прикладних програм, наприклад, «STATISTICA», що є предметом подальшого дослідження.

Таким чином, Україна має всі можливості для укріплення позицій на світовому туристичному ринку за умови подолання політичної кризи, детінізації туристичного бізнесу та вдосконалення системи міжнародного маркетингу та менеджменту.

Література:

1. International tourism UNWTO Tourism Highlights, 2001–2018 Editions. URL: <http://mkt.unwto.org/publications>.
2. Шинкаренко Л.В. Використання математичних методів для оптимізації туристичного продукту *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2016. № 20. С. 104–108.
3. Туристичні потоки (2000-2018 рр.). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Підгорний А.З. Статистика туризму : навчальний посібник. Одеса : ОНЕУ, 2014. 204 с.

СТАН НЕРУХОМОСТІ І ЙОГО ОПОДАТКУВАННЯ

Шнік Н.Р.

*кандидат економічних наук, доцент,
Львівський національний аграрний університет*

Українському бізнесу не звикати до постійних змін в податковому законодавстві, які ледь не щороку змінюють правила, додають обов'язків та страху платникам податків.

Податок, сплачений на нерухомість, є підставою вирахування для податку на доходи компаній. Важливим показником впливу на нерухомість є законодавство країни, яке на місці не стоїть. Закони про податки і про житло є особливо мінливими. Розвитку майнового оподаткування в країнах Європейського Союзу та Україні виявило високий ступінь відповідності вітчизняної та європейської систем майнових податків.

Місцеві податки та збори у деяких європейських державах є основою дохідної частини місцевих бюджетів. На сьогодні є надзвичайно важливим вивчення досвіду зарубіжних країн з цього питання та його впровадження у сфері використання місцевих податків в Україні.

У практиці зарубіжних країн податком на особисте майно обкладають майно фізичних осіб за вирахуванням зобов'язань, що виникають у зв'язку з володінням цим майном.

Але також існують країни, де податок на нерухомість становить незначну питому вагу у надходженнях місцевих бюджетів, – це Данія, Фінляндія, Греція та Люксембург. У цих країнах він складає менше ніж 10% обсягу власних надходжень.

Одним із чинників, що останнім часом визначає напрями реформування податків на доходи в постсоціалістичних країнах – нових членах ЄС, є податкова конкуренція, спрямована на створення найсприятливіших умов для залучення прямих іноземних інвестицій.

Досвід формування місцевих бюджетів у зарубіжних країнах свідчить про те, що роль власних джерел наповнення місцевих бюджетів неодмінно повинна зростати.

Усім відомо, що проблема ринку потребує конкретних реформ майже в усіх важливих галузях суспільного буття, і сьогодні про це багато говорять. Дискусії на цю тему виносять на поверхню багато різних думок, в яких немало страхів, сумнівів, недовіри та політизації.

Кожна європейська країна має свої власні особливості, але загальною прогресивною рисою є те, що кошти від сплати податку на нерухомість спрямовуються на розвиток міської інфраструктури, тому громадянам вигідно сплачувати цей податок.

З огляду на необхідність забезпечення обраного Україною курсу на європейську інтеграцію особливого значення набуває оцінка перспектив

та пріоритетів реформування національної економічної системи, зокрема у площині її фіскальної складової, відповідно до сучасних закономірностей функціонування світогосподарської системи. Встановлення тенденцій розвитку національних систем оподаткування ЄС дасть змогу обґрунтувати напрями та підходи до модернізації вітчизняної системи оподаткування майна як ефективного джерела наповнення національного бюджету України з урахуванням принципів та важелів міжнародної податкової конкуренції [2, с. 35-36].

Система оподаткування завжди була в центрі уваги в усіх галузях життя. Комплекс податкових заходів істотно впливає на економічну діяльність суб'єктів господарювання, стимулюючи економічну й інвестиційну активність [3, с. 7].

Можна сказати, що місцеві бюджети України, якщо не брати до уваги міжбюджетні трансферти, переважно формуються за рахунок податкових надходжень. Їхня частка в 2016 р. становила 86,2% доходів місцевих бюджетів без урахування міжбюджетних трансфертів, що на 4,7 в. п. вище минулорічного показника, та на 2,3 в. п. – показника 2010 р. Попри зростання частки податкових надходжень у доходах місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів), питома вага місцевих бюджетів у податкових надходженнях зведеного бюджету має тенденцію до зменшення з 27,2% у 2010 р. до 23,7% у 2014 р. та до 22,6% у 2016 р. Це означає, що фіскальне напруження на рівні територіальних одиниць у рамках децентралізаційних перетворень залишається. Важливим показником фінансової незалежності територіальних одиниць є питома вага місцевих податків і зборів у податкових надходженнях та в доходах місцевих бюджетів. Він у загальних рисах демонструє обсяг податкових повноважень органів місцевого самоврядування [1, с. 51].

Найбільший вклад у результат оподаткування земельних ділянок – понад 87,0% – щороку вносили юридичні особи, з яких на частку орендарів припадало не менше 57,0%. Ці числа відображають домінуючу сьогодні форму землекористування: не через право власності, а через взяття в оренду земельних ділянок. Такий стан, вважаю, зумовлений неналежним рівнем розвитку офіційного ринку землі, який використовується в сільськогосподарському обороті. Тому поліпшенню фіскальної результативності плати за землю надалі. Тому поліпшенню фіскальної результативності плати за землю надалі може посприяти посилення контролю за обліком договорів оренди землі, виконанням їхніх умов, перегляд останніх через підвищення ставок орендної плати відповідно до Податкового кодексу України.

Слід зазначити, що в умовах децентралізації ефективність використання коштів місцевих бюджетів залежить саме від місцевих органів влади. Необхідно пам'ятати, що надходження до місцевих

бюджетів – джерело розвитку регіонів. А нині саме майнові податки займають значну роль у податкових надходженнях місцевих бюджетів. А за рахунок надходжень грошових коштів органи місцевого самоврядування забезпечують фінансування соціального та економічного розвитку місцевості, тому забезпечення ефективного функціонування місцевих податків та зборів, зокрема майнових є досить важливим.

Оподаткування податку на майно у багатьох країнах світу має потужний фіскальний потенціал, реалізація якого забезпечує наповнення місцевих бюджетів на необхідному місцевим громадам рівні. В Україні запровадження податку на майно не забезпечило вагомозго зростання доходів місцевих бюджетів. Це обумовило необхідність розробки змін до порядку справляння податку на майно у перші роки його функціонування. Однак навіть після ряду змін, внесених у механізм функціонування податку майно, не варто очікувати значного підвищення його фіскальної ефективності.

Оцінка ефективності сучасного стану системи оподаткування майна в Україні може бути надана лише через порівняння її з відповідними параметрами таких систем зарубіжних країн, зокрема в ключі загальносистемних та функціонально-елементних тенденцій розвитку майнового оподаткування, а також основних індикаторів динаміки його розвитку.

Майнові податки існують приблизно в 130 країнах світу. В Нідерландах надходження від податку на досягають до 95% в загальному обсязі доходів місцевих бюджетів, 81% – в Канаді, 52% – у Франції, в США рівень доходів від цього податку коливається в широкому діапазоні від 10 до 70% в залежності від території. Світова практика вже виробила основні принципи, що дозволяють організувати оподаткування майна найбільш раціональним чином, а саме об'єктом оподаткування, як правило, виступають саме земля, будівлі, споруди, оскільки їх відносно легко, на відміну від рухомого майна, виявити та ідентифікувати.

Основою для обчислення бази оподаткування частіше всього є ринкова вартість оподатковуваних об'єктів, що стимулює їх економічно. При визначенні вартості майна зазвичай використовується не індивідуальна оцінка кожного окремого об'єкта, а масова на основі застосування стандартних процедур розрахунку вартості об'єкта оподаткування. Це дозволяє оцінити велике число об'єктів при відносно невеликих витратах. США і Канада мають єдиний майновий податок і податкова база являє собою ринкову вартість землі із всіма будівлями, які на ній знаходяться. В Данії існує земельний податок, що базується на ринковій вартості землі, а також податок на нерухомість, базою якого є ринкова вартість споруд, що використовуються для комерційних та адміністративних цілей. В Голландії муніципалітетам надано вибір для використання в якості податкової бази або площа, або ринкова вартість,

хоч в більшості випадків використовується ринкова вартість. В Японії в якості бази оподаткування використовується ринкова вартість і оподатковується податком як земля, так і все, що на ній побудовано. Загальним для всіх країн є те, що при визначенні оподаткованої вартості об'єктів зазвичай використовуються ринкова інформація, але при цьому в одних країнах в якості основи береться орендна вартість (середньорічна величина доходу від оренди нерухомого майна), а в інших (їх більшість) – капітальна, тобто акумульована, для визначення якої необхідна оцінка ринкової вартості.

Аналізуючи податок на нерухомість, то вибір як бази оподаткування саме площі нерухомості не відповідає практиці, що склалася в більшості країн світу, в яких оподаткування здійснюється виходячи з ринкової вартості нерухомості. Автори науково-практичного коментарю до Податкового кодексу наводять такі аргументи на підтримку прив'язання бази оподаткування податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, до площі, а не ринкової вартості. По-перше, ціни на нерухоме майно в різних регіонах України суттєво відрізняються та в більшості випадків завищені, що продиктовано спекулятивними операціями на ринку нерухомості. По-друге, проблемним є механізм проведення індексації цін на нерухоме майно з метою встановлення регіональних поправок, оскільки вартість нерухомості може коливатися упродовж року. По-третє, впровадження системи ринкової оцінки нерухомості буде залежати від впливу «людського фактора», що призведе до корупції та зловживань з боку чиновників.

На сучасному етапі податок на нерухоме майно існує приблизно в 130 країнах, але значущість його різна. У більшості країн надходження від цього податку становлять від 1 до 3% від загальних податкових надходжень на всіх рівнях структур влади, але є й винятки.

Література:

1. Волохова І.С. Місцеві податки та збори в доходах місцевих бюджетів України: наслідки проведених реформ. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2015. С. 51–54.
2. Педь І.В., Лисенко Ю.М., Мельник О.Я. Оподаткування майна в Україні та країнах європейського союзу : порівняльний аналіз. *Зовнішня торгівля : економіка, фінанси, право*. 2012. № 4. С. 28–31.
3. Тофан І.М. Аграрна політика Європейського Союзу. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету: економічні науки*. Мелітополь, 2010. № 8. С. 311–316.

НАПРЯМ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

БЕЗПЕКООРІЄНТОВАНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ ЗАХИСТУ БІЗНЕСУ

Балахонова О.В.

доктор економічних наук, професор,

Вінницький соціально-економічний інститут університету «України»

Манічева А.В.

магістр

Одеського національного політехнічного університету

Стратегія розвитку підприємства реалізується за умов невизначеності та неоднозначності перебігу економічних і правових процесів. У момент прийняття рішень практично неможливо тримати точні та повні дані про майбутній рід діяльності підприємств, про всі діючі або потенційні зовнішні та внутрішні фактори, у т.ч. несприятливі. Підприємству необхідно бути підготовленим до можливих небажаних змін в його функціонуванні. Найбільш важливі сфери діяльності та компоненти структури повинні бути з високим ступенем захисту від небажаних змін [1, с. 56].

Виявивши шляхом аналізу основні можливі небажані зміни, можна передбачити заходи щодо нейтралізації або пом'якшення тих чи інших наслідків небажаних змін.

Порівняння витрат на проведення превентивних заходів щодо нейтралізації або пом'якшення небажаних змін з оцінкою можливого збитку в разі їх відсутності може істотно змінити погляд керівника на необхідність таких витрат.

Фактори небажаних змін – це об'єктивні чи суб'єктивні дії або рішення, що тягнуть за собою небажаний розвиток подій.

Фактори, що тягнуть небажані зміни, можна розділити на дві групи:

- 1) передбачувані, тобто найвідоміші з теорії та практики;
- 2) непередбачені, виявити які на стадії аналізу не було можливим.

Одне з найважливіших завдань полягає в тому, щоб, створивши, регулярну процедуру виявлення і оцінки факторів, звузити коло чинників другої групи.

Одним з основних завдань захисту бізнесу є створення такої ситуації, коли недружне підприємство не нападатиме в зв'язку з правовою неможливістю це зробити і (або) надмірно високими витратами на здійснення такого нападу [2].

Існують різні загрози безпосередньо для бізнесу підприємства, які полягають в тому, що становище бізнесу може погіршитися (наприклад: зниження контрольованої частки ринку; програш в тій чи іншій області конкурентам; зниження прибутковості тощо) за рахунок зовнішніх або внутрішніх факторів.

Для осіб, які контролюють бізнес підприємства, основна загроза полягає в зниженні ступеня контролю, наслідком чого є втрата позицій в управлінні підприємством.

Таким чином, зміст терміну «захист бізнесу» полягає у такому:

1. Збереження легальних і економічно обґрунтованих методів існуючого становища бізнесу і (або) рівня контролю над бізнесом.

2. Якщо зберегти існуюче становище бізнесу і (або) рівень контролю над бізнесом неможливо, то збільшення легальними методами компенсації за втрату існуючого становища і (або) зниження рівня контролю.

Основні критерії системи захисту бізнесу: легальність (законність) дій; дотримання прав третіх осіб; економічна обґрунтованість; комплексність; плановість; безперервність у часі [3, с. 362].

Легальність (законність) дій із захисту бізнесу позначає відповідність таких дій вимогам і нормам законодавства. Якщо дії із захисту бізнесу незаконні, то вони можуть бути оскаржені в судових органах.

Із законністю дій із захисту бізнесу тісно пов'язана проблема захисту прав третіх осіб, тобто осіб, інтереси яких зачіпають при виконанні заходів із захисту бізнесу, наприклад кредиторів при реорганізації. Дії, що формально не порушують вимоги законодавства, але фактично порушують права третіх осіб, також можуть бути визнані в судовому порядку незаконними.

Економічна обґрунтованість дій із захисту бізнесу позначає їх відповідність принципу збалансованості: якщо в одному місці щось убуває, то в іншому місці щось в такій самій кількості повинно прийти. Наприклад, продаж активів за ціною, нижчою від ринкової вартості, може бути оскаржено.

Економічна обґрунтованість захисту бізнесу має ще один аспект – витрати на проведення захисних заходів не повинні перевищувати той рівень, при якому втрачається економічний сенс таких заходів.

Під комплексністю системи захисту бізнесу розуміється охоплення всіх необхідних для створення ефективної системи захисту сфер діяльності підприємства.

Критерій плановості означає, що діяльність щодо забезпечення захисту бізнесу здійснюється на основі єдиної стратегії, кожен учасник цього процесу діє логічно послідовно, виконуючи покладені на нього обов'язки та виконуючи поставлені перед ним завдання у встановлені терміни.

Система захисту бізнесу з ціллю безпекоорієнтованого розвитку підприємства повинна діяти постійно, в іншому випадку ефективність її використання істотно знижується.

Література:

1. Вакуленко Р.Я., Новоселов Е.В. Защиты бизнеса и стратегия предприятия. Москва : Юркнига, 2005. 160 с.
2. Защиты бизнеса и стратегия предприятия: экономический и правовой аспект. Москва : Юркнига, 2005. 160 с.
3. Економічна безпека і конкурента розвідка: конспект лекцій. За ред. В.І. Захарченко. Одеса : Бахва, 2018. 520 с.

ЕФЕКТИВНА СИСТЕМА МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ЯК ЕЛЕМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Банасько Т.М.

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри економіки і міжнародних економічних відносин
Міжнародного гуманітарного університету*

Ефективний механізм мотивації трудової діяльності, індивідуальний підхід до кожного найманого працівника призведе до зростання продуктивності праці, і як результат – до бажаної мети та досягнення головної місії підприємства – максимально можливого прибутку. Однак на сучасному етапі створення системи мотивації працівників потрібно розуміти, що досконало розроблений мотиваційний механізм – це лише половина успіху. Він повинен бути успішно реалізований, що можливо лише за умови розуміння стратегії розвитку підприємства усіма його працівниками [1, с. 125].

Для впровадження в систему мотивації залежності від досягнення цілей визначаються принципи оцінювання досягнення мети. Прийнятна кількість цілей і КРІ (ключові показники ефективності) для окремого працівника визначається роллю даної людини та її положенням у компанії. Для поєднання стратегії і оперативного управління до кожного КРІ визначається «план робіт», який працівнику потрібно реалізувати для забезпечення виконання своїх КРІ [2, с. 36].

Далі розглянемо основні переваги застосування концепції Balanced Scorecard для працівників підприємства зокрема, та для усього підприємства загалом. Система стратегічного управління для працівника – це: можливість сформулювати відчуття власної важливості для функціонування підприємства та адекватно оцінювати свої

здібності; розуміння того, за що він працює, так як система мотивації, як правило, має довгостроковий характер; можливість досягати усіх поставлених цілей. Підприємству дана концепція надає можливість:

– комплексного опису механізму реалізації стратегії та її корекції; налаштування діяльності кожного працівника на досягнення загальної мети підприємства; переведення стратегії у площину конкретних цілей, показників і задач; забезпечення оперативного контролю за досягненням стратегічних цілей за допомогою Key Performance Indicators; здійснення безперервного спостереження за реалізацією задач, проектів і процесів.

Для більшого розуміння побудову системи Balanced Scorecard у частині мотивації праці, розглянемо формулу преміювання за результати досягнення КРІ (не враховуючи суму податку на прибуток):

$$СД = О \cdot +30\% - О (К1 + вага К1 + К2 \cdot вага + К2), \quad (1)$$

де СД – сукупний дохід;

К1 – поправочний коефіцієнт, який залежить від ступеня виконання працівником КРІ і визначається на основі шкали преміювання;

вага К1 – питома вага, що залежить від ступеня важливості показника у загальній кількості показників одного відповідального;

О – оклад; заробітна плата згідно штатного розкладу;

30% x Оклад – база для розрахунку максимально премії.

Використання технології і концепції збалансованої системи показників Balanced Scorecard дозволяє підприємству працювати ефективніше, раціональніше управляти ресурсами. І, як наслідок, відбувається зростання доходів та рентабельності бізнесу.

Найбільшу перешкоду в українських умовах ефективного впровадження системи ЗСП створюють проблеми відсутності сформованих стратегій та низька ділова культура мотивації персоналу. Також спостерігається невідпрацьованість процесу створення самої системи та її наповнення, тобто не виконується один із принципів ЗСП – оцінка й управління фінансовими та нефінансовими показниками діяльності.

Великою проблемою для українських підприємств стає також те, що реалізації повноваження з розроблення і розвитку ЗСП делегуються середньому рівню менеджерського складу, який у більшості випадків не готовий до цього і з погляду своєї компетентності, і з погляду мотивації та бажання змінити підприємство на краще.

Проблеми, пов'язані з персоналом, полягають і в тому, що концепцією не передбачені механізми подолання конфліктів, що можуть виникнути. ЗСП не може бути створена способом запозичення досвіду інших компаній концепцією, адже кожна фірма, підприємство, організація, компанія є унікальною та вимагає конкретного розгляду та розробки такої системи.

Хоч у мотивації важливий індивідуальний підхід до кожного працівника, та в цілому має бути впроваджена певна система. Дуже

близько до цього питання підійшла Міжнародна організація із стандартизації (ISO), яка в основу багатьох стандартів з управління поклала системно – цільовий підхід щодо управління організацією.

Системно-цільовий підхід в управлінні виправдав себе на практиці. Яскравими тому прикладами стало впровадження систем управління якістю згідно з вимогами міжнародного стандарту ISO 9001 «Система менеджменту якості. Вимоги», систем управління навколишнім середовищем відповідно до вимог стандарту ISO 14001 [3, с. 154] і систем управління безпекою та здоров'ям працюючого персоналу згідно з вимогами стандарту BS OHSAS 18001.

Достатньо переконливим підтвердженням результативності інтегрованих систем управління можна вважати сертифікат відповідності. Відомо, що добровільна сертифікація систем управління розглядається як інструмент незалежної, максимально об'єктивної оцінки відповідності цих систем вимогам міжнародним стандартам [4, с. 19]. Тому, перш ніж розробляти систему мотивації працівників, потрібно звернути увагу на уже існуючі і визнані системи управління. Насамперед, це система управління якістю.

Однак, слід зазначити, що вимоги, які висуває стандарт до персоналу, дуже обмежені. Стандарт ISO 9001 не містить вимогу мотивувати працівників для досягнення цілей щодо якості. Та фахівці з якості справедливо вважають, що навіть професійно розроблена система управління якістю не працюватиме, якщо персонал не мотивований, тому почали брати на озброєння теорії мотивації і ув'язувати їх з системою управління якістю [64, с. 60]. Такий підхід на сьогодні є перспективним, оскільки система якості, яка побудована згідно з вимогами стандарту ISO 9001, може бути початком для побудови і впровадження системи мотивації працівників. Особливо, коли йдеться про цільове управління.

Розглянемо можливість використання такого інструментарію, як мотиваційний профіль, що визначається через виявлення ставлення працівників до мотиваційних факторів, серед яких фактор матеріального характеру є лише одним з дванадцяти.

Сама технологія виявлення цих факторів для кожного працівника пов'язана зі спеціальним тестуванням. Взагалі, важко визначити на всі випадки життя, які заходи повинен впровадити керівник, щоб вплинути на певний мотиваційний фактор того чи іншого працівника, або які заходи впровадити на підприємстві, щоб задовольнити мотиваційні потреби основної частини працівників. Проте певний алгоритм можна запропонувати. Для цього необхідно розглянути можливість використання бюлетеня стимулів. У бюлетені стимулів ми маємо стислу інформацію з певного кола питань, а саме застосування стимулів для задоволення мотиваційних потреб працівників на підприємстві [1, с. 129].

Щоб відслідковувати стан мотивації працівників, слід використати мотиваційний потенціал. Чим вище значення мотиваційного потенціалу, тим більша задоволеність мотиваційних потреб працюючих. Чим більша задоволеність мотиваційних потреб працюючих, тим ефективнішою для підприємства може бути робота таких працівників.

Звичайно, в питаннях мотивації повинен бути індивідуальний підхід до кожного працівника, але мотиваційний потенціал підприємства характеризує в цілому роботу керівництва в питаннях управління персоналом.

Отже, розвиваючи традиційні методи з атестації та мотивації персоналу з урахуванням сучасних підходів для забезпечення підприємств кваліфікованими кадрами, необхідно будувати механізм послідовного підвищення мотиваційного потенціалу працівників на основі виявлення їх мотиваційних потреб. Щодо практичної реалізації BSC, то основним кроком в обраному напрямі повинно бути діагностування рівня задоволеності мотиваційних потреб працівників. Пропонується використовувати КРІ (ключові показники ефективності), що вимірюють досягнення цілей на підприємстві через виявлення задоволеності мотиваційних потреб працівників за 12-ти факторною моделлю мотивації.

На основі моделі ступеня реалізації мотиваційних потреб здійснюється вимірювання мотиваційного потенціалу кожного окремого працівника, підрозділу чи підприємства в цілому, значення якого є показником для керівництва підприємства щодо готовності працівників досягати цілі організації, і взагалі, якісно виконувати свої обов'язки.

Значення мотиваційного потенціалу може використовуватись як критерій оцінки результативності системи мотивації, на основі якого можуть прийматися управлінські рішення.

Мотивацію праці на промислових підприємствах пропонується підвищити, ввівши на підприємстві систему оплати праці, яка б сприяла підвищенню зацікавленості робітників в результатах роботи. Оклад виплачується співробітнику за його потенціал – потенційну здатність вирішувати завдання, які виникають перед компанією на даний момент. Потенціал описується через ключові компетенції і за допомогою бальних оцінок перетворюється на значення окладу.

Входження працівника до системи трудових відносин передбачає, що за відповідну винагороду він має виконувати певні обов'язки. Варто усвідомити, що фінансування системи управління персоналом відображається у стратегічних результатах діяльності підприємства в цілому.

Література:

1. Кошелупов І. Ф. Соціально-економічна модель механізму мотивації праці управління підприємств / І. Ф. Кошелупов, В. О. Кравченко. – Одеса: ОДЕУ, 2008. – С. 124–131.

2. Клочков А. Р. Мотивація персоналу на стратегію компанії. Управління персоналом / А. Клочков // Економіст. – 2010. – № 9. – С. 32–36.

3. ISO 19011. International standard. Рекомендации по аудиту системы менеджмента качества и /илиокружающей среды / Пер. с англ. – М.: РИИ «Стандарты и качество», 2011. – 230 с.

4. Кошелупов І. Ф. Мотивація управлінського персоналу як складова стратегії підприємства: автореф.дис. на здобут. наук. ступеня к.е.н.; спец. 08.06.01 / І. Ф. Кошелупов. – Одеса: ОДЕУ, 2008. – С. 18–24.

МАЛИЙ І СЕРЕДНІЙ БІЗНЕС В ФОРМУВАННІ НОВОГО ЕТАПУ РОЗВИТКУ СИСТЕМ ВОДОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Димченко О.В.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри підприємництва та бізнес-адміністрування;*

Хайло Т.О.

здобувач;

Свічко С.О.

здобувач

*Харківського національного університету
міського господарства імені О.М. Бекетова*

За силою впливу на розвиток світової економіки малий і середній бізнес (МСБ) не поступається великим корпораціям, а з соціальних позицій він має і певні переваги, оскільки змінює свідомість людського буття, створює середній клас суспільства та задає норми економічних і громадських відносин. В основі розвитку і становлення МСБ науковці розглядають такі базові характеристики як творчість, дух підприємництва, новаторство в сфері бізнесу і комерції. Отже, МСБ і підприємництво є поєднаними за внутрішньою природою людського співіснування з природою, і разом вони виконують роль «локомотива» соціально-економічного розвитку країн і регіонів. Підприємницький сектор в економіці представлений в триєдиному блоці – це середні і малі підприємства, мікрогрупування та фізичні особи-підприємці. Цей блок має кардинальну відмінність від освітян та науковців, які теж несуть в собі креатив мислення і пізнання, але останні трансформуються в підприємців лише тоді, коли беруться за організацію бізнесу і входять в зону економічного ризику, при започаткуванні власної справи, отже ця кардинальна відмінність полягає в здатності і спроможності до організаційних кроків і програм. Тільки організаційно-управлінська функція переводить творчі здібності наукової діяльності, здібності пошуку і вибору в підприємницьку діяльність. Підприємець стає реалізатором інновацій і самостійно виходить з ними на ринок. «За

сучасних умов основним чинником, який визначає конкурентоспроможність підприємницької діяльності, стає зростання ступеню інноваційності» [3, с. 58].

Пропонуємо таку модель підприємництва як новаторської діяльності: новаторська творча позиція, організаційні та маркетингові здібності, готовність до ризику.

Вивчаючи підприємницьку діяльність як суспільне явище, доходимо висновку, що основна закономірність людської життєдіяльності, в тому числі і підприємницької, є нерівновага, де кожна особистість отримує більше або менше того, що вона заслуговує, і до крайності мало тих, які отримують в еквіваленті та балансі. Нехай відмічена особливість і відноситься до соціально-психологічної сторони людської діяльності, але вона має суттєві економічні наслідки і формує механізм розвитку особистості і бізнесу, що і пояснює успіхи чи поразки в підприємстві.

Ситуація в Україні в сфері МСП і підприємництва є достатньо складною. З одної сторони – 93,7%, від кількості підприємств становлять малі, 5,8 – середні, 0,5 – великі підприємства, що свідчить про достатньо високу підприємницьку активність населення. Отримала розвиток і інфраструктура бізнесу – 69 бізнес-інкубаторів, 438 – бізнес-центрів, 243 – фонди підтримки підприємництва, 659 кредитних спілок, 457 страхових організацій, 760 ліцензійних центрів, 2988 інвестиційних та інноваційних фондів, компаній, фірм [2]. З іншого боку, «Виробничі галузі в Україні не запроваджують інновацій у такому темпі, який необхідний для отримання конкурентоспроможних позицій на світовому ринку, хоча мають ще значний потенціал у багатьох галузях промисловості» [4, с. 8]. В негатив також відносимо погіршення ситуації в сфері МСБ за останні роки. Як свідчить Анна Дерев'янка, виконавчий директор Європейської Бізнес Асоціації (дослідження 2019 р.), в Україні 69,1% опитаних вважають «ситуацію для ведення бізнесу несприятливою», третина підприємств «за останні три роки сплачували штрафи після перевірок, з них 33,1% запізнились зі сплатою податків, а 10,8% допустили помилки». І як результат маємо індекс «настроїв малого бізнесу» 2,7 при максимумі 5. З проблем малого бізнесу і підприємництва, як свідчить опитування, на першому місці – «високе податкове навантаження», «рівень корупції» (друге місце), доступність кредитів (третє місце). Очікувана допомога від держави на 5 місці, що є позитивом – малий бізнес розраховує на власні сили і ресурси.

Ще два важливі недоліки відмітили керівники і господарі бізнесу – це «тотальні перевірки з боку владних структур» та «відсутність комунікації з владою». «Спостерігається погіршення рейтингу України за такими критеріями, як підключення до системи електропостачання, захист інвесторів, подолання неплатоспроможності» [3, с. 58]. Зрозуміло, що позитиви і негативи в сфері підприємництва не врівноважують

ситуацію, а тому механізм регіонального розвитку пробуксовує і потребує підтримки і змін.

Підприємницькій діяльності є місце у всіх галузях економіки і в сфері соціуму, але є галузі, де на сьогодні розрив між потребами і практикою досить загрозливий [1]. До такої галузі належать житлово-комунальне господарство, а особливо системи водозабезпечення (ВКГ).

В науковому розгляді по тематиці «підприємництво і малий бізнес в ВКХ» у відкритому інформаційному просторі (Internet) матеріали практично не представлені. Досліджуючи стан підприємництва в ВКГ, ми визначили, що творча частина інноваційних рішень і проектів в галузі достатньо розвинутих, а дві інші складові (організаційна та ринкова) представлені вкрай обмежено. Отже, можна вважати, що в галузі ВКГ підприємництво знаходиться на самій початковій стадії розвитку. З одного боку, це мінус, оскільки галузь явно і давно вже потребує для свого розвитку участі підприємців. З іншого боку – це позитив, оскільки можна використати корисний досвід в других галузях. Як інженерна система, що охоплює місто в цілому і окремі ланки регіону, ВКГ є об'єктом індустріальної організації, включає в себе комплекс складних технологій та логістику транспортування питної води і стоків. На сьогодні система водозабезпечення працює як єдине виробництво, основні фонди якого мають високий технічний і моральний рівень зносу і потребує значних зусиль і коштів на свою модернізацію.

Планові реформи ЖКТ (2014–2020 роки) значних позитивних змін не принесли (їх фінансове забезпечення не перевищувало 25% від потреб). Галузь і на даний час працює збитково. За таких обставин, та ще при монопольному характері виробництва, потреба у взаємодіях зі стейкхолдерами надзвичайно висока. І в, першу чергу, мають виручити організаційні заходи по залученню до модернізації підприємств ВКХ стейкхолдерів підприємницького характеру, тобто суб'єктів малого і середнього бізнесу.

В структурі КП «Харківводоканал» великий сектор внутрішнього обслуговуючого господарства, що включає будівельні, транспортні і ремонтні роботи, проектно-модернізаційні підрозділи, соціальні заклади і зелене господарство. Історично визначилась внутрішня замкнутість цього комплексу, але час змінює як характер виробництва, так і характер обслуговування, а отже впливає на зміни в оргструктурі підприємства та на зовнішні зв'язки. І на сьогодні у водозабезпеченні міста Харкова та приміських територій перед підприємством постало завдання включити у вирішення своїх проблем зовнішній підприємницький сектор, в т. ч. і малі підприємства. Залучення підприємницьких структур пропонується здійснювати у такі напрямки спільної роботи: наукові дослідження і розробки, проектування інноваційних змін щодо модернізації

виробництва та системи управління, організації ремонтних замовлень енергозбереження та інше, що і показано на рис. 1.

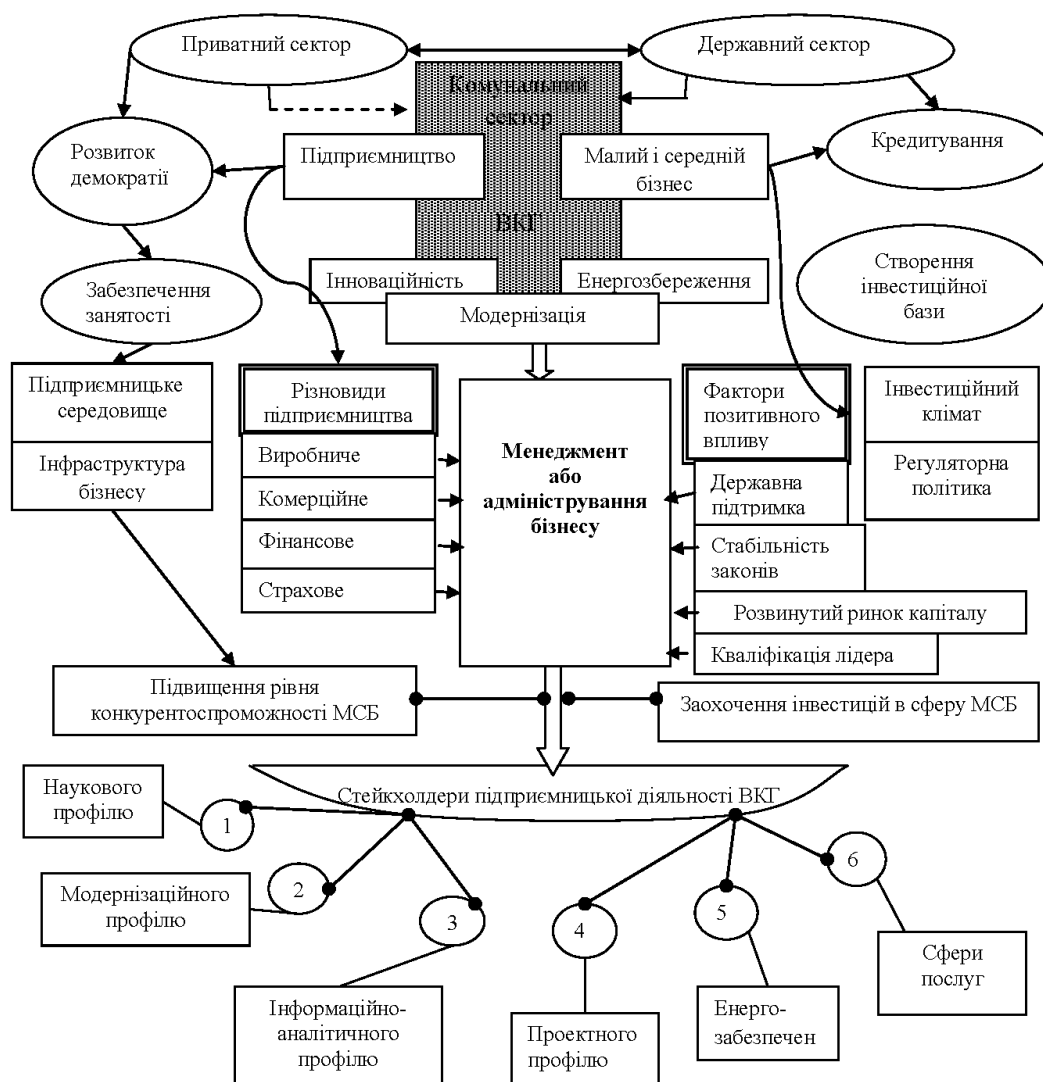


Рис. 1. Завдання менеджменту ВКГ в залученні МСБ до вирішення власних проблем розвитку

На приведеному рисунку також визначено, що для комунального водоканалізаційного підприємства підприємницькі структури розглядаються як стейкхолдери, що підвищують інвестиційний потенціал розвитку КП «Харківводоканал» та можуть бути включені в різні види підприємницької діяльності, щоправда це не на сьогоднішній день, але обґрунтовані орієнтири на майбутнє.

Література:

1. Всеукраїнський фестиваль інновацій : Круглий стіл «Розвиток академічного підприємництва в закладах вищої освіти та наукових установах України». Київ, 2019. 128 с.

2. Кульчицький І.І., Кульчицький О.І. Можливості і виклики щодо розвитку інноваційних середовищ в університетах та НДІ у контексті євроінтеграційних реформ в Україні. Матеріали конференції «Всеукраїнський фестиваль інновацій». Київ, 2019. С. 5–10.

3. «Регіональна та місцева політика МСП: від теорії до сталого розвитку». Матеріали конференції. Київ. 14 червня 2019 р. За участю FORBIZ.

4. Ткачук О., Турчак В. Управління розвитком підприємництва в Україні. *Вісник КНТЕУ*. 2015. № 1. С. 56–64.

ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ КОНКУРЕНТНОЇ РОЗВІДКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Захарченко В.І.

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

Родіонов Д.А.

магістрант

Одеського національного політехнічного університету

Конкурентну розвідку не можна ототожнювати ні з бізнес-розвідкою, ні з маркетинговою розвідкою, оскільки від них вона відрізняється більш широким колом виконуваних завдань, і по суті вона створює можливості для більш успішного їх проведення.

Конкурентна розвідка дозволяє не тільки своєчасно виявити та запобігти потенційним загрозам, але і скористатися можливостями, що відкриваються на ринку. Зрозуміло, для цього на підприємстві необхідно організувати власну ефективну службу конкурентної розвідки [3, с. 12].

Конкурентна розвідка (КР) повинна забезпечувати підготовку до потенційних ризиків або зовсім їх уникати, а також користуватися ситуацією, що складається на ринку.

КР не може бути разовою або епізодичною, тому логічніше за все починати з впровадження процесу функціонування її на підприємстві на постійній основі з подальшим розгортанням у повноцінну службу на правах самостійного структурного підрозділу підприємства. Однак КР не треба плутати зі службою безпеки підприємства, а також з маркетинговими дослідженнями – завдання КР ширші, а ті, що близькі по суті до маркетингу – глибші, і способи їх виконання у принципі ширші, ніж у маркетологів.

Проте на будь-якому підприємстві, в його структурних підрозділах, в тому чи іншому вигляді по суті присутні деякі елементи КР – логістики, аналітики, менеджери з продажу, маркетологи та ін. збирають у процесі виконання своїх основних обов'язків вільно чи мимоволі (що зустрічається частіше) інформацію про конкурентів, партнерів, клієнтів,

тощо. Однак отриманим у процесі підприємницької діяльності відомостями розвідувального характеру у більшості випадків не надають належного значення – нікому це робити. До речі, як це не парадоксально на перший погляд, суттєву інформацію у цьому плані має бухгалтерія будь-якого підприємства, оскільки на основі фінансових документів сторонніх організацій, що надходять до неї, можливо робити висновки про їх фінансовий стан, фінансові потоки, що мають місце і їх тенденції. Однак в цілому такі відомості розрізнені, не систематизовані та не проаналізовані, якщо ними і користуються, то тільки з метою виконання функцій у конкретному підрозділі, хоча вони можуть бути важливі й для інших підрозділів, і для керівництва підприємства. Тому організація упорядкованого збирання і обробки розвідувальної інформації на постійній основі допоможе закласти фундамент служби КР. Оскільки дані КР, в першу чергу, потрібні для стратегічного планування, то в більшості випадків фахівці з конкурентної розвідки повинні діяти у взаємодії з маркетологам, оскільки саме вони займаються розробкою та курирують ринкові стратегії.

Прийнято вважати, що якщо підприємство має на меті поглинути конкурентів або планує дії, спрямовані на ослаблення їх позицій, то КР необхідно організувати у вигляді окремої самостійної служби, а в інших випадках ці функції можна покласти на підрозділ маркетингу. Однак такий підхід є серйозною помилкою вже хоча б у тому, що це невластиві йому функції, тим більше – отримані у навантаження до основних. Будь-який підрозділ перш за все у особі своїх керівників і головних фахівців буде ставитися до них як до тягаря, якого бажано будь-яким способом і скоріше позбутися.

Разом з тим спочатку виділяти підрозділ (службу) для КР недоцільно через те, що керівники українських підприємств далеко не завжди чітко уявляють собі цілі, завдання та практичні вигоди конкурентної розвідки і, як уже зазначалося вище, не бачать різниці між нею і забезпеченням безпеки. Тому починати краще зі створення свого роду фундаменту та інфраструктури для ведення КР на постійній основі. Фундамент КР включає три функціональні блоки: збирання інформації, створення корпоративного сховища даних (інформації, розвідувальних даних, прогнозів, результатів проектів КР); планування і аналітика розвідувальних процесів.

Куратором КР повинен стати генеральний директор або як мінімум його перший заступник. Цій обставині, до речі, на українських підприємствах також не надають належного значення. Треба чітко уявляти, що саме керівник підприємства повинен ставити основні завдання КР і першим отримувати результати. Якщо КР не дозволяє поглянути на підприємство ніби зверху і одночасно збоку, то вона нічого не коштує у функціональному плані, тоді як до того ж повинна виявляти

вузькі місця, внутрішні напруги та недоліки в роботі структурних підрозділів підприємства. Тому підпорядкування КР будь-якому з них тільки внесе суб'єктивізм у результати роботи і не дасть потрібного ефекту. Ефективність КР досягається тільки при отриманні неспотворених, незалежних результатів, які, зрозуміло, не можуть влаштувати абсолютно всіх. Крім того, КР дає всьому підприємству нові знання, які повинні як мінімум поширюватися в організації у частині, що стосується виконання функціональних обов'язків працівниками та керівниками. Начальники різних рівнів і рядові працівники неминуче поставляться з неприйняттям і нерозумінням до нововведення саме через покладені на КР завдання. Тому підтримка впровадження КР з боку куратора, особливо спочатку, має велике значення для успіху КР на підприємстві.

Перш ніж починати полювати за інформацією, необхідно чітко і ясно визначити, який саме інформаційний масив цікавить, яка інформація, у якому вигляді та обсязі необхідна для прийняття того чи іншого управлінського рішення та чи необхідна вона взагалі.

На перших етапах становлення команда разом з організатором-координатором КР може складатися з одного-двох чоловік. Ними можуть стати як нові особи, прийняті спеціально на новостворені робочі місця, так і переміщені на ці посади з числа тих, хто працює на підприємстві. Недоцільно функції з КР покладати у навантаження до вже наявних функцій іншого роду. При успішному впровадженні та розвитку конкурентної розвідки склад команди КР може варіюватися залежно від масштабів підприємства. Спочатку слід визначити ключові теми та пріоритети КР, виявити та сконцентрувати у єдиній структурі все вже наявні на підприємстві дані, інформацію, розвіддані. Для цього організатору-координатору КР важливо встановити повноцінний діалог з вищим керівництвом підприємства, щоб бути в курсі існуючих проблем, а не вгадувати їх.

Проект впровадження КР повинен починатися з формулювання завдання керівником підприємства. Причому, від того, наскільки повно буде сформульовано кінцеву мету КР, залежить її результативність.

Впровадження КР може здійснюватися одним із двох способів: шляхом впровадження функціонування КР на самому зацікавленому підприємстві; використання для ведення КР сторонніх фірм, що спеціалізуються на таких послугах [1, с. 382-383].

Другий варіант дуже ризикований. У процесі функціонування КР необхідно виявити усіх реальних конкурентів підприємства, проаналізувавши їх діяльність і тенденції розвитку, виділивши з кількох основних, і запустити по ним проекти КР. Причому результати пілотного проекту по одному з основних конкурентів допоможуть скорегувати виконання інших проектів. Аналіз конкуруючих підприємств можна проводити за базовими критеріями: сильні та слабкі боки, можливості, загрози з їх

боку. На основі отриманих даних слід провести порівняльний аналіз на предмет зіставлення зі своїм підприємством. Причому важливо відслідковувати не тільки реальних конкурентів, але і потенційних [2].

Збирання, систематизація та аналіз інформації у більшій чи меншій мірі, але обов'язково пов'язані з витратами. Розмір їх залежить від конкретного бізнесу і від завдань, які стоять перед виконавцями. Щоб говорити про бюджет, необхідно дуже чітко, без ілюзій визначитися у такому: мета збирання інформації; бажана форма кінцевого продукту обробки інформації; споживач кінцевого продукту обробки інформації. Головне, правильно сформулювати цілі та завдання. Якщо зацікавлена особа має дізнатися певну інформацію про потенційного покупця його продукції, то інтерес, перш за все, повинен полягати у встановленні платоспроможності потенційного партнера по бізнесу і його ставлення до виконання у строк своїх зобов'язань. У зв'язку з цим можна припустити, що якщо підприємство успішно функціонує, то відбувається таке: воно має у повній мірі та в термін виплачувати заробітну плату своїм співробітникам; виробництво повинно працювати; продукція повинна відвантажуватися.

Зрозуміло, що там, де відвантажуються продукція, зазвичай знаходяться водії, вантажники, менеджери та ін. Ці особи можуть бути працівниками підприємств-контрагентів. І саме у них-то і можна почерпнути об'єктивну інформацію про потенційного партнера по бізнесу.

Існують і інші джерела. Наприклад, баланс підприємства, який можна придбати цілком легально, статистична інформація, матеріали у пресі та на Інтернет-сайті компанії, що цікавить.

Література:

1. Економічна безпека і конкурентна розвідка: конспект лекцій. Одеса : Бахва, 2018. 520 с.
2. Кравец Л.Г., Отрезанов С.А. Конкурентоспособность предпринимательства и конкурентная разведка. Москва : Права человека, 2002. 184 с.
3. Мельников И. Коммерческая разведка. Серия «Бизнес-школа за 30 минут». URL: <https://bookmate.com/books/Kea Mpg2/>

ІНФОРМАЦІЙНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Згурська О.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Державного університету телекомунікацій*

Агропромисловість – галузь української економіки, яка має світове значення. Частка агропромислового сектору в загальній структурі ВВП України за підсумками 2018 року становила 13%, всього в АПК сьогодні зайнято близько 3 млн. осіб (без урахування сезонних робітників), третина із них – проживає в сільській місцевості. Частка продукції агропромислового виробництва в загальному експорті України за цей період склала 39,8%, або рекордні \$18,8 млрд грн [3].

Такий стан справ зумовлює необхідність пошуку ефективних шляхів подальшого розвитку агропромисловості, оскільки успішний розвиток АПК характеризується високою родючістю ґрунтів та сприятливими природно-кліматичними умовами, що не спостерігається в інших високорозвинених країнах світу. Разом з тим, значним недоліком розвитку галузі вважається недосконалість державної політики щодо підтримки та стимуляції агропромислового розвитку країни та регіонів. Загальновідомим є той факт, що АПК України завдяки об'єктивним та суб'єктивним обставинам розвитку, а також за рахунок падіння пріоритетності інших галузей, зміцнив свої позиції на ринку, набув права «почесного донора» бюджету країни та, на одному рівні з розвитком ІТ-технологій, є одним з провідних секторів української економіки.

У сучасних умовах поступової повної інформатизації суспільства та автоматизації виробничих процесів в різних галузях економіки країни, одним із основних завдань пріоритетного розвитку АПК окреслено необхідність «йти в ногу» з інформаційним трансформаціями економічного розвитку.

Інтенсифікація виробництва, що полягає в автоматизації кожного рівня виробничого процесу, комплексна механізація та розвитку інформаційних технологій, дає необмежені можливості з кожної одиниці використаних ресурсів отримати більшу кількість і різноманітність високоякісних продуктів, і як наслідок – прибутку. Тому, в рамках надстрімкого розвитку світового інформаційного суспільства, впровадження інформаційних технологій має архіважливе значення, оскільки передбачає активне їх застосуванням в зв'язку із загостренням конкуренції та «виживанням сильніших».

Завдання, цілі та напрями розвитку інформаційного суспільства в Україні були визначені ще у 2007 р. із ухваленням Закону України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки» [1]. Цей закон став концептуальною основою для розробки завдань щодо розвитку інформаційного суспільства в Україні та визначив інформаційний напрям державної політики одним із пріоритетних.

Основні стратегічні напрями розвитку інформаційного суспільства частково відображені у схваленій Урядом 15 травня 2013 р. Стратегії розвитку інформаційного суспільства в Україні [4]. Ця Стратегія визначила мету, базові принципи, стратегічні цілі розвитку інформаційного суспільства в Україні, завдання, спрямовані на їх досягнення, а також основні напрями, етапи і механізм реалізації цієї Стратегії з урахуванням сучасних тенденцій та особливостей розвитку України в перспективі до 2020 р.

Таким чином, із стрімким розвитком і поширенням цифрових технологій значно зросла економічна цінність такого важливого ресурсу, як інформація, що на сьогоднішній день є одним із ключових факторів конкурентоспроможного виробництва агропромислової продукції. При цьому, питання стоїть не лише в ринковій кон'юнктурі, де є можливість, наприклад, передбачити сприятливу ціну реалізації сільськогосподарської продукції або ж вчасно зреагувати на її зміну, що гарантує не меншу вигоду, аніж від застосування будь-яких інноваційних ІТ-технологій.

Інформація сама по собі в загальноприйнятому розумінні є лише сукупністю певних відомостей про матеріальний або ж нематеріальний об'єкт, процес чи дію, яка в звичайному випадку не несе прямо чи опосередковано будь-якої вигоди. Лише за умов її структурування і трансформації у зручну для сприйняття форму вона стає корисною. У сільському господарстві, наприклад, інформація про реалізаційні ціни на окремі види продукції відображає просту статистику. Водночас, ця інформація, відповідним чином структурована і подана у формі аналітичного порівняння цін від різних джерел, дозволяє аграрію зробити правильний вибір, який забезпечить вищу дохідність від збуту продукції порівняно з тим, коли б він реалізував її у звичний спосіб без урахування ринкової кон'юнктури.

Підводячи підсумки, зауважимо, що перед агропромисловими підприємствами України починаючи з середини 2000-х постали нові виклики та можливості. Ринкові процеси інтеграції, трансформації та диверсифікації в агропромисловому секторі України відбуваються циклічно та непослідовно. Станом на сьогодні, реальний стан розвитку агропромисловості України не повністю відповідає сучасним інформаційним вимогам ринку [5, с. 243]. Разом з тим, агропромисловий сектор впевнено набирає широкомасштабних обертів ефективності та загальнонаціонального успіху, оскільки з року в рік удосконалюються

технологій та методи управління, що є запорукою ефективного використання інформаційних ресурсів з метою успішного функціонування та розвитку підприємств на довгострокову перспективу.

Література:

1. Закон України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки» № 12-ВР від 2007 р. // Відомості Верховної Ради України.

2. Закон України № 74/98 від 4 лютого 1998 р. «Про Національну програму інформатизації» (перегляд станом на 01.08.2016) // Відомості Верховної Ради України.

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України, 1998-2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.htm

4. Про схвалення Стратегії розвитку інформаційного суспільства в Україні: Розпорядження Кабінет Міністрів України № 386 від 15.05.2013 р. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/386-2013-p>

5. Саблук П.Т. Соціально-економічна модель постреформованого розвитку агропромислового виробництва в Україні. Матеріали Других Всеукраїнських зборів (конгресу) вчених економістів-аграрників. 24-25 січня 2000 р. Київ : ІАЕ, 2000. 367 с.

ВПЛИВ ЦИФРОВІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК ТА ЗАВДАННЯ КОМПЛАЄНС-МЕНЕДЖМЕНТУ

Іванов В.Б.

кандидат технічних наук, доцент,

доцент кафедри менеджменту

Національного транспортного університету

Економіка України зіштовхнулася з надзвичайно небезпечними загрозами, що спровоковані поширенням коронавірусу COVID-19 на фоні відсутності ефективних форм господарювання, коли незмінним залишається незахищеність прав власності, високий рівень корупції, безпорадність антимонопольних структур, неререформована судова система. В той же час прискорення інтеграції України в глобальні виробничо-торгівельні ланцюжки вимагають гармонізації національного законодавства з міжнародним, а також запровадження в підприємствах стандартів ведення бізнесу, що сповідують прозорість діяльності, інформаційну відкритість та етичну поведінку компаній, запобігання ризикам та загрозам неправомірного використання ресурсів організації. Обов'язковою вимогою з боку зарубіжних партнерів українських компаній стає наявність ефективної системи комплаєнс. З іншого боку, Закон України «Про запобігання корупції» [1, ст. 62, п. 1, 2] вимагає обов'язкового запровадження антикорупційної програми в підприєм-

ствах, що є учасниками державних тендерів на суму від 20 млн. гривень, а також в підприємствах з державною часткою більше 50%, з чисельністю більше 50 працюючих та які мають річний дохід більше 70 млн гривень.

За визначенням International Compliance Association під комплаєнс розуміють забезпечення відповідності діяльності підприємства встановленим вимогам і стандартам. Прийнятий в 2014 році Стандарт ISO 19600 «Системи управління відповідністю» (Compliance management systems) [2] сформував рекомендації із розбудови системи комплаєнс в підприємстві. В той же час, швидкі зміни в середовищі бізнесу, прискорені світовою економічною кризою, вимагають посилення уваги до питань соціальної відповідальності бізнесу, в т. ч. запобігання поширенню неправдивої інформації та несанкціонованого використання персональних даних. Давоський маніфест [3] наголошує, що компанії повинні забезпечувати чесне ведення бізнесу, сплату податків, демонструвати нульову терпимість до корупції, захищати права людини в своїх глобальних виробничих ланцюжках, виступати за конкурентну рівність на «ігровому полі». В першу чергу, це стосується інтернет-торгівлі, як такої, що демонструє найвищі темпи розвитку і в умовах кризи, спричиненої пандемією, отримує важелі подальшого прискореного розвитку. Адже її успіх, в значній мірі є результатом маніпулювання свідомістю споживачів, що базується на автоматизації збору великих обсягів даних та використанні можливостей предиктивної аналітики.

На рівні державного управління, а також міжнародною спільнотою організаціями приймаються заходи по запобігання ризикам, пов'язаним з використання інформаційних технологій. В першу чергу, мова іде про заходи в сфері контролю над рухом коштів сумнівного походження, міжнародних трансакцій, розмивання бази оподаткування та перерозподілу прибутків. Завдяки технологіям не тільки полегшується ведення бізнесу, але і спрощуються шляхи зловживань в фінансово-господарській сфері. Як відмічає Ф. Олланд «Віднині стало можливим за долі секунди переміщувати колосальні суми, виробництва, загрожувати державам, руйнувати банки» [4, с. 247].

Важливими є також міжнародні ініціативи в галузі вдосконалення оподаткування цифрових корпорацій. Адже відомо, що їх надприбутки в значній мірі базуються на ухилянні від сплати податків, які забезпечується особливостями ведення бізнесу в технологічних компаніях. Зокрема Організацією економічної співпраці та розвитку (ОЕСР) готуються нові податкові норми, що повинні змінити глобальну законодавчу базу оподаткування міжнародних компаній із врахування переходу від ери виробництва до цифрової ери, коли значно важче відслідковувати реальну економічну діяльність, оскільки виробничі

площі, кількість обладнання чи персоналу не дають вичерпної відповіді про її масштаби та ефективність.

Інша глобальна проблема, що стосується чистоти та етики ведення бізнесу – захист конфіденційної інформації та безпека персональних даних. Світова криза загострила протиріччя, що пов'язане з розширенням можливостей контролю за поведінкою та переміщеннями людей, які надають цифрові технології (відеоаналітика, Google хронологія, дані мобільних операторів) та збереженням приватності особистого життя. На рівні корпорацій в сучасному світі інформація є еквівалентом «твердої валюти», її зберігання та коректне використання стали важливою умовою корпоративної поведінки, що забезпечує зміцнення довіри стейкхолдерів та недоторканість приватного життя. В той же час інтернет-гіганти та великі корпорації, намагаючись вдосконалити бізнес-процеси, зокрема розрахунки за товари чи надані послуги, отримують додатковий доступ до інформації про клієнтів. Наприклад, український Приватбанк тестує в Дніпрі засоби розрахунків за допомогою системи розпізнавання облич, а компанія Amazon створює термінали, що дозволяють здійснювати оплату шляхом сканування долоні покупця. Подальше поширення подібних технологій обов'язково буде вимагати відповідного законодавчого врегулювання. Характерною є історія з прийняттям в Україні Закону «Про верифікацію та моніторинг державних виплат». Підготовлений Міністерством фінансів осінню 2018 р. закон був заблокований Конституційним судом через відсутність мінімального захисту суб'єкта персональних даних. Адже інформаційно-аналітична платформа електронної верифікації та моніторингу базується на доступі до баз даних МВС, Державної міграційної служби, Земельного кадастру, банків і містить інформацію про ім'я, прізвище, паспортні дані, ідентифікаційний код, місце реєстрації, податкові дані, інформацію про рух коштів по банківських рахунках.

Відповідність діяльності компаній новим реаліям та вимогам посилює роль IT-технологій в комплаєнс-програмах підприємств як стосовно загальних функцій управління так і управління бізнес-процесами. Власники бізнесу зацікавлені в досягненні прозорості та ефективності бізнес-процесів, що досягається їх оцифруванням, коли неможливо маніпулювати звітністю, приховати втрати чи розміри браку. Завдяки прозорості інформації долається протиріччя між зацікавленістю власника в правдивій інформації та найманих працівників, що мотивовані приховати певні показники заради отримання премій чи бонусів.

З метою усунути втручання персоналу в процес реалізації продукції та послуг провідні компанії повністю формалізують навіть процедури підготовки оферт, коли в автоматичному режимі розраховується вартість пропозиції з використанням інформації про поточний попит, величину

товарних запасів, тривалість виробничих циклів і т. ін. Випадкові помилки або корупційні дії виконавців при реалізації товарів чи послуг несуть за собою ризики недоотримання доходів, фінансових та репутаційних втрат підприємства. Розглядаючи окремі елементи системи реалізації послуг зауважимо, що:

- несвоєчасне виявлення некоректних розрахунків витрат, пов'язаних із виконанням послуг, може призвести до збитковості виконання контрактів підприємства;

- відсутність ефективного управління виконанням контракту може призвести до порушень строків виконання, обсягів робіт та інших контрактних умов;

- при використанні послуг субпідрядників без належного відбору та контролю можливі як фінансові, так і репутаційні ризики підприємства;

- порушення змісту та строків підготовки рахунків та актів виконаних робіт може призвести до втрати коштів, виникнення податкової заборгованості та негативних юридичних наслідків для підприємства.

Для запобігання наведеним ризикам та втратам підприємства запропонована система контролю продажів товарів та послуг, що охоплює такі основні елементи як:

- розрахунок собівартості послуг;

- управління замовленням;

- використання послуг сторонніх організацій в якості субпідрядників;

- підготовка і оформлення рахунків та актів виконаних робіт.

По кожному з наведених елементів сформовані конкретні вимоги до системи контролю, що забезпечують уникнення корупційних дій виконавців та ризику втрати коштів підприємства. Ці вимоги реалізуються з використанням ІТ-інструментів контролю, що забезпечують прозорість бізнес-процесу, швидкий та об'єктивний аналіз, розширення обсягів передачі даних, їх уніфікацію та зберігання, готовність оформлених матеріалів до внутрішнього та зовнішнього аудиту.

Література:

1. Закон України «Про запобігання корупції». *Відомості Верховної Ради України*. 2014. № 49.

2. ISO 19600:2014. Compliance management systems. International Organization for Standardization. URL: <http://www.iso.org/iso/home/search.htm>

3. Davos Manifesto 2020: The Universal Purpose of a Company in the Fourth Industrial Revolution. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2019/12/davos-manifesto-2020>

4. Франсуа Олланд. Уроки влади / переклад з франц. Є. Марічева. Харків, 2019. 448 с.

5. Іванов В.Б. Впровадження системи Комплаєнс в підприємствах транспорту та логістики. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 27. С. 139–143.

ВЫЯВЛЕНИЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ФОРМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК В ПРОЦЕССЕ ПРОДВИЖЕНИЯ МЯСА И МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ

Казамбаева А.М.

*кандидат экономических наук, доцент,
Западно-Казахстанский аграрно-технический университет
имени Жангир хана*

Успешному функционированию СХТП, снижению себестоимости продукции при производстве, переработке и реализации продукции, сбалансированному развитию сельского хозяйства и в целом АПК будут способствовать кластеры. Важнейшим направлением на сегодня в РК является развитие системы производства, сбыта, переработки сельскохозяйственной продукции, материально-технического снабжения, кредитного, сервисного и информационно-маркетингового обслуживания СХТП [1].

По принципу кластера необходимо привлечь товаропроизводителей, государство и науку к совместному сотрудничеству для производства высококачественного и экологически чистого мяса. Создание на региональном уровне мясного кластера товаропроизводителя даст стабильный канал реализации, продажа мяса на экспорт, а покупателю – возможность приобретать продовольственные товары по умеренным ценам. На сегодняшний день товаропроизводителей волнует, по каким ценам продаст он свои товары на рынке [2].

Исходя из данных принципиальных основ функционирования мясного кластера, можно выделить следующие преимущества его создания:

- стабильный канал реализации для сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- вывоз товаров на экспорт, привлечение иностранных инвестиций;
- создание местных продовольственных фондов;
- регулирование местного агропродовольственного рынка;
- улучшение связи между участниками производства и продвижения продукции от производителя до потребителя в сельскохозяйственных, перерабатывающих, торгово-сбытовых и др. предприятиях АПК;
- умеренная цена агропродовольственных продуктов.

Мясной кластер выступают сразу в двух ролях: с одной стороны, они осуществляют закупки продукции, с другой – осуществляет обеспечение сельскохозяйственных товаропроизводителей необходимыми ресурсами (финансовые, поставка КРС). Выступая, как двойственная институциональная организация, кластер является внутри области самодостаточной, то есть может относительно стабильно

развиваться за счет использования внутренних возможностей области, что позволяет отнести ее к категории доходобразующих, с ярко выраженной социальной миссией, которая способна обеспечивать одновременно как экономический, так и социальный эффект [3].

Следует отметить, что развитие мясного кластера направлено, во-первых, на увеличение товарного предложения, причем преимущественно из местных источников ресурсов, а с другой – на обеспечение занятости сельского населения путем вовлечения его в производственную деятельность данной системы. Таким образом, решается еще и проблема обеспечения платежеспособности спроса, так как заработная плата, выплачиваемая работникам кластера, «будет возвращаться» в виде оборота от продажи товаров [4].

Система сбыта мясного кластера ориентирована как на конечных потребителей, так и на рынки, связанные с государственными закупками для нужд социальных учреждений (школ, больниц и т. д.).

Критерием выбора того или иного продуктового рынка служат, во-первых, величина издержек, во-вторых, преимущества, получаемые по каждому его сегменту. Учитывая этот факт, по нашему мнению, основным для сегментации потребителей может стать географический критерий, то есть разделение их по степени отдаленности от предприятий торговли. Это целесообразно, поскольку основные затраты в канале сбыта приходится именно на транспортные издержки.

Развитие мясного кластера определяется нарастающими объемами производства продукции переработки, необходимостью повышения эффективности системы в целом. Оптовое звено этой деятельности следует рассматривать как в плане снабжения недостающими товарами, так и в плане реализации заготавливаемой и производимой продукции [5].

Рассмотрим роли участников мясного кластера Западно-Казахстанской области. Роль Западно-Казахстанского аграрно-технического университета имени Жангир хана в формирование мясного кластера в регионе определяется развитием науки сельскохозяйственного направления.

ЗКАТУ им. Жангир хана является региональным учебно-научно-производственным центром, который отличается комплексным подходом к изучению агротехнологии и интенсификации сельскохозяйственного производства. Расширение фундаментальных и прикладных работ, их всемерная поддержка и стимулирование составляют одно из основных направлений научной политики университета, ориентированной на выполнение научно-технических программ и проектов общенационального значения, имеющих приоритетное значение для региона и государства.

Ученые проводят НИР и консультируют сельских предпринимателей по: внедрению интенсивной технологий возделывания сельскохозяйст-

венных культур; диверсификации посевных площадей; применению ресурсосберегающих технологий возделывания сельскохозяйственных культур. В животноводстве и ветеринарии ППС университета проводят исследования и оказывают консалтинговые услуги по: внедрению инновационных технологий производства, переработки, хранения мясной продукции; внедрению инновационных методов профилактики заболеваний и селекции племенных животных; профилактике и лечению эпизоотических заболеваний; организации противопаразитарных мероприятий при инвазиях у животных; внедрению системы сбалансированного кормления при откорме крупного рогатого скота и т. д.

Участие университета в формировании мясного кластера Западно-Казахстанской области позволит внедрить передовые производственные технологии в процесс сельскохозяйственного производства. Благодаря этому будущий мясной кластер будет опираться на сложные технологии, такие как роботы, датчики температуры и влажности, аэрофотоснимки и технологии GPS и т. д. Эти достижения позволят организациям мясного кластера быть прибыльными, эффективными и экологически безопасными.

В развитие мясного кластера государство оказывает активное содействие, это: координация работы всех уровней системы, государственная поддержка развития кластера различных направлений и создания инфраструктуры сбыта продукции кластера.

Государственная поддержка мясного кластера предусматривает кредитование сельских товаропроизводителей по льготной ставке, лизинг техники, субсидирование сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Инструменты государственной поддержки мясного кластера направлены на:

- создание благоприятных условий для деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей кластера (налоговые преференции, субсидирование процентных ставок, гарантирование по кредитам БВУ);
- повышение технического уровня на селе (инвестиционное кредитование, лизинг, гидрогеологические исследования, обводнение земель);
- рост кадрового потенциала в сельском хозяйстве;
- кратко- и долгосрочное кредитование крестьянских (фермерских) хозяйств и личных подсобных хозяйств.

По Западно-Казахстанской области кредитование сельского хозяйства за 2018 год осуществлялась на 8582,6 млн тенге, в том числе кредитование населения через «Фонд финансовой поддержке сельского хозяйства» выдавались на 3434,5 млн тенге.

Одним из основным участниками мясного кластера является сельскохозяйственные товаропроизводители, это: сельскохозяйственные

предприятия (СХП), крестьянские (фермерские) хозяйства (К(Ф)Х), личные подсобные хозяйства (ЛПХ).

В Западно-Казахстанской области сельскохозяйственным производством заняты различные формы агроформирований, среди которых за 2015-2019 гг. более высокими темпами увеличилось число сельскохозяйственных предприятий (СХП) (39,4%) по сравнению с крестьянскими (фермерскими) хозяйствами (К(Ф)Х) (22,7%).

В разрезе агроформирований за последние годы именно в К(Ф)Х наблюдается тенденция увеличения поголовья КРС на 34,5%. Также существуют проблемы неполного охвата селекционно-племенной работой мелких и средних хозяйств, изношенности сельхозтехники – 70%, за 3 года обновление составило всего 3% (при норме – 10-12%).

В Западно-Казахстанской области работает ряд мясоперерабатывающих предприятий, загруженность наиболее крупных из них в настоящее время является низкой и составляет от 10 до 60%, кроме ТОО «Кублей» (80%).

Как показал анализ их деятельности, данные предприятия предлагают низкие цены реализации продукции по сравнению с другими регионами; расположены в западной части области; неравномерность поступления животных на перерабатывающие предприятия; отдаленность от некоторых СХТП; сбыт в соседние регионы и экспорт по более высоким ценам; неотработанный механизм взаимоотношений мясокомбинатов с СХТП.

В Западно-Казахстанской области предприятием – интегратором мясного кластера может выступить ТОО «Кублей». Годовая нагрузка ТОО «Кублей» составляет 17 561 тонн мяса, 71 680 голов КРС (81,6%) и 179 200 голов овец.

В области наибольший удельный вес среди агроформирований, занимающихся скотоводством отводится КФХ, в среднем на долю которых приходится 56,4% поголовья КРС. Данная форма сельхозпроизводства оказалась наиболее гибкой и легко приспособляемой к изменившимся экономическим условиям. Крестьянские (фермерские) хозяйства, являясь основной формой сельхозпроизводства, стали обладать значительным производственным потенциалом и выступают существенным резервом экономической активности мясного кластера. Особая роль крестьянских (фермерских) хозяйств состоит в обеспечении мясного кластера необходимым сырьем, поставки мяса КРС.

Поэтому основной миссией создания мясного кластера на базе предприятий Западно-Казахстанской области является формирование эффективной системы производства, снижения себестоимости и реализации высококачественной продукции и объединения ресурсов всех заинтересованных участников, расширения экспорта мясной продукции.

Литература:

1. Рахманов А.М. Кластеризация АПК – важнейший элемент развития евразийской интеграции в аграрной сфере / А.М. Рахманов, И.В. Ивойлова // АПК: экономика, управление. – 2017. – № 10. – С. 74-81.
2. Белоцерковская Е.М., Белоцерковская Н.В., Калиева О.М., Шептухин М.В. О сущности экономического понятия «кластер» // Молодой ученый. – 2017. – № 12. – С. 228-233. URL: <https://moluch.ru/archive/146/41019/> (дата обращения: 24.01.2019).
3. Криулина Е.Н. Кластеризация сельских территорий как способ интеграции в сельском хозяйстве / Е.Н. Криулина, И.А. Горбатко // Достижения науки и техники АПК. – 2017. – № 10. – С. 89-93.
4. Некрасов Р. Кластерное развитие регионального АПК / Р. Некрасов // АПК: экономика, управление. – 2009. – № 5. – С. 37-43.
5. Косолапова М.В. Благоприятный предпринимательский климат – основа инновационно-инвестиционной привлекательности региона / М.В. Косолапова, Н.Е. Рыженкова, В.А. Свободин // АПК: экономика, управление. – 2016. – № 5. – С. 67-72.

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ РИЗИКИ В СИСТЕМІ БЕЗПЕКООРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

Меркулов М.М.

доктор економічних наук, доцент,

Ізмаїльський державний гуманітарний університет

Мельниченко Д.О.

аспірант,

Одеський національний політехнічний університет

Невизначеність є однією з основних характеристик майбутнього. Невизначеність пов'язана з неповнотою і неточністю інформації про умови існування будь-якого об'єкта, у даному випадку – підприємства. Підприємство функціонує за умов невизначеності перебігу економічних і правових процесів. Наслідком невизначеності є ризики у здійсненні діяльності підприємства, що розуміються як можливість виявлення факторів небажаних змін і настання їх наслідків [3, с. 58].

Діловий світ згоден з тим, що за останні три десятиліття зовнішнє середовище стало значно небезпечнішим. Керуючі працівники наполягають на тому, що глобалізація, технологічні зміни, зрушення регулятивної діяльності держави роблять більш істотним тиск конкуренції. Не зважаючи на те, що всі знають, що світ став небезпечнішим, а фахівці обіцяють зростання рівня безпеки в діловій сфері, 92% опитаних менеджерів зізналися, що недавно їх компанія, яка мінімум один раз була захоплена зненацька подією досі значущою, щоб торкнутися ринкового становища їх організації в довгостроковій

перспективі. На такий аспект робить наголос Джилад Б. у своїй теорії раннього попередження для заходів з конкурентної розвідки [1, с. 20].

Аналіз ризиків стосовно конкретної ситуації вимагає її класифікації. Складність систематизації ризиків полягає в їх різноманітті, тому побудова єдиної класифікації практично неможлива. У літературі запропоновано багато класифікацій ризиків, пов'язаних з різними цілями та заснованих на різних ознаках [2, с. 364-366].

Слід виділяти такі основні види ризиків:

- за природою виникнення: суб'єктивні, об'єктивні;
- за масштабом: локальні, галузеві, регіональні, національні, міжнародні;
- виходячи з етапу рішення проблеми: на етапі прийняття рішення, на етапі реалізації рішення;
- за можливістю страхування: такі, що підлягають страхуванню, такі, що не підлягають страхуванню;
- за сферою виникнення: зовнішні, внутрішні;
- за ступенем допустимості: допустимі, підвищення, критичні, катастрофічні;
- за сферою підприємницької діяльності: страхові, фінансові, технологічні, комерційні, продуктивні, юридичні, інноваційні, інвестиційні.

Можливо класифікація ризиків і за іншими підставами. Щодо цілей захисту бізнесу пропонується така класифікація ризиків: втрата конкурентної позиції підприємства, втрати доходів, настання відповідальності при невиконанні зобов'язань, втрата формального контролю над бізнесом, невідповідності господарських операцій вимогам законодавства.

Оцінка ризиків – це експерименті та формальні процедури їх аналізу, визначення джерел виникнення масштабів наслідків їх появи, нейтралізації, мінімізації та компенсації їх наслідків. До ризику слід підходити не як до незмінного параметра, а як до керованого, на який можна і потрібно вчиняти керуючий вплив. Однак повне усунення ризиків неможливе. Метою вивчення і аналізу ризиків є визначення рівня прийняттого ризику, який відповідає певному балансу між очікуваними вигодами та можливими погрозами. Прийнятий рівень ризику досягається за допомогою методами керування ризиками.

Керування ризиком являє собою розробку і реалізацію економічного і юридично обґрунтованих для конкурентного об'єкта заходів, спрямованих на зменшення початкового рівня ризиків до прийняттого рівня.

Основною метою оцінки та керування ризиками є формування свідомого ставлення до ризику, зниження ймовірності несподіваної появи фактору ризику і прийняття необґрунтованих рішень.

На практиці використовується безліч методів керування ризиками. Для досягнення цілей цієї роботи виділимо такі методи: ухилення від ризиків, локалізація ризиків, розподіл ризиків та компенсація ризиків.

Ухилення від ризиків – дії, що дозволяють повністю уникнути того чи іншого ризику. Наприклад, ухилитися від ризику втрати активів можна шляхом продажу активів, від ризику невідповідальності господарських операцій вимогам законодавства – шляхом припинення господарських операцій.

Локалізація ризиків – дії, що дозволяють скоротити сферу впливу ризиків. Наприклад, для впровадження нової технології створюється венчурне підприємство, проблемні активи переводяться на окрему юридичну особу, право володіння та користування активами поділяються між різними юридичними особами. Розподіл ризиків – дії, що дозволяють розподілити ризики між різними суб'єктами або в часі. Прикладом може бути диверсифікація видів діяльності постачальників, інвестицій, перестраховань.

Компенсація ризиків – дії, що дозволяють знизити ймовірність настання наслідків ризиків і частково або повністю відшкодувати втрати від виникнення наслідків ризиків. Прикладом є страхування ризиків, створення резервів, планування діяльності, прогнозування.

В управлінні ризиками на підприємствах проявляється тенденція до відокремленого керування різними ризиками, які носить незалежний характер, що, як правило, зосереджено в різних структурних підрозділах. Це призводить до застосування неузгоджених між собою, а також із стратегічними цілями підприємства методів і способів керування ризиками, до затримок у виявленні нових видів ризиків, особливо на стику різних сфер функціонування підприємств.

На думку авторів, оцінювати, аналізувати, управляти ризиками необхідно на рівні бізнесу в цілому [2, с. 366]. З точки зору захисту бізнесу це передбачає застосування комплексного підходу, що охоплює практично всі сфери діяльності підприємства, під час виявлення, аналізу та керування факторами, які ведуть до небажаних змін. Особливо актуальним є комплексний підхід при розгляді економічних і правових ризиків, взаємозв'язок та взаємозалежність яких в сучасному бізнесі досить високі.

Система керування ризиками включає такі основні етапи, які фактично і складають процес керування ризиками: формулювання конкретних цілей керування ризиками, комплексний аналіз ризику, вибір та аналіз ефективності методу керування ризиками, розробка програми керування ризиками, що включає планування, визначення кадрового складу і організацію процесу керування ризиками, безпосередньо реалізація процесу керування ризиками, що включає забезпечення процесу, керування та контроль, контроль та корегування здійснюваних заходів.

В останнє десятиліття в країнах з розвинутою економікою стало популярним концепція ризик-менеджменту в рамках всього підприємства. Поява і розвиток концепції пов'язані з усвідомленням зростаючим розвит-

ків у бізнес середовищі компаній та зростанням відповідальності вищої ланки менеджменту. Американські дослідники концепції ризик-менеджменту відзначають, що застосування концепції в компаніях веде до створення, збільшення і захисту вартості компанії на основі таких чинників:

- знання ризиків, їх взаємозв'язку, наявність інформації про можливі компенсації, рівень ризику, який вважає прийнятним керівництво компанії та зацікавлені особи;

- розуміння того, як ризик відбивається на фінансовому становищі та доходах компанії, а також відомості про ймовірності на рівні значущості всіх ризиків;

- аналіз існуючих протиріччя в ризик-менеджменті компанії та заходи щодо підвищення ефективності розподілу ресурсів із урахуванням ступеня ризику;

- скороченням мінливості прибутку за рахунок розробки системи стимулювання на основі ризику, пошуку нових можливостей фінансування та передавання ризику з використанням існуючої інфраструктури для керування ризиками.

Розвиток концепції ризик-менеджменту тісно пов'язаний з розширенням практики делегування повноважень щодо прийняття управлінських рішень нижчим рівням організації і ієрархії. Конкретні виконавці мають більший обсяг інформації про ризики, з якими стикаються за родом своєї діяльності і розуміють як їм запобігти.

У рамках застосування концепції ризик-менеджменту в рамках всього підприємства значна увага приділяється підготовці співробітників різних рівнів до діяльності з оцінки та керування ризиками та їх інформуванню про цілі системи ризик-менеджменту і діяльності підприємства в цілому. Наприклад, компанія Microsoft проводить політику вільного доступу кожного співробітника до інформації про діяльність компанії.

Таким чином, ефективна система оцінки та керування ризиками, у тому числі для захисту бізнесу повинна бути комплексною та безперервною в часі. Захист від небажаних змін – обов'язкова функція будь-якої стійкої системи. В іншому випадку вона перестає існувати.

Ефективність системи захисту бізнесу – складова частина ефективності бізнесу в цілому. Для виявлення методів зміни ефективності системи захисту бізнесу та показників ефективності необхідно розглянути основні моменти оцінки ефективності бізнесу в цілому.

Література:

1. Джилад Б. Конкурентная разведка. Как распознать внешние риски и управлять ситуацией. СПб. : Питер, 2010. 320 с.

2. Економічна безпека і конкурентна розвідка: конспект лекцій. Одеса : Бахва, 2018. 520 с.

ЕКОЛОГІЧНІ ПРИНЦИПИ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Немченко В.В.

*доктор економічних наук, професор,
завідуючий кафедрою обліку і аудиту
Одеської національної академії харчових технологій*

Немченко Г.В.

*асистент кафедри управління бізнесом
Одеської національної академії харчових технологій*

Головною ціллю будь-якого підприємства (і харчового, у тому числі) є забезпечення сталого розвитку і прибутку. Більшість сучасних українських підприємств застосовують стару модель ведення бізнесу, у якій у меті підприємства враховується лише фінансова складова, відсутня екологічна та інноваційна.

На сьогодні, це питання є досить актуальним, так, з розвитком новітніх технологій, на жаль, прискорюється і негативний вплив на екосистему. Негативне функціонування більшості підприємств (особливо промислових) приводить до забруднення навколишнього середовища. Але, зміна навколишнього середовища, клімату, погіршення екологічної ситуації прямо впливає не лише на окреме підприємство, чи індивід, а створює глобальні ризики для бізнесу в цілому, населення (підвищення захворюваності у людей, погіршенні якості продуктів харчування та ін.).

Серед шляхів вирішення проблеми поєднання повноцінної діяльності підприємств і гармонізації екосистеми, захисту довкілля й посиленню природоохоронної діяльності є законодавче обмеження викидів, спеціальні угоди, закони, регламенти, стандарти та ін.

Особливе значення для нашої країни є питання утилізації відходів. Так, у розвинених країнах приділяється увага циркулярній економіці, принципом якої полягає в уникненні утворення відходів та максимальному збільшенню можливостей їх повторного використання.

Для підприємств харчової промисловості актуальним питанням є скорочення харчових відходів.

Так, вважаємо за необхідне враховувати досвід і принципи ЄС для того, щоб гармонізувати промисловість і екологію.

По-перше, пропонується запобігання втрат завдяки оптимізації процесів виробництва, навчання працівників та створення нових продуктів із залишкових субпродуктів та інгредієнтів. Актуально застосувати і в нашій країні досвід Нідерландів, де члени голландської

асоціації з продуктів харчування та напоїв (FNLI) співпрацюють з фермерами з питань вирощування рослин та запобігання псуванню до і під час збирання урожаю.

По-друге, пакування продуктів харчування (упаковка, яких може бути пошкоджена в процесі транспортування), а також термін зберігання товарів, який добігає кінця (наближається, але продукти ще придатні для споживання), що робить їх непривабливими для продажу, однак ідеальними для використання в благодійних цілях. Прикро, але в Україні значна частина населення знаходиться за межею бідності, чимало сімей потребують спеціальних соціальних субсидій, особливо та частина населення, яка зазнала страждань і втрат на Донбасі через воєнні дії. Саме тому, вважаємо необхідним, створювати умови для того, щоб вразлива частина населення також була забезпечена продуктами. Можливо знижувати ціну на продукцію у супермаркетах, на яку виходить строк придатності за пару днів, розробити спеціальну систему знижок для людей з низьким рівнем доходів.

Французька продовольча компанія “Danone” налагодила співпрацю з фермерами для будівництва метанайзера – установки, яка перероблятиме сільськогосподарські відходи в біогаз, який згодом можна буде закачувати до розподільчої мережі. Завдяки проекту також будуть скорочуватися викиди парникових газів. Це говорить про те, що відходи харчових продуктів можна використовувати як корми для тварин або як сировину для інших секторів промисловості, в тому числі у якості добрив, або для виробництва біогазу. І це, також доцільно запровадити на законодавчому рівні в Україні, створивши економічну зацікавленість у підприємств.

Інноваційна складова також є вагомим принципу забезпечення прибутковості і екологічності. Так, навіть, дизайн може відіграти важливу роль на шляху до збереження навколишнього середовища. Американська харчова компанія, яка виробляє безалкогольні газовані напої, “Coca-Cola” у 2015 році презентувала першу у світі PET-пляшку, зроблену з використанням рослинних матеріалів – PlantBottle™ застосовує запатентовану технологію, яка переробляє природні рослинні цукри на складники для повністю перероблюваної PET-тари. Так, українська компанія води «Моршинська» також використовує цей принцип, оновивши дизайн, у якому використовується менше пластику.

Ще один з екологічних принципів, які також доцільно запровадити в Україні – інвестувати у відновлення і повторне використання води, тепла та пара без шкоди для продуктів харчування, де це дозволяється законодавством про гігієну харчових продуктів. Наприклад, на заводах Kellogg, Великобританія, застосовують інноваційні програми для захоплення та використання тепла як джерела енергії, що допомагає зменшити використання газу. Один із заводів встановив передову

систему теплового насосу в системі очистки стічних вод для охолодження резервуарів та відновлення енергії для підігріву води, яку використовують для потреб персоналу [1].

Ми розділяємо принципи європейського екологічного законодавства, а саме:

- принцип «забруднювач платить» – сторона, відповідальна за забруднення, відповідно також є суб'єктом відшкодування збитків, завданих навколишньому середовищу;

- принцип вжиття заходів перестороги – забезпечує швидке реагування в умовах можливої небезпеки для здоров'я людини, тварин або захисту навколишнього середовища;

- принцип вжиття запобіжних заходів;

- принцип відшкодування шкоди, завданої навколишньому середовищу, передусім у джерелі забруднення [2].

На нашу думку, всі підприємства, особливо харчової промисловості мають додержуватися цих принципів у своїй діяльності, що дозволить не тільки зберегти навколишнє середовище, але й підвищити їх конкурентоспроможність, покращити здоров'я населення та збільшити ВВП країни.

Отже, можна прийти до висновку, що в цілому, у меті сучасного підприємства враховується лише фінансова складова (отримання прибутку), але відсутня екологічна (гармонічне поєднання повноцінного функціонування і збереженні екології, проблеми утилізації) та інноваційна (створення новітнього товару чи сучасної послуги, яка буде сприяти покращенню та полегшенню життєдіяльності споживача, зростанню продуктивності, зміцненню здоров'я населення, і, відповідно створенню добробуту та підвищенню ВВП країни). На сьогодні, це питання є досить актуальним, оскільки негативне функціонування таких підприємств приводить до забруднення навколишнього середовища, підвищення захворюваності у населення, погіршенні якості продуктів харчування та ін. Так, держава, в свою чергу, має створювати законодавчі обмеження та можливості здійснення підприємствами екологічної діяльності, враховувати досвід розвинених країн, враховувати соціальний аспект. Економічну кризу сьогодні можна подолати не тільки шляхом оновлення основних засобів виробництва, боротьбою з коронавірусом, але й за рахунок створення робочих місць з утилізації відходів, випуску екологічної, високоякісної, конкурентоздатної, корисної для здоров'я продукції. Це, в свою чергу, дозволить наповнити бюджет регіонів та держави в цілому, вирішувати соціальні проблеми, які накопичувались та не вирішувались в Україні.

Література:

1. Екологічні аспекти господарської діяльності підприємств [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://ips.ligazakon.net/document/view/PFZ00065>.

2. Управління екологічними та соціальними ризиками [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://bakertilly.ua/wp-content/uploads/2019/07/ECO_brochure_1.pdf.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА СИСТЕМ МОТИВАЦІЇ НАЙМАНОГО ПЕРСОНАЛУ

Потьомкін Л.М.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки і МЕФ
Міжнародного гуманітарного університету*

Потьомкін М.Л.

ОМР, провідний економіст департаменту охорони здоров'я

Потьомкіна А.Л.

бухгалтер, ТОВ «Конд – Альянс»

Найважливішою складовою процесу мотивації найманого персоналу до підвищення ефективності виробництва став процес який зводиться до забезпечення прогресуючого рівня добробуту і поступального розвитку найнятих робітників. Це обумовлює економічну необхідність класифікації випущеної продукції як необхідною, так і додатковою. Їх конкретні розміри доцільно встановити після визначення розподільних стосунків. Такий методологічний підхід тотожний механізму взаємодії долі необхідної праці і міри його винагороди. Він взаємозв'язаний з проблемою моделювання [1, с. 485] чітких кордонів необхідного продукту. Тому метою роботи є обґрунтування способів підвищення ефективності діяльності підприємств за рахунок впровадження наступних матеріальних систем мотивації персоналу:

- 1) мотивація робітників, праця яких оплачується погодинно до виконання нормованих завдань з меншою чисельністю персоналу;
- 2) мотивація персоналу до виконання плану реалізації продукції (постачань);
- 3) мотивація персоналу до підвищення коефіцієнтів змінності, екстенсивного завантаження устаткування і скорочення його простоїв;
- 4) мотивація персоналу до підвищення оцінок якості роботи;
- 5) мотивація персоналу на основі комбінованих і комплексних систем мотивації персоналу.

Системи матеріальної мотивації персоналу повинні упроваджуватися значно активніше на зернових і зернопереробних підприємствах України. Тому необхідно чітко встановити доцільні методи посилення

зацікавленості всіх категорій найнятих робітників в ефективному розвитку цього виробництва.

В цілях задоволення інтересів власника в здобутті додаткового прибутку необхідно, щоб сума мотивуючих коштів виплачувалася з фонду оплати персоналу і не обкладалася додатковим податком. Новий розмір повинен залежить від прибутку підприємства, отриманого за рахунок збільшення обсягів виробництва.

Зміцнення взаємозв'язку мотивуючих премій з прибутковістю підприємства направлятиме найманий персонал до істотного приросту знов створеної вартості, зниженню її повної собівартості і відповідно наблизить інтереси власника і його працівників.

Найбільш ваговитим чинником підвищення ефективності виробництва, який необхідно упровадити на першому етапі, є мотивація найманого персоналу до зниження витрат виробництва і реалізації продукції (ліквідація різних сторонніх організацій, що виконують основні функції зернових підприємств, переклад виробництва на нові, інтенсивні технології та інше).

Таким чином, подальший розвиток аналізованих підприємств, як єдиного господарського комплексу, забезпечується функціонуванням комплексних систем. Вони зобов'язані бути направлені на вирішення певних завдань. До їх числа відносяться:

- 1) випуск конкурентоздатної продукції з найменшими матеріальними і трудовими витратами (зовнішній чинник);
- 2) реалізацію наявних виробничих матеріальних і трудових резервів підприємства (внутрішній чинник).

Вони сприяють значному підвищенню ефективності виробництва. Значущість кожної системи мотивації найманого персоналу різна, в рамках дослідженої сукупності 25 підприємств Одеської області. В більшості випадків поширення запропонованих мотиваційних систем підвищує економічну ефективність їх функціонування [2, с. 71].

Запропоновані системи мотивації персоналу в підвищенні ефективності цього виробництва і відповідних даних по їх економічній ефективності приведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Економічна ефективність мотиваційних систем найманого персоналу на зернових підприємствах України

№ п/п	Система мотивації праці працівників	Економічна ефективність млн грн	Питома вага
1	2	3	4
1.	За виконання нормованих завдань з меншою чисельністю	220,8	0,1

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4
2.	За розширення ринку збуту конкурентоздатній продукції	18518,0	10,1
3.	За зміну коефіцієнта використання устаткування	11,0	0,01
4.	За дотримання технологічної дисципліни	103,0	0,06
5.	За зростання параметрів оптимальності праці: а) на збиткових підприємствах; б) на прибуткових підприємствах	344,0 485,0	0,3 0,28
6.	За зростання балансового прибутку або рентабельності зернового виробництва	28953,0	15,2
7	За зниження витрат виробництва	136051,0	74,03
	ВСЬОГО	184685,8	100,0

Вживання в господарській практиці багаточисельних, методологічних концепцій і механізмів підвищення ефективності функціонування зернових підприємств базується на двох нових теоретичних принципах. Єство першого полягає в тому, що економічні показники діяльності підприємства і його підрозділів порівнюються між собою, що наводить до відродження конкурентних стосунків. Другого – визначаються умови і дії найманого персоналу, при яких може бути досягнутий найбільш ефективний рівень функціонування підприємства. Ці два принципи характеризують еволюційний процес їх розвитку і вимагають розробки узагальнювальної моделі підвищення ефективності функціонування на основі посилення мотивації найманого персоналу.

У певному періоді часу (Т), процес, який підвищує рівень ефективності функціонування підприємства можна виразити таким чином. У сучасних умовах він є випадковим, оскільки показники ефективності (балансовий прибуток, рентабельність та інші) визначаються процесом розвитку глобальної економічної кризи. В той же час ефективність діяльності підприємств в даний час залежить лише від рівня їх діяльності до моменту настання кризи і не залежить від його характеру в минулому і майбутньому періоді.

Тоді в певний період часу (Т) відповідно до маркетингових даних (МД) про можливість розширення ринку збуту продукції (Рсб), які утворюють певну залежність (Т, Рсб) необхідно скласти залежність між приростом обсягів виробництва і балансового прибутку. Підвищення міри ефективності функціонування підприємства відбувається під впливом процесу мотивації персоналу (Пмот) і кризисного пригноб-

лення (K_y) – змінної величини з високим рівнем прояву. Підвищення рівня функціонування підприємства в таких умовах обумовлене впровадженням нових форм і систем мотивації, а також випадковими характеристиками економічної кризи (X_{k1} і X_{k2}). Вищевикладене можна виразити таким чином:

$$T = X_{k1}(T, P_{cb}, \Pi_{mot}, K_y), \quad (1)$$

$$P_{cb} = X_{k2}(T, P_{cb}, \Pi_{mot}, K_y) \quad (2)$$

Процес, який мотивує персонал (Π_{mot}) до підвищення ефективності виробництва (E_p), робить вплив на негативні прояви економічної кризи (K_{ek}). Оскільки дія останнього характеризується величинами X_{k1} і X_{k2} , то рівень мотивації необхідно уточнити в наступному вигляді:

$$\Pi_{mot} = \Pi_{mot}(T, P_{cb}) \quad (3)$$

Мотиваційний процес є постійним величиною, залежній від рівня інформації (Π_p), що поступає, про виконання техніко-економічних показників і показники, що характеризують індивідуальну діяльність фахівців на певний період часу (T). Одночасно показники X_{k1} і X_{k2} в процесі мотивації персоналу не враховуються, що носить негативний характер. В цілях ліквідації цього явища доцільно вибрати X_{k2} так, щоб характеристика вторинних маркетингових даних (M_{D2}) була повнішою, ніж зібраних на першому етапі (M_D).

Література:

1. Potomkin L.M. Use of multiagent simulation modeling for predicting the sales of wholesale trade companies. *Journal of Management Information and Decision Sciences*, 22(4), 483-488 p. URL: <https://www.abacademies.org/journals/journal-of-management-information-and-decision-sciences-inpress.html>

2. Потьомкін Л.М. Сучасні аспекти підвищення ефективності функціонування аграрних підприємств: *Вісник Сумського національного аграрного університету*. Суми: СНАУ, 2017. № 6(72). С. 68-75.

SCRUM-TECHNOLOGY IN THE MANAGEMENT OF MARKETING ACTIVITIES OF CONSTRUCTION ENTERPRISE

Seleznova O.O.

*Doctor of economics, Associate Professor,
Professor of the Department of Marketing and Business Administration,
Odesa I.I. Mechnikov National University*

In modern conditions of conducting construction business, when the speed of decision-making and customers' satisfaction are the defining value, the operational teamwork of the enterprise, the use of the latest construction

technologies, the use of Internet communications and the like gains more and more importance in the management.

The author of this work consider the management of marketing activities of construction enterprises as a process of the management of business entity of the construction sphere with the aim of achieving commercial results by the satisfaction of consumers' needs of the construction market through development and implementation of relevant production concerning existing demand [1].

Therefore, we believe that the timeliness of realization construction projects and compliance with customers' expectations depends on the qualified management of marketing activities of the enterprise. The leading place in this process is occupied by well-coordinated teamwork of employees. To solve this problem, special attention should be paid to different approaches to production and support of functionally complex products, which are building structures and constructions. One of the approaches, that deserves special attention of construction enterprises, is Scrum-technology.

Scrum is not a process, a technique, or a definitive method. It is rather a technology that allows a variety of processes and techniques to be applied. Scrum demonstrates relative effectiveness of the individual way of product management and work techniques, encouraging enterprise's management to continuously improve product, team and work environment [9].

Scrum is considered to be particularly effective for iterative and incremental knowledge transfer. Therefore, in today's market environment, Scrum is used both for the development of software and hardware, built-in software, networks of interactive functions, autonomous control machines, and for the support of complex construction projects, including the management of marketing activities of construction enterprises.

The essence of Scrum-technology lies in a small team. A small team is extremely flexible and adaptive. The benefits of Scrum exist not just for one small team, but for several or many teams, or even networks of teams that develop, produce, operate, and support work and results of thousands of people. They collaborate and interact with the help of smart architecture, development and release environments.

Scrum-technology is based on the theory of control of empirical process or empiricism. Empiricism asserts that knowledge comes with experience, and decision-making must take place on the basis of what is already known. Scrum uses an iterative, incremental approach to optimize predictability and risk management.

Scrum-technology focuses on constantly defining of prioritized tasks based on business goals, which increases usefulness and profitability of the project in its early stages. Since it is almost impossible to determine profitability of the project at the initiation, Scrum-technology offers to concentrate on the quality of development and by the end of each iteration to

have an intermediate product (a separate stage of object creation), which is already valuable and can be used, even if with minimal possibilities.

Scrum-technology is oriented on a quick adapting to changes in requirements, which lets team quickly adapt the product to the needs of the customer. This adaptation is achieved by obtaining feedback on the results of the iteration: having a product after each iteration, that can already be shown and discussed, it is easier to collect information and make the right adjustments, change the priorities of requirements. That is, at each individual stage of construction, the object is viewed by the customer and the team of the construction enterprise, details and possible additions, changes in the project are discussed, and appropriate updates are made.

Scrum-technology combines such components as: Scrum Teams with corresponding roles, events, artifacts and rules. Each component has its own purpose and is the key to success and use of Scrum-technology.

Roles in Scrum system for construction enterprise are:

1. Product owner is a representative or trustee of the customer. The responsibility of this employee is to provide product requirements in a timely manner, determine release dates and content, effectively manage priorities and adjust requirements to maximize the return on product investment.

2. Scrum master is one of the members of the development team, who participates in the project as a developer. The responsibility of the Scrum master is ensuring of maximum efficiency and productivity of the team, clear interaction between all project participants, a timely solution of all problems that slow down or stop the work of any team member, protecting the team from all external influences during the iteration and ensuring of compliance with the process by all project participants.

3. Scrum-team is a group consisting of 5-9 independent, initiative programmers. The responsibility is to participate in the selection of the iteration goal and determine the result of work [7].

The construction enterprise's Scrum events include four formal meetings (events) to test and adapt each stage of product manufacturing: • Sprint Planning • Daily Scrum • Sprint Review • Sprint Retrospective.

The value of Scrum Artifacts lies in the transparency of the workflow and the ability of verifying and adaptation. Scrum-defined artifacts are specifically designed to ensure maximum clarity of key information and that everyone has a common understanding of the artifact. The main artifacts are:

- Burndown chart displays the completed sprint. It shows remaining unsolved tasks and labor expenditures required to complete them per 21 working days.

- Project backlog is a list of functionality requirements, ordered by their degree of importance to be implemented. The items in this list are called user stories or backlog items. Project backlog is open for editing for all participants of the scrum process. Project backlog is maintained by SCRUM Product Owner.

– Sprint backlog contains functionality selected by a product owner from the project backlog. All functions are divided into tasks, each of which is evaluated by the scrum team.

– Kanban Board must consist of at least three columns: “To make” (eng. to-do), “In progress”, “Done”.

– Sprint Goal is a brief description of business purpose for which this sprint is performed. The sprint goal helps team to make business-informed decisions. This artifact is necessary for a project team to be able to make their own decisions in the event of alternative solutions to the business problem.

– Product Increment is the finished product at the end of the sprint. It is shown to those who are interested at the demonstration to gather feedback and decide what to do with the product next.

Scrum rules link roles, events, and artifacts, regulating interaction between them [7].

Three basic principles underlie the implementation of control over the empirical process of Scrum-technology of construction enterprise: transparency, inspection and adaptation.

The authors believe that Scrum can be used to organize a team of a construction enterprise and achieve result more productively and with higher quality by analyzing the work done and correcting the direction of development between iterations. The technology allows the team to select the tasks need to be performed, taking into account business priorities and technical capabilities, as well as to decide how to implement them effectively. This allows to create the conditions under which the team works with pleasure and is maximally productive. For example, the ability to independently choose the sequence and volume of work, as well as ways of solving problems without external pressure allows all employees of the construction enterprise permits to feel like active players involved in the process, rather than simple performers, from whom only a clear implementation of orders is required.

References:

1. Селезньова О.О. Розвиток управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств в Україні : [монографія]. Одеса : Одеська державна академія будівництва та архітектури, 2017. 356 с. URL: <http://mx.ogasa.org.ua/handle/123456789/5711>

2. Maximini, Dominik. The Scrum Culture: Introducing Agile Methods in Organizations. Management for Professionals // Cham: Springer. January 8, 2015. Retrieved August 25, 2016. P. 26.

3. Partogi, Joshua. Certified Scrum Master vs Professional Scrum Master // Lean Agile Institute. July 7, 2013. Retrieved May 10, 2017.

4. Ken Schwaber, Jeff Sutherland. Scrum Guide. 2017. The Definitive Guide to Scrum: The Rules of the Game. URL: <https://www.scrumguides.org/docs/scrumguide/v2017/2017-Scrum-Guide-US.pdf>

5. Scrum.org Introduces Scrum with Kanban Course, Enabling Greater Transparency Among Development Teams (Retrieved March 2, 2018). URL: <https://>

www.businesswire.com/news/home/20180226005111/en/Scrum.org-Introduces-Scrum-Kanban-Enabling-Greater-Transparency

6. Все что вам нужно знать про методологию Скрам. Финансовый директор. URL: <https://www.fd.ru/articles/158926-vse-chto-vam-nujno-znat-pro-metodologiyu-scrum>

7. Stephanie Ockerman. Maximize Scrum with the Scrum Values. URL: <https://www.scrum.org/resources/blog/maximize-scrum-scrum-values-focus-part-1-5>

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК МОЛОДІЖНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Стукан Т.М.

аспірант

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

В умов підвищеної конкурентоспроможності дуже важливого значення набуває активізація інноваційної діяльності суб'єктів господарювання так як це спонукає до здійснення прогресивних структурних зрушень на підприємстві, в галузі та зможе забезпечити сталий соціально-економічний розвиток. Економічний стан розвитку України характеризується на сьогодні деяким сповільненням, а й в не поодиноких випадках відсутністю інноваційної активності молодіжного підприємництва, що спричинено низкою факторів починаючи від недостатності фінансування до відсутності можливості в принципі впроваджувати нововведення. Саме тому є необхідність ідентифікації та аналізу факторів, що стимулюють чи стримують інноваційний розвиток суб'єктів господарювання. Тому перш ніж почати впровадження інновацій підприємствами слід врахувати всі існуючі фактори впливу та загрози, що можуть стати на шляху до ефективного застосування нововведень та по можливості мінімізувати їх, або зменшити вплив взагалі. Це в свою чергу дасть змогу управлінській ланці швидко приймати рішення щодо усунення існуючих загроз, що сповільнюють чи унеможлиблюють впровадження нововведень на рівні молодіжного підприємництва.

У ході дослідження виявлені основні проблемні чинники, що гальмують розвиток інноваційної діяльності на рівні молодіжного підприємництва:

- недосконала законодавча база та недостатнє державне стимулювання інноваційної діяльності молодіжного підприємництва;
- гостра нестача інвестиційних ресурсів для здійснення інноваційної діяльності;
- низький, а в деяких випадках нульовий рівень фінансової підтримки, як від держави, так і від внутрішніх інвесторів;

- мала частка іноземного фінансування через невисоку інвестиційну привабливість молодіжного підприємництва для зовнішнього інвестора;
- відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами і науковими організаціями;
- відсутня стала тенденція до забезпечення інтеграції науки і виробництва, що призвело б до стимулювання підприємств з метою впровадження нововведень у діяльність;
- однакове податкове навантаження як для підприємств, що займаються інноваційною діяльністю та і ті що її не здійснюють;
- низька купівельна спроможність населення;
- тривалий термін окупності нововведень;
- нестача інформації про нові технології.

До основних напрямів інноваційного розвитку молодіжного підприємництва відносять комплексну механізацію, автоматизацію та електронізацію виробничих процесів, фінансову успішність, використання ресурсощадних і нових технологій, впровадження прогресивних технологій в формуванні і прийнятті управлінських рішень (рис. 1).

Під механізацією та автоматизацією виробничих процесів розуміють широке та комплексне змінення, оновлення, перекомплектування машин, обладнання, устаткування, приладів на всіх етапах господарської діяльності, виконання робіт та налагодження технологічних операцій. Це сприяє інтенсифікації виробництва, підвищенню продуктивності праці, зменшенню частки ручної роботи, скороченню витрат ресурсів, які відбувалися в наслідок «людського фактору». Якщо раніше механізація стосувалася виключно основних, найбільш трудомістких етапів діяльності, то сьогодні це охоплює й допоміжні процеси, тобто відбувається здійснення комплексної механізації. Автоматизація включає такі етапи: часткову (охоплює окремі операції і процеси), комплексну (охоплює весь цикл виробництва продукції, надання послуги, виконання робіт), повну (в цьому процесі людина ні як не задіяна, її втручання виключене повністю).

Електронізація виробництва під собою розуміє забезпечення всіх підрозділів молодіжного підприємництва високотехнологічними засобами починаючи від комп'ютерної техніки, закінчуючи супутниковими системами зв'язку та передання інформації. Це пришвидшує процес здійснення технологічних комплексів, проектно-конструкторських робіт, проведення наукових досліджень, налагодження інформаційних потоків, які при правильному управлінні дають позитивний ефект для здійснення діяльності. У підсумку це призводить до підвищення продуктивності праці, скорочення часу на отримання інформації та збільшення швидкості господарських процесів із створення кінцевого продукту.



Рис. 1. Основні напрями інноваційного розвитку молодіжного підприємництва

Джерело: сформовано автором [2]

На сьогодні важливого значення набуває розширеного застосування впровадження енерго- та ресурсоощадних технологій зважаючи на кризові явища, що відбуваються в економіці. Тож інноваційний розвиток молодіжного підприємництва спонукає до використання ресурсозберігаючих технологій тому як це ефективний спосіб покращити стан виробничого процесу. На прикладі можна розглянути галузь рослинництва, як однієї зі значним споживанням енергетичних ресурсів, тож впровадження механізму ресурсоощадних технологій призводить до економії ресурсів, підвищення урожайності, сприяє поліпшенню родючості ґрунтів, покращенню якості продукції і навіть в деяких випадках зменшує залежність отриманих врожаїв від непередбачуваних погодних умов. Ресурсоощадні технології для сільськогосподарських культур вони наукоємні, характеризуються дією факторів інтенсифікації на продуктивність культури, передбачають зменшення наполовину обсягів застосування агрохімікатів.

У сьогоднішніх умовах одним з ключових факторів, що стимулює інноваційний розвиток молодіжного підприємництва є здійснення суб'єктом господарювання ефективною фінансовою діяльністю. Фінансова успішність передбачає спроможність суб'єкта господарювання здійснювати господарську діяльність з отриманням прибутку та грошових коштів для розвитку. До джерел фінансового забезпечення інноваційних процесів відносять: власні кошти, кошти державного бюджету, іноземні інвестиції (зовнішні інвестори), лізингові кошти, кредити, кошти спеціальних позабюджетних фондів, грошові кошти фінансових структур. А в загальному вигляді їх поділяють на дві основні групи: зовнішні (залучені, позичені) і внутрішні (власні). До першої класифікаційної ознаки відносяться: дохід одержаний від володіння

акціями, цінними паперами, комерційні кредити, інвестиції від організацій, фондів, фізичних осіб. До внутрішніх джерел відносять прибуток, амортизаційні відрахування, резервні фонди, відсотки по депозиту. Кожен з представлених видів має як свої недоліки та і переваги, але використання одного чи іншого не виключає додаткової можливості підприємства в отриманні фінансових коштів. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності повинно передбачати раціональне взаємопов'язане використання як зовнішніх так і внутрішніх джерел і воно повинне бути максимальним, при цьому при мінімальних втратах [1].

В той же час економічна ситуація в країні: незадовільний рівень інфляції, спади виробництва та ін. не дозволяють стовідсотково забезпечити технологічну реконструкцію виробничої бази лише за рахунок власного прибутку. Тому суб'єктам господарювання слід вдаватися до залучення необхідної кількості додаткових коштів через інші джерела фінансування [1].

Описані фактори впливу не стають бар'єром на шляху поступового впровадження інновацій, адже всі розуміють, що в умовах ринкової економіки нововведення це шлях до прогресивного розвитку підприємства, це стимулювання зростання економіки країни в цілому та спонукання до зовсім іншого більш якіснішого рівня розвитку молодіжного підприємництва. Інноваційний тип розвитку молодіжного підприємництва безпосередньо залежить і від рівня розвитку науки, тому це не тільки накопичення і передача знань, а це перш за все продукування нових ідей та створення розробок практичних для використання та подальшої комерціалізації. Наразі розвиток молодіжного підприємництва як ніколи стає затребуваним, адже і від нього залежить рівень добробуту людей, якість їх життя та ефективні перетворення в економіці.

Література:

1. Климова В.М. Фінансування інноваційної діяльності України в сучасних умовах інтеграції у світовий економічний простір. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2011. Випуск 9. С. 107–111.

2. Микитюк П.П., Крисько Ж.Л., Овсянюк-Бердадіна О.Ф., Сковчиляс С.М. Інноваційний розвиток підприємства. Навчальний посібник. Тернопіль : ПП «Принтер Інформ», 2015. 224 с.

ЗДІЙСНЕННЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ В КРИЗОВИХ УМОВАХ

Швець Ю.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Запорізького національного університету*

В процесі функціонування будь-якого підприємства виникає небезпека кризи, кризового стану і тому виникає потреба в здійсненні антикризового управління. В рамках антикризового управління проводиться аналіз впливу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, оцінка фінансових умов функціонування, раціональності використання ресурсів для своєчасного виявлення ознак наближення кризи. За умови неспроможності підприємств своєчасно погашати короткострокові та довгострокові зобов'язання виникає потреба в антикризовому управлінні, що сприятиме підвищенню рівня фінансової стійкості, відновленню платоспроможності, виходу з кризового стану. В цілому, в основі антикризового управління закладено наступне: аналіз фінансового стану; контроль результатів діяльності; планування та прогнозування фінансової діяльності; здійснення фінансового оздоровлення; впровадження заходів для реагування на прояви кризового стану; раціоналізація використання фінансових ресурсів.

Таким чином, перш ніж здійснювати антикризове управління доцільно проаналізувати фінансові показники підприємства, що дозволить виявити проблеми в функціонуванні, сильні та слабкі сторони, виявити ознаки кризи, дію негативних чинників.

Чимало науковців досліджували питання ефективності антикризового управління підприємством, діагностики фінансового стану, оцінки фінансової стійкості, а саме Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю., Оранська Н.О. [1], Масловська Л.Ц., Головач К.С. [2], Мельник Г.Г. [3], Яворський А.А. [4].

Для дослідження ефективності господарської діяльності, фінансового стану, встановлення шляхів покращення фінансового стану, визначення перспектив розвитку доцільно проаналізувати тип фінансової стійкості підприємства (табл. 1).

Можна зробити висновки, що для 2015 р. був характерний – абсолютний тип стійкості, який характеризує собою високий рівень платоспроможності, незалежність підприємства від зовнішніх кредиторів (позикодавців). У свою чергу для 2016-2018 рр. характерний – нормальний тип стійкості, який характеризує нормальну платоспроможність, раціональне використання позикових коштів та високу прибутковість поточної діяльності.

**Визначення типу фінансової стійкості ДП завод «Електроважмаш»
за 2015-2018 рр.**

№ п/п	Показники	2015	2016	2017	2018
1.	Джерела власних коштів	435850	272901	277959	265187
2.	Основні засоби та інші позаоборотні активи	293 202	244 633	221 310	200 388
3.	Наявність власних оборотних коштів (р.1-р.2)	142648	28268	56649	64799
4.	Довгострокові кредити	440169	0	0	0
5.	Наявність власних довгострокових залучених джерел формування запасів і витрат (р.3+р.4)	582817	28268	56649	64799
6.	Короткострокові кредити	120075	636790	631871	613176
7.	Загальна величина довгострокових залучених джерел формування запасів і витрат (р.5+р.6)	702892	665058	688520	677975
8.	Величина запасів і затрат	450 870	338 049	684 389	702 853
9.	Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів (р.3-р.8)	-308222	-309781	-627740	-638054
10.	Надлишок (+) або нестача (-) власних і довгострокових залучених джерел формування запасів і витрат (р.5-р.8)	131947	-309781	-627740	-638054
11.	Надлишок (+) або нестача (-) загальної величини основних джерел формування запасів і витрат (р.7-р.8)	252022	327009	4131	-24878
12.	Тип фінансової стійкості	абсолютна	нормальна	нормальна	нормальна

Примітка: розроблено автором на основі [5]

Одним із важливих показників для оцінки діяльності підприємства є здійснення аналізу ліквідності, що дозволить визначити наявність в

обороті підприємства вільних грошових коштів для покриття поточних витрат, оцінити можливості для розширення асортименту продукції, налагодження виробництва.

Розраховані показники ліквідності аналізованого підприємства наведені в табл. 2.

Коефіцієнт покриття характеризує достатність оборотних коштів підприємства для погашення своїх боргів протягом року і визначається відношенням оборотних активів підприємства до поточних зобов'язань. Нормативним є значення в рамках 1-3, однак більш бажаним є значення 2-3. Показник нижче нормативного свідчить про проблемний стан платоспроможності, адже оборотних активів недостатньо для того, щоб відповісти за поточними зобов'язаннями. Отже, у 2017 р. коефіцієнт покриття збільшився на 0,03 тобто на 3%. У 2018 р. коефіцієнт покриття не змінився, що також є позитивною тенденцією.

Таблиця 2

Показники ліквідності ДП завод «Електроважмаш» за 2015-2018 рр.

№ п/п	Показник	Роки			Абсолютні відхилення	
		2016 р.	2017 р.	2018 р.	2017\2016	2018\2017
1.	Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	0,98	1,01	1,01	0,03	0,00
2.	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,65	0,48	0,51	-0,17	0,03
3.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,10	0,12	0,09	0,02	-0,03
4.	Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	0,47	0,23	0,29	-0,23	0,06

Примітка: розроблено автором на основі [5]

Коефіцієнт швидкої ліквідності вимірює здатність підприємства вчасно погасити свої короткострокові зобов'язання за допомогою високоліквідних активів. Цей показник схожий на показник поточної ліквідності, адже показує рівень платоспроможності підприємства. Проте показник швидкої ліквідності є більш консервативним і точним, адже дозволяє виключити менш ліквідні оборотні активи.

Коефіцієнт швидкої ліквідності у 2016 р. становив 0,65, що є в межах нормативного значення. У 2017 р. показник зменшився на 0,17 та становив – 0,48, що є нижче норми. Проте у 2018 р. ситуація покращилась та показник склав – 0,51. Можна зробити висновок, що у підприємства досить ліквідних оборотних коштів для своєчасного розрахунку за зобов'язаннями.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризує негайну готовність підприємства погасити свою заборгованість і визначається як відношення суми коштів підприємства до суми поточних зобов'язань.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2016 р. є низьким, але за рік мав тенденцію до збільшення. У 2017 р. коефіцієнт абсолютної ліквідності був вищий, але нижчий за нормативне значення 0,6-0,8 та у 2018 р. коефіцієнт становив 0,09. Його рівень свідчить про те, яку частину короткострокових зобов'язань може бути погашено за рахунок наявної готівки. Чим більша його величина, тим вища гарантія погашення боргів. Аналізоване підприємство має низьку гарантію погашення боргів наявною готівкою.

Показник співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості характеризує якість політики комерційного кредитування підприємства. Показник враховує вплив кредиторської та дебіторської заборгованості на ліквідність і платоспроможність. Збалансованість грошових потоків у процесі розрахунків з постачальниками і покупцями позитивно впливає на фінансовий стан підприємства. Оптимальним значенням показника є значення, яке приблизно дорівнює одиниці. На аналізованому підприємстві значення нижче нормативного у 2018 р. – 0,29, у 2017 р. – 0,23 та у 2016 р. – 0,47. Це може бути ознакою неефективної політики комерційного кредитування і, як результат, дебітори заборгували підприємству більше коштів, ніж було отримано від постачальників.

В цілому, структура балансу підприємства визнається задовільною, а підприємство – платоспроможним, адже: значення коефіцієнта покриття більше ніж 1; значення коефіцієнта швидкої ліквідності більше ніж 0,5.

Таким чином, фінансовий стан на підприємстві ДП завод «Електроважмаш» є нормальним. Виходячи з даних балансу у 2018 р. бачимо, що підприємство поступово нарощує обсяги виробництва і має позитивні тенденції, про це свідчить збільшення оборотних та необоротних активів, виручки від реалізації, валового прибутку, собівартості та валюти балансу.

В цілому для запобігання погіршення фінансового стану, уникнення кризи доцільно здійснити антикризове управління, впровадити механізм антикризового управління, здійснити прогноз ймовірності банкрутства, що сприятиме подоланню проблем, уникненню загроз, стабілізації фінансового стану, визначенню напрямків розвитку, розвитку в майбутньому.

Література:

1. Джеджула В.В., Спіфанова І.Ю., Оранська Н.О. Оцінювання ефективності антикризового управління підприємства за умов інноваційного розвитку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 11. С. 10–14.

2. Масловська Л.Ц., Головач К.С. Діагностика фінансового стану сільсько-господарських підприємств як основа антикризового управління. *Економіка та держава*. 2016. № 3. С. 55–60.

3. Мельник Г.Г. Методи та моделі оцінки фінансової стійкості підприємств регіону в антикризовому управлінні. *Економічний вісник Донбасу*. 2011. № 3(25). С. 108–111.

4. Яворський А.А. Управління фінансовим станом підприємства в кризових умовах. *Економіка та суспільство*. 2016. Вип. 6. С. 242–248. URL: <http://www.economyandsociety.in.ua/journal-6/13-stati-6/457-yavorskij-a-a> (дата звернення: 24.02.2020).

5. ДП завод «Електроважмаш». URL: <http://spetm.com.ua/index.php/ua/> (дата звернення: 24.02.2020).

ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРЧА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ (НА ПРИКЛАДІ «КП «НВК» ІСКРА»)

Ярошевська О.В.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки
Класичного приватного університету*

Ходус М.В.

*інженер з організації та нормування праці
КП «НВК» ІСКРА*

Аналіз господарчої діяльності підприємства включає в себе аналіз фінансового стану підприємства, ресурсів, витрат та результатів господарської діяльності [2].

Основними джерелами інформації для про ведення аналізу господарчої діяльності підприємства є офіційна звітності наведені на офіційному сайті КП «НВК «Іскра» [3] – бухгалтерський баланс, а також штатні розклади по підрозділах, структурні схеми підприємства та підрозділів.

Аналіз валюти балансу КП «НВК «Іскра» виявив збільшення валюти в 2017 році в порівнянні з 2016 роком. До кінця 2018 року валюта балансу зменшилась на 15%, що говорить о погіршанні фінансової ситуації на підприємстві в цілому.

Аналіз горизонтального балансу підприємства в динаміці на 2016-2018 рр. з вилученням деяких статей по яких показники дорівнюють нулю та незначним укрупненням статей балансу виявив наступні особливості.

У частині активів значне збільшення відбулося в статті «Нематеріальні активи», тому «Необоротні активи» збільшилися на

майже 20%. Але зменшення статті «Оборотні активи» на 18% призвело до сукупного зменшення валюти балансу на 15%. Дебіторська заборгованість за протягом аналізованого періоду щорічно зменшувалася.

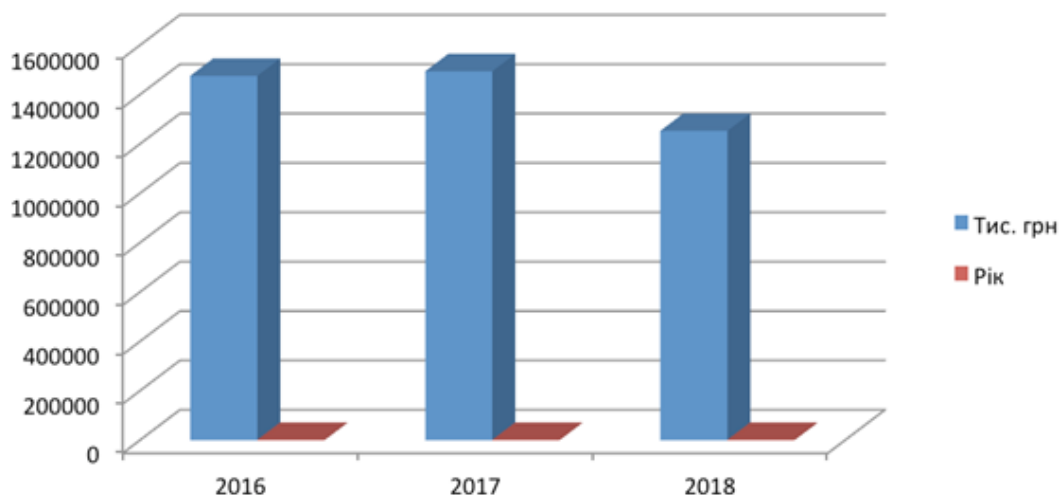


Рис. 1. Динаміка валюти балансу КП «НВК «Іскра» на кінець 2016-2018 рр.

У частині пасивів значне збільшення відбулося у декілька разів за статтею «Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги та розрахунками з бюджетом», а також за статтею «Інші поточні зобов'язання». Тобто КП «НВК «Іскра» збільшило «Нематеріальні активи» за рахунок «Кредиторська заборгованостей».

Проведемо аналіз людських ресурсів підприємства та ефективності їх використання застосовуючи таку математичну залежність [4]:

$$Y_1 = 0,60 + 0,0206X; \quad (2.1)$$

$$Y_2 = 0,06 + 0,0925X; \quad (2.2)$$

$$Y_3 = -0,26 + 0,2567X; \quad (2.3)$$

$$Y_4 = -1,66 + 0,6272X; \quad (2.3)$$

де Y_1 – чисельність заступників начальника відділу; Y_2 – кількість бюро у відділі (начальників бюро); Y_3 – кількість груп (старших виконавців); Y_4 – чисельність виконавців; X – чисельність службовців відділу.

На основі проведеного аналізу й розрахунків робимо висновки, що слід розробити пропозиції щодо укрупнення структурних підрозділів відповідно до нормативів кількості працівників у відділі й бюро за рахунок ліквідації інших. А також провести комплекс робіт з підвищення кваліфікації середньої ланки працівників, зменшивши чисельність виконавців, збільшити чисельність старших виконавців.

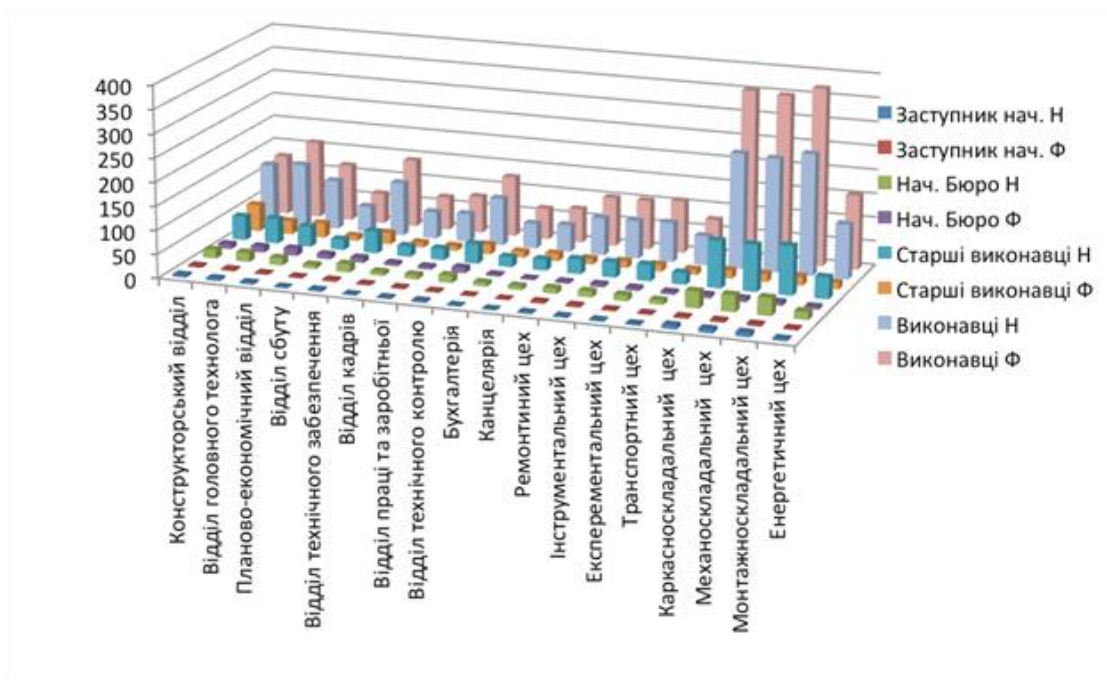


Рис. 2. Фактична та нормативна чисельність працівників КП «НВК «Іскра» по підрозділах

Таблиця 1

Фактична та нормативна чисельність працівників КП «НВК «Іскра» по посадових категоріях

	Нормативна чисельність	Фактична чисельність
Керівники підрозділів	24	24
Заступники керівників	74	60
Начальники бюро (груп)	292	134
Старші виконавці	806	332
Виконавці	1991	2637
Усього	3163	3163
Разом з керівниками		3187

Провівши укрупнення окремих підрозділів за рахунок ліквідації інших, необхідно знову зробити відповідні розрахунки й звести їх у таблицю.

Об'єднання частини відділів внесе зміни в кількість об'єднаних відділів, що потребує повторного розрахунку їхніх посадових категорій.

Результати аналізу плинності кадрів за 2016-2018 рр. бачимо у табл. 2.

Коефіцієнт плинності кадрів знаходиться в межах норми [1]. Але зростає з кожним роком, це говорить про те, що на підприємстві започатковано процес удосконалення форм і систем оплати праці.

Роботодавець розпочав реструктуризацію підприємства та планово скорочує чисельність працівників. Також це може свідчити, що робітники не задоволені рівнем заробітної плати та умовами праці, тому звільняються за власним бажанням.

Таблиця 2

Показники динаміки кадрів КП «НВК «Іскра»

	2016 р.	2017р.	2018 р.
Середньооблікова чисельність працівників, чол.	3281	3278	3187
Коефіцієнт вибуття	9%	12%	14%
Коефіцієнт прийому	11%	11%	8%
Коефіцієнт плинності	8%	11%	13%
Темпи зростання чисельності працівників за рік, чол.	85	-3	-91

Таблиця 3

Показники заробітної платні КП «НВК «Іскра»

	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Середня заробітна плата, грн.	7361,63	9288,87	11855,53
Зростання заробітна плата, %	–	26,18%	27,63%

Зростання заробітної плати перевищує індекс інфляції, що становив 14% та 10% за 2017 р. та 2018 р. відповідно.

На базі наведених розрахунків та проаналізувавши показники динаміки кадрів, можемо зробити припущення, що на підприємстві проводяться заходи з реорганізації структури управління та оптимізація кадрової політики.

Література:

1. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом. Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
2. Методичні вказівки для проведення практичних занять з дисципліни «Аналіз господарської діяльності». – Харків, НТУ «ХПІ», 2017. – 105 с.
3. Офіційний сайт казенного підприємства «Научно-производственный комплекс «Искра». URL: <https://iskra.zp.ua/index.php?lang=ua>
4. Шегда А.В. Основы менеджмента. – Товариство «Знання», КОО, 1998. – 512 с.

НАПРЯМ 5. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

АУДИТ ЕКСПОРТНИХ ТА ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Бондаренко Н.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики, обліку
та економічної інформатики*

Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

Глобалізація світової економіки створює передумови та обумовлює необхідність євроінтеграційного розвитку України, підвищення ролі та значення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Впродовж останніх років у зовнішній торгівлі України товарами і послугами відбуваються трансформаційні процеси. Тривають внутрішньополітичні реформи, спрямовані на активізацію підприємництва і розвиток власного виробництва в усіх сферах економіки, формування привабливого інвестиційного середовища для залучення капіталу від внутрішніх та зовнішніх інвесторів. Проте кризові явища у світовій економіці та в економіках країн-партнерів разом із проблемами внутрішнього економічного середовища України до цього часу не сприяли раціоналізації зовнішньої торгівлі.

Так, у 2018 р. перевищення обсягів імпорту товарів над їх експортом дорівнювало 9,8 млрд. дол. США, у 2017 р. – 6,4, тоді як у 2014 р. складало 0,5 млрд дол. США. Позитивною є протилежна ситуація в торгівлі послугами: впродовж 2014-2018 рр. експорт послуг домінує над імпортом, проте його обсяги залишаються низькими. У 2018 р. перевищення експорту послуг над їх імпортом дорівнювало 6,1 млрд дол. США, у 2017 р. – 5,2, у 2014 р. – 5,1 млрд дол. США. Проте незначні масштаби зовнішньої торгівлі послугами не призводять до позитивного зовнішньоторговельного сальдо країни [1].

Нарощування обсягів капітальних інвестицій в Україні триває вже четвертий рік поспіль зважаючи на високу активність вітчизняних інвесторів – бізнесу і державної влади, що формує основу для підвищення конкурентоспроможності та позитивні очікування щодо перспектив майбутнього розвитку країни.

Зазначимо, що суб'єкти господарювання мають право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність шляхом укладання зовнішньоекономічних контрактів. Держава зацікавлена у належному виконанні зазначених контрактів та зовнішньоекономічної діяльності в цілому і здійснює контроль, який виражається через відповідні дії і засоби. Перш

за все зазначена форма державного контролю реалізується через реєстрацію зовнішньоекономічних контрактів.

Важливою складовою успішної роботи для суб'єктів підприємництва, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю, є аудит експортно-імпортних операцій, який, в свою чергу охоплює перевірку значної кількості документації та має на меті підтвердження достовірності бухгалтерського обліку, його раціональності та ефективності у сфері експортних, імпортних та валютних операцій, правильності їх оподаткування і відображення у фінансовій звітності, відповідності чинному законодавству та міжнародним стандартам.

Основна мета проведення аудиту експортно-імпортних операцій полягає у визначенні достовірності бухгалтерського обліку експортних та імпортних операцій, правильності їх оподаткування і відображення у фінансовій звітності.

Джерелами інформації для проведення аудиторської перевірки експортно-імпортних операцій є: законодавчі акти і нормативно-правові акти, що регламентують відносини імпортерів з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, банківськими установами, державними органами; товарно-супровідні документи (сертифікати якості); складська документація, рахунки-фактури; митна документація, технічна документація, арбітражна документація, контракти; договірні і організаційно-розпорядча документація.

При проведенні аудиторської перевірки експортно-імпортних операцій аудитору необхідно дослідити великий обсяг документації і бухгалтерських записів. Тому перевірка записів в облікових регістрах не може бути суцільною. Найчастіше аудитори застосовують різні варіанти вибіркової перевірки документації: перевірка однорідних операцій за кілька місяців, за останній місяць кожного кварталу, за останній квартал і за останні два місяці; перевірка частини документів за досліджуваний рік.

Можуть бути використані різні методичні прийоми перевірки документів. Виділяють: формальну, логічну, експертну, нормативно-правову, економічну перевірку, аналітична перевірка звітності і балансу, оцінку документів за даними кореспондуючих рахунків і так далі. Оформлення кожної окремої господарської операції здійснюється шляхом оформлення відповідними документами, ними ж обґрунтовуються записи в регістрах синтетичного і аналітичного обліку. На їх основі складається бухгалтерський баланс і звітність. Тому аудитори для оцінки достовірності здійснених господарських операцій, перш за все, вдаються до використання методичних прийомів перевірки документів та записів в регістрах бухгалтерського обліку [2, с. 3-11].

У разі, коли імпорт і експорт товарів здійснюється українським посередником за допомогою договору комісії, облік рекомендується

вести за балансом, оскільки, він буде отримувати документи, які є підставою для обліку експортних та імпорتنих товарів за місцями їх конкретного місцезнаходження. Якщо комісіонер вчасно надаватиме необхідні документи, то такий облік може вести комітент. При наявності даного аналітичного обліку можна вважати, що на підприємстві ефективно розвинений внутрішній контроль за рухом товарів за зовнішньоторговельними договорами. При проведенні аудиторської перевірки, щоб підтвердити надійність побудови і функціонування даної системи, аудитору необхідно закріпити цей факт відповідними документальними доказами [3, с. 156].

Для того щоб експортер зміг підтвердити виконання своїх зобов'язань по відвантаженню товарів, йому необхідно надати наступну документацію, в залежності від виду транспорту: автотранспортну накладну, залізничну накладну міжнародного сполучення. Ці документи містять відомості про пункт призначення, інформацію щодо митної вартості, кількості товару, прикордонних пунктах пропуску, також до них можуть бути додані товарно-супровідні документи. Митна декларація, угода, товарно-транспортні накладні, кошториси, розрахунки бухгалтерії з визначення курсових різниць, платіжні документи, інвойси, акти приймання є найбільш важливим аудиторським доказом. Товар, відвантажений на експорт відправлений в країну отримання без перевантаження і зберігання відображається на субрахунку «Товари відвантажені на експорт». При проведенні аудиторської перевірки, в даному випадку, аудитор проводить перевірку по суті. Ця аудиторська процедура може включати або детальну перевірку правильності відображення в обліку оборотів і сальдо по рахунках, або аналітичну процедуру. Своєчасне відображення виручки від продажу в податковому та бухгалтерському обліку має бути здійснене в момент переходу права власності.

Слід зазначити, що такий облік вимагає максимальної уваги і точності, так як дуже часто при визначенні моменту переходу права власності допускаються помилки і неточності. Дохід при експорті товарів повинен бути відображений у вигляді експортної виручки з одночасним зазначенням суми цього доходу у вигляді дебіторської заборгованості іноземного покупця.

Аудиторська перевірка експортних та імпорتنих операцій є важким та трудомістким процесом. При плануванні всіх напрямків, врахуванні усіх деталей та особливостей здійснення ЗЕД стає можливим знизити аудиторський ризик, зменшити час здійснення перевірки, це дасть можливість організувати контроль раціональним способом та отримати більшу кількість аудиторських доказів.

Отже, для успішного ведення зовнішньоекономічної діяльності важливим та необхідним є вчасне здійснення аудиту експортно-

імпортних операцій з метою оптимізації критеріїв довіри закордонних партнерів. При цьому методичне забезпечення аудиту експортно-імпортних операцій потребує свого подальшого теоретичного та практичного вивчення. Зокрема, методика аудиту необхідно розробляти за кожним видом діяльності підприємств, враховуючи специфіку документального оформлення та порядку оподаткування.

Література:

1. Державна служба статистики URL: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 02.02.2020).
2. Баранова А.О. Методика аудиту експортно-імпортних операцій / А.О. Баранова, З.О. Макеєва // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2013. – Вип. 1(2). – С. 3-11.
3. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: навчальний посібник / Г.Я. Глуха, О.А. Задоя, О.А. Євтушенко, Е.М. Лимонова. – Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2019. – 156 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ КАЗНАЧЕЙСТВА

Кириленко О.П.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Тернопільського національного економічного університету*

Одним з центральних інститутів державних фінансів є казначейство. Традиційні уявлення щодо змісту терміну «казначейство» асоціюють його з процесами акумуляції та використання державних ресурсів, а також з обслуговуванням виконання державного бюджету та інших централізованих фондів грошових коштів [1, с. 715; 2, с. 74]. В Україні основним завдання цієї служби визначено реалізацію державної політики у сферах казначейського обслуговування бюджетних коштів, а також бухгалтерського обліку виконання бюджетів [3].

Зарубіжний та вітчизняний досвід функціонування такої структури в системі державного управління підтверджує наявність низки позитивних ефектів, пов'язаних з його діяльністю. Більше того, в тих країнах, де створене і успішно працює казначейство, тепер важко уявити інші підходи до обслуговування бюджетних коштів.

Відомий вчений П. М. Годме, досліджуючи питання організації державних фінансів на прикладі Франції, сформував теоретичні основи функціонування казначейства [4, с. 315-342]. Саме у цій країні казначейство має багаторічну історію. Розглядаючи призначення цього органу, вчений, перш за все, акцентує на можливості зосередження в ньому державних грошових засобів; зазначає на необхідності організації

постійного руху засобів у просторі і в часі для постачання державних кас необхідними коштами. На початкових етапах функціонування казначейства достатньо складною була технічна проблема переміщення грошових засобів у просторі для безперебійного здійснення державних платежів. Проте, разом з розвитком безготівкових платежів, вдосконаленням технічних засобів зв'язку і урізноманітненням каналів обслуговування ця проблема практично вирішена.

П. М. Годме сформулював функції, які виконує казначейство, це, по-перше, касир та, по-друге, банкір держави. В якості касира казначейство здійснює велику кількість операцій щодо надходження і використання державних коштів. Причому таку функцію казначейство виконує не лише для держави, але й для інших суб'єктів господарювання, в тому числі недержавної форми власності, зокрема тих, для яких встановлено обов'язковість зберігання коштів на казначейських рахунках (державні підприємства і установи, бюджети локальних урядів, державні цільові фонди).

Вчений називає одним з надважливих завдань казначейства – це обслуговування руху коштів у часі для того, щоб забезпечити улюбий момент наявність грошових коштів, достатніх для покриття видатків держави. Як зазначалося вище, проблема територіального розподілу коштів на сучасному етапі майже повністю відсутня. Складність вирішення завдання перерозподілу коштів у часі пов'язана з достатньо вираженою нерівномірністю надходження як доходів, так і здійснення видатків держави, що зумовлено багатьма об'єктивними причинами (різні строки сплати податків, сезонність у фінансуванні певних потреб, специфіка останнього кварталу і місяця бюджетного року, непередбачені видатки тощо).

Основними методами забезпечення безперебійного фінансування державних потреб казначейством є: 1) використання залишків коштів на казначейських рахунках органів влади, установ і організацій та 2) випуск короткострокових позик. При цьому основою для використання першого методу виступає принцип «єдності каси». Хоча теоретично другий метод мав би застосовуватися при недостатності тимчасово вільних коштів на казначейських рахунках, проте на практиці ці два методи застосовуються одночасно.

На казначейство, виходячи з його сутності як касира держави, можуть бути покладені завдання здійснення емісії грошей та управління державним боргом. При чому, казначейство переважно займається випуском короткострокових позик, призначених для покриття тимчасових касових розривів. Що стосується емісії грошей, то такою функцією наділяються, як правило, державні банки, з якими тісно співпрацює казначейство в процесі своєї діяльності.

Виконання казначейством функції банкіра держави базується на функції касира, адже дає змогу цьому органу використовувати тимча-

сово вільні кошти на казначейських рахунках не лише для забезпечення бюджетних видатків, але й для інших цілей, наприклад, кредитування підприємств на більш сприятливих умовах, аніж приватні банки. Таким чином, казначейство в межах даної функції діє як комерційний банк і надає кредити підприємствам, які мають у цьому потребу, та може перерозподіляти грошові ресурси відповідно до поточних пріоритетів.

Обґрунтовані фінансовою наукою теоретичні основи діяльності казначейства, як органу державної виконавчої влади, важливі для вироблення нормативних правил його діяльності, визначення коло покладених на нього завдань, формування ефективної взаємодії цієї структури з іншими органами державної влади та суб'єктами бюджетного процесу.

Література:

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Видавничий центр «Академія», 2001. 848 с.
2. Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка. Т. 2. И – О. 1979. 779 с.
3. Положення про Державну казначейську службу України: затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 15 квітня 2015 р. № 215. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/215-2015-%D0%BF> (дата звернення: 10.03.2020).
4. Годме П. М. Финансовое право. М.: Прогресс, 1978. 429 с.

ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Лещук Г.В.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри обліку і аудиту*

*Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника*

В сучасних умовах питання пошуку шляхів забезпечення якісної облікової інформації для користувачів постають надзвичайно актуальними оскільки, ефективне управління підприємством повинно ґрунтуватися на комплексному та достовірному інформаційному забезпеченні, від так сприяти підвищенню ефективності при прийнятті управлінських рішень на всіх етапах функціонування підприємства. Аналізуючи з однієї сторони інформатизовані процеси на всіх етапах функціонування підприємства та з іншої – процеси виявлення, реєстрації, накопичення, узагальнення, передачі та використання корисної, зрозумілої, доречної, достовірної й зіставної облікової

інформації слід акцентувати увагу саме на процесному механізмі даних категорій, оскільки вони є послідовними та взаємозалежними.

Загалом, облікова інформація є ядром інформаційного забезпечення системи управління, об'єднуючи всі господарські процеси та забезпечуючи взаємодію різних структурних підрозділів будь-якого підприємства [1, с. 105].

Одним із можливих шляхів забезпечення якості облікової інформації є адаптація інструментарію процесно-структурованого менеджменту, який поєднує в собі процесний, системний, ситуаційний, динамічний та функціональний підходи і ґрунтується на концепції, відповідно до якої менеджмент розглядається як процес, що є послідовністю певних завершених етапів, кожен з яких має свою структуру, що в сукупності забезпечують здійснення управлінського впливу керуючої системи на керовану з метою досягнення цілей організації у певних умовах функціонування [2, с. 8]. Відтак абстрагуючи безпосередньо процес менеджменту, який охоплює керуючу та керовану системи організації, функції менеджменту, методи менеджменту, управлінські рішення, комунікації та керівництво на процеси виявлення, реєстрацію, накопичення, узагальнення, передачу та використання корисної, зрозумілої, доречної, достовірної й зіставної облікової інформації, отримуємо можливість виокремлення наступних основних елементів системи процесно-структурованого менеджменту при оцінюванні якості облікової інформації, а саме:

- керівна підсистема підприємства – як основний користувач даних бухгалтерського та податкового обліку і звітності; даних управлінського обліку та звітності (графіки і табличні матеріали про виробництво і реалізацію продукції; плани і бюджети, звіти про їх виконання; виробничі норми і нормативи);

- керована підсистема підприємства – здійснює виявлення, реєстрацію, накопичення, узагальнення, передачу та використання облікової інформації та створює континуум системного облікового забезпечення;

- функції процесно-структурованого менеджменту – як планування, організування, мотивування та контролювання формування якісної облікової інформації, а також функція регулювання як оцінювання користувачами ступеня відповідності її властивостей і показників якості очікуванням та обов'язковим нормам у відповідності з її призначенням;

- методи процесно-структурованого менеджменту – як методи прямого і непрямого впливу, кількісні та якісні методи, економічні та адміністративні методи, методи матеріального та морального впливу, при комплексному застосуванні яких можливе підвищення якості облікової інформації на рівні керованої підсистеми підприємства;

– управлінські рішення – як результат аналізування облікової інформації про виробничо-господарську, збутову, фінансову та інші види діяльності з орієнтацією на стратегічні цілі підприємства на рівні керівної підсистеми підприємства;

– комунікації – як процес обміну на рівні керованої та керівної підсистем підприємства якісною обліковою інформацією, яка повинна становити виокремлені сукупності властивостей бухгалтерських, фінансових чи управлінських даних, які визначають її здатність задовольняти певні потреби у відповідності з призначенням й з метою розв’язання конкретних проблем.

Для реалізування процесно-структурованого підходу при оцінюванні якості облікової інформації необхідно: планування та визначення процесів, які необхідні для реалізації в організації, ресурсозабезпечення і управління обліковим забезпеченням; визначення необхідного ступеня документованості і документування процесів облікового забезпечення; здійснення планування процесів облікового забезпечення; наявність критеріїв і методів оцінки здійснення і управління процесами облікового забезпечення; здійснення моніторингу, оцінки та аналізу процесів облікового забезпечення; проведення коригувальних та запобіжних дій за результатами аналізу процесів облікового забезпечення. Концепція процесного підходу при оцінюванні якості облікової інформації представляє управління як безперервну серію взаємопов’язаних дій або функцій облікового забезпечення. У відповідності зі стандартами необхідною умовою результативного функціонування організації є визначення і керування численними взаємозалежними і взаємодіючими процесами облікового забезпечення.

Виокремлені елементи системи процесно-структурованого менеджменту при оцінюванні якості облікової інформації дозволяють виокремити наступні шляхи забезпечення якості облікової інформації для ефективного управління підприємством, що загалом сприятиме підвищенню якості формування облікової інформації за рахунок управління, проектування та узгодження процесів облікового забезпечення, а також гарантуванню високої якості прийнятих управлінських рішень, а саме:

– раціональна організація роботи облікового апарату, тобто керованої підсистеми підприємства;

– вдосконалення документообігу й облікової документації на рівні керівної та керованої підсистем підприємства;

– створення системи комплексного інформаційного забезпечення на рівні керівної та керованої підсистем підприємства;

– ефективне використання та контроль робочого часу керівної та керованої підсистем підприємства;

– забезпечення узгодженої та своєчасної роботи на всіх етапах облікового процесу та на всіх рівнях керівної та керованої підсистем підприємства;

– зменшення нагромадження методів ведення обліку на окремих ділянках на рівні керованої підсистеми підприємства.

Особливу увагу слід акцентувати при оцінюванні якості облікової інформації на виявленні та врахуванні відхилень, тобто встановленні їх абсолютного та відносного розмірів, повторюваності та контрольованості, позитивності чи негативності відхилень, що може бути забезпечено за допомогою функцій процесно-структурованого менеджменту – контролювання та регулювання.

Від так забезпечення якості облікової інформації за процесно-структурованим підходом дозволяє:

1. Виокремлення функцій менеджменту планування, організування, мотивування, контролювання, регулювання, що дозволяє оцінювати якість обліково-аналітичного забезпечення управління бізнес-структурами на основі визначення якості його споживчих властивостей.

Якість інформації, перш за все, формується на рівні кожного окремо взятого підприємства, а контроль, перш за все, повинен розпочинатись із внутрішнього контролю, котрий постійно слідкує за якісними показниками облікової інформації [3, с. 97].

2. Створення методів менеджменту як потенційних способів та прийомів впливу керівної системи на керовану в процесі облікового забезпечення. Методи менеджменту становлять спрямувальний, організаційний, регламентний, розпорядчий вплив, що відповідно сприятиме визначенню якості окремих складових елементів бухгалтерського, податкового та управлінського обліків, якості етапів їх ведення, якості всієї системи облікового забезпечення. Трансформування методів менеджменту в управлінські рішення шляхом вибору найкращих альтернатив.

3. На основі якісної облікової інформації формування управлінських рішень та відповідних механізмів керівництва, що сприятиме забезпеченню впливу керівної системи на керовану в процесі облікового забезпечення.

Отже, шляхи забезпечення якості облікової інформації для ефективного управління підприємством в системі процесно-структурованого менеджменту створює необхідні передумови для формування континууму облікового забезпечення та прийняття ефективних стратегічних управлінських рішень щодо використання та розподілу ресурсів підприємства, вартості підприємства, її розподілу та перерозподілу тощо. Імплементація інструментів процесно-структурованого менеджменту для забезпечення якості облікової інформації загалом повинна сприяти послідовному: плануванні процесів облікового забезпечення та виробничо-господарської діяльності; організуванні

процесів облікового забезпечення та виробничо-господарської діяльності; мотивуванні працівників, які здійснюють облікове забезпечення щодо якісних критеріїв; контролюванні процесів облікового забезпечення та виробничо-господарської діяльності; регулюванні процесів облікового забезпечення та виробничо-господарської діяльності.

Література:

1. Голячук Н.В. Формування облікової інформації та її якісні характеристики. *Соціальна економіка*. 2016. № 1. С. 104–110.
2. Кузьмін О.Є. Концепція та еволюція процесно-структурованого менеджменту. *Економіка: реалії часу*. 2012. № 2(3). С. 7–16.
3. Чижевська Л.В. Якість облікової інформації про грошові кошти, розрахунки і контроль за нею. *Культура народів Причорномор'я*. 2013. № 258. С. 96–99.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ БЕНЧМАРКІНГ-КЛАСТЕРУ КРАЇН У КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ В УКРАЇНІ

Молоток І.Ф.

здобувач

Сумського державного університету

Протягом останніх кількох десятиліть система місцевих фінансів в Україні була однією з найбільш проблемних ланок фінансової системи, адже більшість місцевих бюджетів країни були дотаційними і значною мірою залежали від трансфертів з державного бюджету. Така ситуація актуалізувала необхідність здійснення кардинальних трансформацій у цій сфері, що формалізувалося в імплементації реформи децентралізації з 2015 року. Ключовим завданням фінансової складової реформи децентралізації є побудова фінансово незалежних та самодостатніх територіальних громад, спроможних якісно та повною мірою задовольняти потреби жителів громади.

Справедливо зауважити, що за період реалізації реформи фінансової децентралізації вдалося досягнути певних позитивних зрушень у цьому напрямку. Так, за даними [1] питома вага власних доходів місцевих бюджетів у ВВП за 2015-2019 рр. зросла з 5,1% до 6,8% (або з 68,6 млрд грн до 267 млрд. грн.), а сума місцевих податків і зборів на 1 мешканця за аналогічний період збільшилася з 1006,7 грн до 1864,2 грн, тоді як частка місцевих податків та зборів у власних доходах місцевих бюджетів підвищилася з 26,6% до 27,5%. Однак, враховуючи той факт, що саме податкові надходження є основою для формування власних фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування, такі

показники питомої ваги податкових надходжень все ще є недостатніми для забезпечення високого рівня фінансової автономії відповідних територіальних громад.

Крім того, варто зауважити, що відповідно до Бюджетного кодексу України [2] податкові надходження місцевих бюджетів формуються за рахунок безпосередньо місцевих податків і зборів (податок на майно; єдиний податок; туристичний збір та збір за місця для паркування транспортних засобів), а також відрахувань від загальнодержавних податків і зборів (податок на доходи фізичних осіб; рентна плата; акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів; податок на прибуток). Проте недостатня фіскальна ефективність місцевих податків та зборів, а також перманентний пошук оптимальних пропорцій розподілу загальнодержавних податків між державним та місцевими бюджетами актуалізує необхідність вивчення кращих практик європейських країн з метою ідентифікації найбільш ефективного патерну, що може стати бенчмаркінг-моделлю для України у контексті реформування системи місцевих податків і зборів.

З метою реалізації поставленого завдання буде проаналізована динаміка за 2008-2017 рр. показника рівня децентралізації податкових надходжень, що розраховується фахівцями Міжнародного валютного фонду [3] як співвідношення обсягів податкових надходжень місцевих бюджетів до податкових надходжень зведеного бюджету країни (табл. 1). Вибірка включає 12 унітарних країн Європи.

Таблиця 1

Динаміка співвідношення обсягів податкових надходжень місцевих бюджетів до податкових надходжень зведеного бюджету країн Європи за 2008-2017, од.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Естонія	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01
Литва	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Словаччина	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,03	0,03	0,03
Угорщина	0,10	0,10	0,10	0,10	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09
Словенія	0,14	0,17	0,18	0,18	0,18	0,18	0,17	0,16	0,16	0,16
Франція	0,18	0,20	0,16	0,20	0,20	0,19	0,19	0,20	0,20	0,20
Італія	0,23	0,21	0,21	0,21	0,22	0,21	0,22	0,22	0,20	0,20
Польща	0,20	0,20	0,19	0,19	0,20	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21
Україна	0,26	0,28	0,29	0,23	0,25	0,24	0,22	0,18	0,22	0,22
Чехія	0,26	0,25	0,25	0,24	0,24	0,25	0,26	0,25	0,26	0,26
Латвія	0,26	0,28	0,29	0,28	0,27	0,26	0,27	0,26	0,26	0,27
Данія	0,25	0,26	0,27	0,27	0,26	0,27	0,25	0,26	0,27	0,27

Таким чином, на основі представленої статистичної інформації можна відзначити, що умовно можна визначити групу країн з низьким

рівнем децентралізації податкових надходжень (до 10%), до якої належить Естонія, Литва, Словаччина та Угорщина; групу країн з помірним рівнем децентралізації податкових надходжень (від 10% до 20%) – Словенія та Франція, а також групу країн з середнім рівнем децентралізації податкових надходжень (понад 20%) – Італія, Польща, Україна, Чехія, Латвія, Данія. Крім того, можна відмітити, що варіація даного показника протягом усього періоду аналізу характеризується відсутністю значних флуктуацій (найвищим рівнем волатильності характеризується Україна).

Наступним етапом дослідження є безпосередньо визначення бенчмаркінг-кластеру, тобто групи країн, досвід яких доцільно детально проаналізувати у контексті реформування системи місцевих податків і зборів в Україні. Технічно дане завдання було реалізовано з використанням інструментарію ієрархічної кластеризації у програмному продукті Stata. Результати представлено на рис. 1.

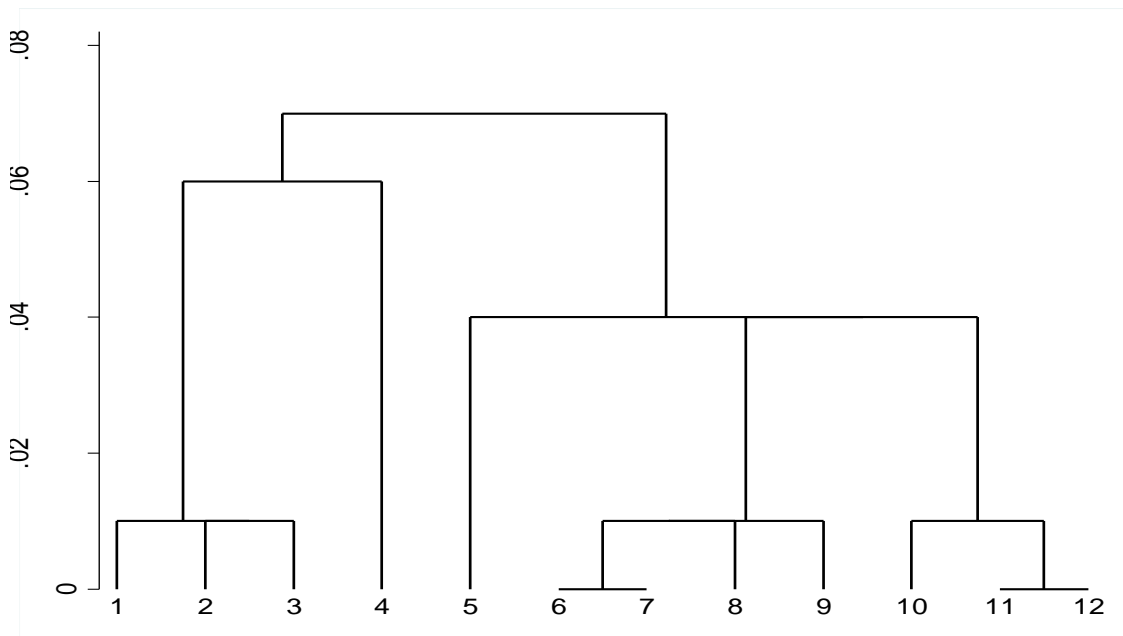


Рис. 1. Результати ієрархічної кластеризації

Примітки: 1 – Естонія; 2 – Литва; 3 – Словаччина; 4 – Угорщина; 5 – Словенія; 6 – Франція; 7 – Італія; 8 – Польща; 9 – Україна; 10 – Чехія; 11 – Латвія; 12 – Данія

Таким чином, можна відмітити, що найбільш пріоритетним для України є дослідження досвіду таких країн як Франція, Італія та Польща, проте перспективним є також кластер, що включає Чехію, Латвію та Данію. Відповідно більш глибокий аналіз структурних, організаційних та функціональних засад функціонування системи місцевих податків і зборів у зазначених країнах, а також розробка на його основі дорожньої карти реформ для України визначають перспективи подальших досліджень у цьому напрямку.

Література:

1. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування (станом на 10 січня 2020 р.). URL: <https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/526/10.01.2020.pdf>. – Назва з екрану.

2. Бюджетний кодекс України: за станом на 01.01.2018 р. / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>. – Назва з екрану.

3. Fiscal Decentralization Dataset [Electronic source] / International Monetary Fund. URL: <http://data.imf.org/?sk=1C28EBFB-62B3-4B0C-AED3-048EEEBB684F>.

FINANCIAL MECHANISM OF THE SOLIDAR LEVEL OF THE PENSION SYSTEM OF UKRAINE: MAIN CAUSES AND CONSEQUENCES OF THE DEFICIT OF FINANCIAL RESOURCES

Petrushka O.V.

Ph.D. in Economics,

*Associate Professor 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*

The solidarity level of the pension system is the first level of pension provision in Ukraine, the main task of which is to provide pension payments to present and future retirees. This task is implemented through the financial mechanism of the pension system. Considering the tendencies of increasing the share of the population of retirement age, increasing the deficit of the Pension Fund of Ukraine (PFU), an important issue is the improvement of the financial mechanism of the pension system, in particular the mechanism of formation and use of financial resources.

The sense of the financial mechanism of a solidarity pension system is the fact that it operates in the current payment mode. Unlike the cumulative system, where the paid insurance premiums, which are the property of the insured persons, are invested in order to profit for the benefit of the latter, in the solidarity system, the working generation of citizens, by paying the insurance premiums, generates financial resources, which are immediately directed to the payment of pensions to the disabled [1, pp. 120-121].

The main source of income generation of the Pension Fund of Ukraine is the unified contribution to compulsory state social insurance (CSI). The unified social contribution is an accrual to the payroll of workers paid by the employer or self-employed person. This source of income takes up a great

share of all proceeds of the Pension Fund of Ukraine and belongs to its own income.

Also, the income of the Pension Fund of Ukraine includes some types of fees for certain types of economic activity; investment income derived from investing a reserve of funds to cover the Pension Fund's budget deficit in future periods; State budget funds and trust funds transferred to the Pension Fund in cases stipulated by the Law of Ukraine «On Compulsory State Pension Insurance»; funds paid to the Executive Directorate of the Pension Fund for providing administration services of the Cumulative Fund and services to non-state pension funds – subjects of the second level of the pension system; amounts of financial penalties; charitable contributions of legal entities and individuals; voluntary contributions; other receipts in accordance with the legislation [2]. However, despite the large list of sources, they account for a rather small share of the total income structure of the Pension Fund of Ukraine.

It is worth noting that in addition to own sources of income, the Pension Fund of Ukraine can use the attracted sources. This is especially true of the State Budget of Ukraine, which funds can be used to finance the budget of the Pension Fund, in case of a deficit. Nowadays, about half of the income is provided by its own sources of revenue, and the other half is provided at the expense of the State Budget of Ukraine. Thus, in 2016, the share of funds allocated to the Pension Fund of Ukraine from the State Budget was 55.7%, in 2017 – 45.6%, in 2018 – 42.6%, and in 2019 about 45% [3]. According to these indicators, it is possible to trace the rather unstable dynamics of the share of attracted funds in the structure of the budget of the Pension Fund of Ukraine, but we should understand that this trend is caused not by a decrease in own revenues, but by an increase in the minimum pension payments, which to some extent is a positive change.

For a deeper understanding of the situation, it is worth considering the share of funds of the State Budget of Ukraine, which is aimed at repayment of the deficit of the Pension Fund of Ukraine, since these funds also have other purpose, in particular, payment of pensions, allowances and increases to pensions allocated under different pension programs and payment of a single pension contribution to compulsory state social insurance. Thus, of the UAH 133.5 billion received by the PFU from the State Budget in 2017, only UAH 56.1 billion was allocated to redress the PFC deficit, which relates to 2018, from UAH 150.1 billion only UAH 32.1 billion were allocated for deficit financing, and in 2019 only UAH 30 billion from UAH 197.2 billion involved [3].

In real terms, the real deficit of PFCs' financial resources in 2017 fluctuated at 19.1%, in 2018 the PFCs deficit narrowed almost twice to 8.95%, and in 2019 it was almost one third of 2017, in particular, 6.9%. The positive trend of reducing the budget deficit of the Pension Fund of Ukraine,

which to some extent reduces the burden on the State Budget of Ukraine, does not mean that the financial mechanism of attracting and using the financial resources of the Fund has improved, but due to the increase of the minimum wage, which it has ensured an increase in the amount of payroll contributions, in particular the increase in the amount of CSI – the main source of formation of the revenue base of the PFC budget.

In spite of this, in our opinion, the main reason for the deficit of the Pension Fund of Ukraine is not so much demographic problems as the imperfect structure of the domestic economy, which is to a greater extent in the shadow sector. In particular, the reduction of the single social contribution rate did not motivate employers to completely withdraw the payroll from the shadows, and in order to avoid financial liability when identifying informally employed workers, employers hire workers with minimal salaries, thereby reducing their pay.

Today, due to the unreformed pension system, the lack of its second level and the poor development of the third level, all risks of providing people with a pension belong to the states responsibilities, although they should be evenly distributed between the state, business and citizens, to which the pension reform is aimed [1, p. 124]. Taking this into account, the system of joint and several pensions is unable to fully secure adequate retirement benefits for the retirement age, leaving most of them at risk of poverty at retirement. As a result, current ones obligations of the Pension Fund of Ukraine are fulfilled at the expense of the State Budget, reducing to a minimum the balance of «free funds» of the country, its ability to financial maneuvers and stimulate the economy.

References:

1. Tolubyak V. The concept of financial mechanism in the pension system. *Bulletin of the National Academy of Public Administration*. 2010. № 1. P. 117-125.
2. On compulsory state pension insurance. Law of Ukraine dated 09.07.2003 No. 1058-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1058-15> (accessed: 22.03.2020).
3. Official site of the Pension Fund of Ukraine. URL: <https://www.pfu.gov.ua/> (accessed: 23.03.2020).

ПРІОРИТЕТИ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ЦІЛЕЙ І ЗАДАЧ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Тропіна В.Б.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів, обліку і оподаткування
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет
імені Григорія Сковороди»*

Новий Порядок денний у сфері сталого розвитку на період до 2030 р. було прийнято у вересні 2015 р., коли 193 держави-члени Організації Об'єднаних Націй прийняли глобальну програму забезпечення сталого майбутнього. Визначені у ньому 17 цілей та 169 задач мають комплексний характер, стосуються найбільш важливих проблем нашого часу і забезпечують збалансованість всіх трьох компонентів сталого розвитку [1].

Імплементация нового Порядку денного 2030 потребує мобілізації масштабних фінансових ресурсів, про що йшлося на Третій Міжнародній конференції з фінансування розвитку в Аддіс-Абебі у липні 2015 р. [2]. До цього процесу повинна долучитися й Україна попри всі труднощі, які вона зараз переживає. І пов'язано це, насамперед, з усвідомленням того, що подальше існування нашої та інших країн і загалом людства на планеті Земля можливе лише за умов розв'язання усіх тих проблем, що представлені у Порядку денному 2030. Тому формування нової фінансової політики, спрямованої на досягнення цілей, визначених цим документом у сфері сталого розвитку, є досить актуальною темою.

Враховуючи велику кількість і масштабність цілей та завдань сталого розвитку, вирішення яких потребує колосальних обсягів фінансових ресурсів, важливим є визначення пріоритетних напрямів фінансової політики сталого розвитку країни як ключових завдань для досягнення цілей сталого розвитку.

Проблеми фінансової політики сталого розвитку знаходяться у центрі досліджень провідних учених як зарубіжних, так і вітчизняних наукових шкіл. Серед останніх публікацій, у яких розглядаються питання, що пов'язані з формуванням фінансової політики сталого розвитку країни, слід назвати роботи таких науковців та практиків, як Т. Кожухова [3], О. Кореновський [4], В. Романчукевич [5], В. Толуб'як [6], Джеффри Сакс та Г. Шмидт-Трауб [7] та ін.

Аналіз наукових досліджень зазначених авторів засвідчує наявність ґрунтовних досліджень питань, які стосуються трансформації глобальної системи фінансування сталого розвитку, теоретичних та прикладних аспектів формування та реалізації фінансової політики сталого розвитку.

Водночас, прийняття нового Порядку денного у сфері сталого розвитку та його імплементація, а також кризовий стан практично усіх сфер суспільного життя в Україні потребують поглиблення наукових досліджень питань, пов'язаних з формуванням та ефективною реалізацією фінансової політики, спрямованої на створення сприятливих умов для сталого розвитку країни.

Сталий розвиток є концепцією, що проголошує необхідність встановлення балансу між задоволенням потреб нинішніх і захистом інтересів майбутніх поколінь. У сучасних соціально-економічних та геополітичних умовах забезпечення сталого розвитку набуває особливої актуальності, особливо для України, зважаючи на її політичні, економічні, соціальні та екологічні проблеми.

Реалізація Концепції на національному рівні забезпечується за допомогою цілеспрямованої державної політики, яка включає правові, фінансові та організаційні засоби вирішення відповідних питань. Державна політика сталого розвитку передбачає визначення пріоритетів у відповідності до цілей і задач сталого розвитку з урахуванням конкретної ситуації в країні та її фінансових можливостей; поєднання державного регулювання з ринковим; стимулювання якісних змін шляхом фінансування, кредитування, матеріально-технічного та валютного забезпечення, надання економічних пільг пріоритетам сталого розвитку; запровадження спеціального моніторингу сталого розвитку.

Роль фінансового регулювання сталого розвитку полягає у тому, що, з одного боку, нераціональна фінансова політика може спричинити розбалансування економічної системи, з іншого – фінансова система є тим інструментом державного регулювання, що створює умови для гармонійного розвитку усіх сфер суспільства на основі перерозподілу валового внутрішнього продукту.

Розробленню фінансової політики сталого розвитку повинна передувати оцінка її впливу на сталий розвиток; аналіз відповідності фінансових можливостей держави завданням сталого розвитку національної соціально-економічної системи; визначення напрямів досягнення стабільності фінансової системи, що забезпечить формування соціально орієнтованої, конкурентоспроможної та екологічно безпечної ринкової економіки.

На сучасному етапі розвитку України, як і інших країн, які зобов'язалися дотримуватися принципів сталого розвитку, імперативами фінансової політики є цілі та задачі, що визначені новим Порядком денним у сфері сталого розвитку після 2015 року.

Аналогічні цілі в такому ж порядку визначено Указом Президента України «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року [8]. Документ підтверджує, що Україна підтримує проголошені резолюцією

Генеральної Асамблеї Організації Об'єднаних Націй від 25 вересня 2015 року № 70/1 глобальні цілі сталого розвитку до 2030 року та результати їх адаптації з урахуванням специфіки розвитку України, викладені у Національній доповіді «Цілі сталого розвитку: Україна» [9], забезпечувати дотримання Цілей сталого розвитку України на період до 2030 року:

Для реалізації державної фінансової політики, спрямованої на її успішне впровадження та досягнення пріоритетів соціально-економічного розвитку країни на принципах сталого розвитку повинен бути сформований відповідний фінансовий механізм як сукупність методів та інструментів формування і використання фінансових ресурсів з метою створення фінансових умов для збалансованого розвитку економічної, соціальної та екологічної складових суспільного життя країни.

До пріоритетних цілей і завдань фінансової політики сталого розвитку слід віднести: фінансове забезпечення досягнення цілей сталого розвитку; раціональне використання фінансових ресурсів; пошук ефективних джерел короткострокового та довгострокового фінансування цілей і задач сталого розвитку; підвищення ефективності державного фінансового менеджменту.

У Порядку денному 2030 звертається увага на необхідність активізації Глобального партнерства з метою фінансового забезпечення масштабних цілей і задач у сфері сталого розвитку. Водночас, варто підкреслити, що центральне значення для досягнення цілей в області сталого розвитку має державна політика і мобілізація та ефективне використання внутрішніх фінансових ресурсів на основі застосування принципу національної відповідальності. Внутрішні ресурси формуються в першу чергу і головним чином за рахунок економічного зростання шляхом створення сприятливих для цього умов на всіх рівнях: здійснення раціональної соціальної, екологічної та економічної політики, включаючи антициклічну бюджетно-фінансову політику.

Отже, концепція сталого розвитку зумовлює необхідність узгодження стратегічних цілей фінансового розвитку національної соціально-економічної системи. Важливим є визначення пріоритетних напрямів фінансової політики в контексті цілей і задач сталого розвитку, виявлення особливостей і факторів, що впливають на її формування. Успіх у сфері формування і ефективного використання внутрішніх фінансових ресурсів задля досягнення цілей сталого розвитку пов'язаний, насамперед, із реалізацією цілої низки реформ у всіх сферах суспільного життя України. Тільки за допомогою ефективною фінансовою політики можна з найменшими витратами та в найкоротші терміни досягти поставлені новим Порядком денним цілі та задачі у сфері сталого розвитку.

Література:

1. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development. URL: http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E.
2. Addis Ababa Action Agenda of the Third International Conference on Financing for Development. URL: http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/69/313.
3. Кожухова Т.В. Формування та трансформація глобальної системи фінансування сталого розвитку : монографія. Кривий Ріг : Черняхівський Д.О., 2017. 336 с.
4. Кореновський О.В. Концепція сталого розвитку і фінансова політика. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21.1. С. 225–228.
5. Романчукевич В.В. Роль державної фінансової політики сталого розвитку в умовах глобалізації. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова*. 2019. Т. 24. Вип. 4(77). С. 150–156.
6. Толуб'як В.С. Роль фінансового потенціалу у забезпеченні сталого розвитку країни. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2018. № 5. С. 1–7.
7. Schmidt-Traub Guido, Jeffrey D. Sachs. 2015. Financing Sustainable Development: Implementing the SDGs through Effective Investment Strategies and Partnerships. URL: <http://unsdsn.org/wp-content/uploads/2015/04/150408-SDSN-Financing-Sustainable-Development-Paper.pdf>
8. Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року: Указ Президента України № 722/2019 від 30.09.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019>
9. Цілі Сталого Розвитку: Україна. Національна доповідь 2017. URL: http://www.un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf

HEALTH CARE FINANCIAL IMPERATIVES IN EU COUNTRIES

Tulai Oksana

*Doctor of Science in Economics, Professor,
Professor of the Department of Finance named after S.I Yuriy
Ternopil National Economic University*

Dubrovina Nadiya

*PhD in Economics, Associate Professor,
School of Economics and Management in Public Administration in Bratislava*

One of the important priorities of the modern society development is health of population. It is known the multiplier effect in the healthcare which means that a healthy individual is able to produce values, adding value to growth of industry and employment, that leads to growth of rents and further growth of consumption. Prevention of diseases and support of health have great importance in the healthcare, as that is less costly as treatment of the consequences [1; 4; 6; 7; 8; 9; 10; 11].

For some last decades in the advanced countries of the world we observed essential progress in achievements of medical science, technologies of

diagnostics and treatment that has resulted in substantial growth of life expectancy, the improvement of its quality [7; 10; 11]. In one hand, the high life expectancy greatly depends on the level of economic development of the country and population incomes. The high level of economic development of the country and population incomes made possible to increase the financing of national public health care system, to use modern achievements of medical science and engineering, to improve system of medical education, to attract more qualified staff etc. In other hand, aging of population is a worldwide trend, bringing a need to scrutiny use of funds, especially in social system and healthcare. Currently in many EU countries it is important to focus on healthcare finance, that needs structural changes regardless of demographic trends, in order to avoid cumulative effect of debts and secure enough funds to meet growing needs (table 1).

Table 1

**The total government expenditure on health
as % of GDP for EU countries**

Country	2000	2005	2010	2015	2018	min	max	mean	std.dev.	Coef.of variance	max/min
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Belgium	6	6,8	7,7	7,9	7,6	6	8,1	7,22	0,67	9,33	1,35
Bulgaria	3,8	4,9	4,4	5,5	5	3,8	5,8	4,65	0,62	13,41	1,53
Czechia	6,8	6,9	7,8	7,6	7,6	6,8	7,8	7,35	0,35	4,7	1,15
Denmark	6,7	7,3	8,6	8,5	8,3	6,7	8,9	7,93	0,72	9,08	1,33
Germany	6,4	6,5	7	7,1	7,2	6,3	7,2	6,77	0,31	4,61	1,14
Estonia	4,4	4,1	5,2	5,4	5,1	4,1	5,5	4,76	0,47	9,93	1,34
Ireland	4,8	6	7,5	5,3	5	4,8	7,8	6,23	0,99	15,84	1,63
Greece	5,6	6,2	6,9	4,7	5	4,7	6,9	5,78	0,68	11,69	1,47
Spain	5,2	5,6	6,6	6,1	6	5,1	6,8	5,87	0,51	8,71	1,33
France	7	7,7	8	8,1	8,1	7	8,2	7,74	0,38	4,9	1,17
Croatia	6,5	6,3	6,1	6,5	6,6	5,7	7,9	6,41	0,49	7,62	1,39
Italy	5,9	6,8	7,4	7	6,8	5,9	7,5	6,83	0,42	6,19	1,27
Cyprus	2,5	2,8	3	2,6	2,7	2,5	3,1	2,79	0,2	7,3	1,24
Latvia	3,9	4,1	4,2	3,8	4	3,2	4,6	3,85	0,38	9,95	1,44
Lithuania	4,9	4,9	6,9	5,8	5,9	4,1	6,9	5,58	0,68	12,15	1,68
Luxembourg	3,7	5,1	4,9	4,8	4,7	3,7	5,2	4,68	0,37	7,95	1,41
Hungary	5,2	5,7	5	5,2	4,7	4,7	5,8	5,15	0,35	6,73	1,23
Malta	4,7	6	5,3	5,6	5,3	4,7	6	5,44	0,33	6,14	1,28
Netherlands	4,6	5,4	7,8	8	7,6	4,6	8,1	6,78	1,25	18,38	1,76
Austria	7,1	7,4	7,9	8,2	8,2	7	8,2	7,66	0,38	4,95	1,17
Poland	3,9	4,4	5	4,7	4,8	3,9	5	4,57	0,28	6,22	1,28
Portugal	6,3	7,4	7,5	6,2	6,3	6,1	8	6,81	0,54	7,95	1,31
Romania	4,2	3,3	4,2	4,2	4,7	3,2	4,7	3,91	0,4	10,15	1,47
Slovenia	6,6	6,4	6,9	6,7	6,6	5,9	7	6,61	0,27	4,08	1,19
Slovakia	5,3	6,2	7,2	7,1	7,3	4,9	7,4	6,47	0,77	11,96	1,51

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Finland	5,7	6,8	7,9	7,3	7	5,7	8,3	7,11	0,79	11,16	1,46
Sweden	5,8	6,5	6,7	6,8	7	5,8	7	6,65	0,31	4,63	1,21
United Kingdom	5,1	6,3	7,6	7,5	7,5	5,1	7,7	6,8	0,86	12,68	1,51

Source: own elaboration in Excel

As it is noted in recent news release No. 33.2020 of Eurostat that in the EU in 2018 highest proportion of government expenditure goes to social protection (19, 2% of GDP) and health (7% of GDP).

It should be noted that the problem of the funding healthcare in EU and OECD is studied in many articles and reports, researchers try to argue the variety of financial mechanisms for funding healthcare in different countries according their socio-economic factors, traditions, institutional features, demographic characteristics and specifics of morbidity [1; 5; 6; 7; 10; 11; 12; 13]. Also the equal access to medical services for all population, the needs to develop modern technologies in medical science and treatment, to improve quality of healthcare and increase quality of life should be taken into account for funding healthcare in many countries.

Some researchers noted that international comparison of health expenditure data concerned with several methodological problems, such as problem to distinguish expenditure on health care and social care, standardizing definitions across countries, methods of data collection and organizational differences [1; 2; 5; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 14]. Other problems are associated with measuring and reporting expenditure as a percentage of gross domestic product due to the evaluation of impact of informal sector in the economy or health care in some countries, where transparency and accuracy of information should be improved.

Nevertheless, despite of this methodological problem with data, total government expenditure on health as percentage of GDP is stayed as one on the popular indicator for the comparative analysis of the development of funding healthcare in the different countries.

There are three predominant systems of health care finance in the European Union. The first or Beveridge model is public finance by general taxation. Second or Bismarckian model is based on compulsory social insurance. Third is private finance based on voluntary insurance as supplementary form of health care.

Public health systems are outsourcing more procedures to the private sector to reduce the pressure on existing resources and meet growing patient demand. The budgeting of health care has proven to be an effective strategy in countries with a national health services. Funding of health care services through public finance is not enough, and the shift of cost from public to private is observed. The different models and approach to solution of efficient

mechanism of health care funding are faced for politicians, economists and health care experts in EU countries. But the main principles of health care such as availability and efficiency should be steady for the successful development of national model of health care funding.

References:

1. Benova E., Dubrovina N., Boyko V., Zamyatin P. Classification and cluster analysis of health care systems in the OECD countries // Public Administration and Regional Development. School of Economics and Management in Public Administration. No.2. December, 2014. Vol. X, pp. 45-56.
2. Boulhol H. et al. (2012), "Improving the Health-Care System in Poland", OECD Economics Department Working Papers, No. 957, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5k9b7bn5qzvd-en>
3. Dixon A. Learning from international models of funding and delivering health care. Oxford Handbook of Public Health Practice. Oxford University Press. 2006.
4. Docteur E., Oxley H. Health-Care Systems: Lessons from the Reform Experience. OECD Health Working papers. No. 9, 2003.
5. Dubrovina, N., Nestorenko, T., Beneva, E., Boyko, V., Zamiatin, P. Mechanizmy finansirovanija zdravoochranenija v stranach OESR. In *Social'no-ekonomični problemi prostorovogo rozvitku : monografija*. – Berdjans'k : O. V. Tkačuk, 2015. ISBN 978-617-7291-04-5, s. 285-295.
6. European Commission (2010), "Joint Report on Health Systems", Occasional Papers, No. 74.
7. Funding health care: options for Europe. Edited by E. Mossialos, A. Dixon, J. Figueras, J. Kutzin. Open University Press. Philadelphia. USA, 2002. – 327 p.
8. Health Care in Central and Eastern Europe: Reform, Privatization and Employment in Four Countries. International Labour Organization. 2002. 59 p.
9. Jakubowski E., Busse R. Health Care Systems in the EU. A Comparative Study. Working Paper. European Parliament. Luxembourg. 1998. 130 p.
10. Joumard, I., C. André and C. Nicq (2010), "Health Care Systems: Efficiency and Institutions", OECD. Economics Department Working Papers, No. 769.
11. Kostičová M., Ozorovský V., Badalík L., Fabian G. An Introduction to Social Medicine. Bratislava, 2011. – 150 s.
12. Tulai, O. (2016). Derzhavni finansy i staliy liudskiy rozvytok: konceptualni dominanty ta dialektychna yednist [Public Finances and Sustainable Human Development: Conceptual Dominances and Dialectic Unity]. Ternopil: TNEU [in Ukrainian].
13. Tulai, O. (2016). Problemy ta perspektyvy deržavnoho finansuvannja systemy oxorony zdorovja v Ukrajinі [Problems and prospects of government financing of the health care system in Ukraine]. *Finansy Ukrajinjy – Finance of Ukraine*, 4, 84-99.
14. Medved J., Nemeč J., Vitek L. Social Health Insurance and its failures in the Czech Republic and Slovakia: the role of state. *Praque Economic Papers* No.1. 2005. P. 64-81.

НАПРЯМ 6. МЕНЕДЖМЕНТ ТА МАРКЕТИНГ: НАУКА, ПРАКТИКА, ФІЛОСОФІЯ

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ В ПРАКТИЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Багорка М.О.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри маркетингу*

Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Ключовою проблемою на сучасному етапі розвитку країни є екологічне вдосконалення економічної діяльності, що передбачає зниження потреби у залученні природних ресурсів до виробництва, а також дотримання екологічної рівноваги між споживанням природних ресурсів аграрним сектором та можливістю природного середовища щодо їх відновлення. Необхідно також забезпечити сталий розвиток аграрного виробництва шляхом ефективного використання ресурсного потенціалу сільського господарства та запровадження екологічно спрямованої системи управління, суть якої полягає у встановленні і підтримці балансу між інтересами сільськогосподарського товаровиробника та екологічним станом навколишнього середовища [1, с. 215].

Важливо розуміти, що екологічний маркетинг принципово відрізняється від інших маркетингових концепцій тим, що націлений на отримання екологічного результату від запровадження певного набору інструментів, на рівні із задоволенням потреб споживачів та прибутковістю діяльності підприємств.

В більшості аграрних підприємств вже відбувся процес переосмислення ролі економічних та екологічних пріоритетів і очевидна перевага була надана екологічно орієнтованому розвитку.

Для аграрного сектору економіки функціонування системи екологічного маркетингу є цілком реальним процесом, який передбачає інтеграцію усіх функцій системи управління, виявлення, планування та прогнозування розвитку екологічно спрямованих ініціатив керівників аграрних підприємств на інноваційно-інвестиційній основі, що пов'язані з виробництвом, формуванням та стимулюванням попиту на екологічно безпечну продукцію, і послуги. Впровадження концепції екологічного маркетингу пов'язано з реалізацією системи екологічного менеджменту.

Виробництво екологічно чистої продукції АПК – це багатофункціональний агроекологічний процес, що базується на ретельному

управлінні агроекосистемами на соціальному, екологічному та економічному рівнях [2, с. 162].

Треба зауважити, що більшість аграрних підприємств знаходяться в конверсійному періоді, який може тривати від 2 до 5 років і супроводжуватися окремими ризиками.

Після проходження конверсійного періоду аграрні підприємства мають розпочати процес сертифікації виробництва органічної продукції. Одразу треба зазначити, що цей процес є тривалим і фінансово затратним.

Сертифікацію органічного виробництва в Україні здійснюють такі компанії, як:

- представництво компанії «Control union Ukraine» Нідерланди, що проводить сертифікацію відповідно до Постанови ЄС № 834/2007 та № 889/2008;

- компанія «Органік стандарт» – лідер у галузі стандартизації органічного виробництва в Україні.

Ми переконані, що переходити на органічне виробництво й замовляти сертифікацію варто тільки при наявності обґрунтованої маркетингової стратегії збуту органічної продукції та ринкового зростання аграрного підприємства.

Для впровадження концепції екологічного маркетингу в діяльність аграрних підприємств необхідно сформувати маркетинговий інструментарій, в основі якого мають бути продукт, ціну, просування і розподіл, тобто іншими словами – основні складові елементи комплексу 4P; з позиції споживача – потреби, витрати, комунікацію і зручність. На відміну від традиційної системи інструментів комплексу маркетингу, в вище зазначених враховуються екологічні аспекти. Відзначимо, що екологічна компонента присутня в кожному з чотирьох елементів комплексу маркетингу (рис. 1).

Формування оптимального товарного портфелю передбачає наявність певного обсягу кількості товару, що знаходяться на різних стадіях життєвого циклу та дозволяє забезпечити збалансоване зростання підприємства з найменшими ризиками. Підприємство повинно спрямовувати зусилля на збільшення не тільки обсягу продажів, але й частки ринку, воно повинно прагнути домінувати на обраних ринкових сегментах.

На сьогодні кількість і обсяги виробництва органічної продукції займають малу частку і не відповідають потребам населення. Основна причина в тому, що сьогодні не кожен виробник має можливість здійснювати додаткові поточні і капітальні витрати на виробництво органічної продукції. При формуванні ціни на органічну продукцію виробник аграрної продукції має розуміти розмір витрат і мати можливість коригувати собівартість органічної продукції, яка є основою

процесу ціноутворення. Крім того виробництві органічної продукції часто спостерігаються випадки порушення екологічних нормативів, оскільки здійснити точну перевірку за всіма показниками агровиробник не завжди має можливість.



Рис. 1. Основні складові впровадження концепції екологічного маркетингу

Джерело: сформовано автором

Розглядаючи тенденції розвитку каналів збуту органічної продукції, Україна може використати європейський досвід, де споживачі купують органічну продукцію безпосередньо у фермерів. Це є вигідним і для самих виробників аграрної продукції, тому що не допускають можливості спекулятивних надбавок переробними підприємствами та торгівельними організаціями.

Найбільш прибутковим для виробників органічної продукції є прямий продаж. Однак його основними недоліками є охоплення невеликої кількості споживачів та охоплення ринку на регіональному рівні. При продажах за телефоном і через Інтернет-магазини виробник стикається з недовірою споживачів щодо придбання продукції таким способом, а також обмеженими можливостями споживачів.

Продаж представника оптової торгівлі значно знижує контроль над збутом і послаблює контакт виробника зі споживачем.

Нові можливості для виробників органічної продукції надають створені збутові кооперативи завдяки об'єднанню досвіду, знань і

навичок усіх його учасників. Вони можуть допомогти більш швидкому виходу на ринок органічної продукції, охопленню більшого сегменту ринку, сприяти збільшенню кількості потенційних споживачів.

На сьогоднішній день недосконалі усі елементи ринку органічної продукції. Розширення можливостей для реалізації органічної продукції дозволить збільшити обсяги її виробництва, розширити асортимент та знизити ціну.

Для успішного здійснення процесу просування важливо впевненість і довіра споживача до того, що даний продукт є дійсно екологічно безпечним.

Відповідно, основними задачами комунікаційної політики в екологічному маркетингу є:

- формування попиту на екологічно чисту продукцію;
- інформування суспільства про дотримання організацією екологічних вимог при вирощуванні, переробці, пакуванні, перевезенні продукції;
- формування позитивного іміджу підприємства щодо виконання ним екологічних вимог національних та міжнародних стандартів;
- мотивація споживачів, актуалізація їхніх потреб шляхом роз'яснення існуючих ризиків споживання продукції, що не є екологічно безпечною та містить харчові добавки, стабілізатори, барвники тощо;
- роз'яснення споживачам сутності екологічного маркування, наявності в організації системи екологічного менеджменту.

Таким чином, при впровадженні концепції екологічного маркетингу, екологічно орієнтований комплекс маркетингу в аграрному виробництві включає формування методів ціноутворення, розбудову ринкової інфраструктури, оптимізацію витрат на виробництво органічної продукції за умов державної підтримки виробників аграрної продукції, розширення каналів реалізації та засобів просування органічної продукції, роблячи її більш доступною для споживача як за ціновим, так і просторовим фактором. Забезпечення балансу між економічними і природоохоронними інтересами є однією з цілей впровадження екологічного маркетингу в аграрному виробництві.

Література:

1. Шкуратов О.І. Використання інструментів екологічного маркетингу в господарській діяльності аграрних підприємств / О.І. Шкуратов, І.С. Воронецька // Зб. наук. пр.: Економіка природокористування і охорона навколишнього середовища. – 2012. – Ч. 2. – С. 214–218.
2. Томашевська О.А. Органічне виробництво в світі: реалії та перспективи / О.А. Томашевська // Інноваційна економіка – 2013. – № 6. – С. 161–164.

СУЧАСНІ ТРЕНДИ УКРАЇНСЬКОГО БРЕНДИНГУ

Братко О.С.

*доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Тернопільського національного економічного університету*

Пеляк Г.П.

*студент
Тернопільського національного економічного університету*

Зросла конкуренція за увагу споживачів зі сторони як міжнародних, так і національних компаній спонукає вітчизняних виробників та ритейлерів збільшувати інвестиції в комунікативну діяльність. Одним з ключових інструментів комунікацій є бренд, що дозволяє формувати лояльність споживачів. Грамотне створення бренду та керування ним здатне не лише збільшити прибутковість компанії, але і дозволяє інтегрувати український бізнес в європейське бізнес-середовище, створювати нові ринки.

Сучасний український брендинг доволі активно розвивається, свідченням чого є наявність великої кількості брендів в різних галузях. Якщо на початкових етапах становлення брендингу в Україні була значна кількість так званих «псевдо іноземних» торгівельних марок (пиво «Taller», рекламна агенція PROVID/BBDO), то сьогодні вітчизняні підприємства створюють власні українські бренди. Серед найбільш відомих слід зазначити «Київстар» (телекомунікації); «Дарниця» (фармацевтична продукція); «Хортиця» і «Шустов» (горілчані вироби); «Верес», «Чумак», «Рошен», «Конті» (продукти харчування); «Пузата хата» і «Челентано» (мережі закладів харчування). Аналогічні бренди створено і в фінансовій сфері [1].

Як засвідчує аналіз, однією з особливостей брендингу в Україні також є використання азійського підходу до формування та управління брендами. Зазначений підхід базується на першочерговому інвестуванні коштів у корпоративний бренд, і лише після завоювання ринку здійснюється формування продуктових брендів. Такий підхід є виправданим, так як дозволяє компаніям економити кошти на просування окремих груп товарів. Для України сьогодення характерним є також швидке створення та поширення приватних марок (англ. Private label). Приватна марка – це власна марка продукту або послуги, вироблених однією компанією для продажу під маркою, що належить іншій компанії. Якщо на початку 2000-х років такими ритейлерами були «METRO» і «BILLA», то з 2010-х років до них швидко почали приєднуватися і українські. Однією з перших проект приватної марки в Україні запустила мережа магазинів «Фуршет» (торговельна марка «Фуршет»), майже одночасно вивели свої бренди «Велика кишеня»

(торговельна марка «Хіт продукту»), FOZZY Group (торговельна марка «Премія» в мережі «Сільпо») [2].

Глобальний екотренд нарешті достукався і до сердець українців. В зв'язку з цим екологізація знаходить все більше відображення і в українських брендах через використання логотипів, відповідних кольорів та рекламних посилів.

Діджиталізація маркетингу та аналітичних інструментів дозволяють сьогодні не лише збирати та аналізувати інформацію про існуючих та потенційних клієнтів, а і створювати механізми постійного залучення і взаємодії з цільовою аудиторією бренду. В зв'язку з цим, більшість українських брендів все активніше використовують інтернет-технології в брендингу для представлення своїх брендів та формування лояльності споживачів.

Зазначені тренди на нашу думку і надалі будуть формувати підходи до розвитку українського брендингу.

Література:

1. Тренди інтернет-маркетингу на 2016 рік: Інструменти, стратегії, очікування покупця. URL: https://www.eduget.com/news/trendi_internet-marketingu_na_2016_rik_instrumenti_strategii_ochikuvannya_pokupcy-1365
2. Мостовая. Ю. Собственная торговая марка: риски и перспективы украинского ритейла. Trademaster Group. 16 марта 2017. URL: <https://trademaster.ua/articles/312341>

ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РЕАЛІЯХ

Головченко О.М.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедру економіки
і міжнародних економічних відносин
Міжнародного гуманітарного університету*

Управління підприємством – це постійний і системний вплив на діяльність його структурних підрозділів для забезпечення узгодженої роботи і досягнення кінцевого позитивного результату.

Процес управління підприємством є цілеспрямованою діяльністю. Основна мета в процесі господарського управління може включати підлеглі цілі, які залежно від конкретної ситуації виступають на перше місце. Мета виступає тут як документально зафіксоване передбачення результатів діяльності, як кінцевий етап численних операцій і процедур в ході процесів управління.

Аналізуючи економічне середовище, в якому основними елементами є управління, досвід і інформація і які виявляються незалежно від економічної формації, слід зазначити, що їх значущість зростає в розвинених виробничих відносинах. При цьому у сфері суспільного виробництва управління виступає загальною сполучною ланкою. «Управляти – означає передбачати, організовувати, розпоряджатися, координувати і контролювати», – писав Анрі Файоль [7, с. 42]. «Управління – це процес планування, організації, мотивації і контролю», – вважає Мескон [3, с. 37]. П. Друкер дає наступне визначення: «Управління – це особливий вид діяльності, що перетворює неорганізований натовп на ефективну, цілеспрямовану і продуктивну групу. Управління як таке є стимулюючим елементом соціальних змін і прикладом значних соціальних змін» [1, с. 28].

Аналіз приведених визначень дозволяє зробити наступний висновок: управління є системою регулювання людської діяльності в соціально-економічному середовищі виробництва при обміні продуктами і матеріальними благами, що забезпечує досягнення суспільної мети, ніж, власне, визначається конкретна економічна сфера, що полягає в реалізації інтересів господарюючого суб'єкта.

Автори [5, с. 27; 6, с. 31; 8, с. 417] для умов виробництва під процесом управління розуміють сукупність взаємозв'язаних управлінських дій, метою яких є підготовка і здійснення однієї управлінської дії (рішення). Таким чином, до певної міри ними досягнута єдність трактування терміну «управління». Це сприяло становленню тепер загальноприйнятого поняття управлінського циклу, який складається з наступних стадій: встановлення необхідності управлінської дії; розробка критеріїв, обмежень і системи оцінок; розробка варіантів дії; вибір дії (рішення).

Автор Метеленко Н.Г. доводить, що організація управління промисловим підприємством – це система, «яка являє собою сукупність елементів, пов'язаних між собою та таких, що мають динамічний характер» [4, с. 122]. В даному випадку саме динамічність системи управління в пропонованому визначенні є тією складовою, яка враховує сучасні реалії управління підприємством.

Необхідність цілеспрямованого наукового управління організацією і проблема ефективності її функціонування в історії соціально-економічних відносин виникли відносно недавно, в середині-кінці ХІХ століття. Індустріальна організація виробництва, як принципово нова форма організації виробництва, стала потребувати специфічних форм управління і нагляду за працівниками крупних підприємств. У цих умовах управління набуло характеру продуктивної діяльності, поза якою яке-небудь впорядковане функціонування суспільного виробництва практично неможливе. По своїй організаційній природі воно є однією з

функцій сукупного працівника, що накладається на окремих індивідів як особлива праця. Таким чином, задовольняється потреба в єдиній адміністративній волі на підприємстві, необхідній для результативності виробничого процесу і цілісності трудового організму. Накопичення власності, ускладнення органічної і технічної будови капіталу сприяло тому, що власники засобів виробництва стали передавати частину своїх повноважень по управлінню персоналом висококваліфікованим найманим службовцям – менеджерам, які виступають виконавцями, провідниками волі власника на підприємстві.

В 90-і роки ХХ століття набуває домінуючого значення системна методологія в дослідженнях проблем організації і управління.

Через ряд історичних, соціальних, політичних і економічних особливостей підприємства України довгий час перебували в принципово іншій системі соціально-економічних відносин. У нашій країні так само розвивалася наука про управління, яка істотно відрізнялася від класичної західної. Проте на початку 90-х років ХХ століття система соціально-економічних відносин в корені змінилася, що дозволило підприємствам України стати реальними власниками результатів своєї праці. Це висуває нові вимоги до організації виробництва і зобов'язує виробника конкретного продукту переосмислювати весь комплекс створення, виробництва і реалізації як єдиний процес і відповідати за кінцеву мету діяльності – отримання прибутку і забезпечення виживаності.

Світовий досвід підтверджує, що механічне перенесення окремих елементів ринку і чужого досвіду не завжди прийнятно, якщо економіка залишається тією самою. Необхідний ретельний підхід і вивчення чужого досвіду, але головним є виробництво високоякісної, конкурентоздатної продукції.

Суть процесу управління часто зводиться тільки до діяльності апарату управління по збору відомостей, обробці статистичних матеріалів, складанню документів, підготовці і реалізації управлінських рішень, що власне виходить з функції даного середовища діяльності у виробництві. На озброєння приймаються функції, структура і методи управління підприємством, які в комплексі утворюють механізм, за допомогою якого регулюється процес управління об'єктом. Таким чином, процес управління, на наш погляд, є діяльність суб'єктів управління, об'єднаних в організаційну структуру, направлену на досягнення мети підприємства за допомогою здійснення певних функцій, методів і принципів управління.

Змістовна сторона методів управління – це рішення, як правило, технологічних проблем перетворення матеріалів природи в товари і послуги, а також управління організацією виробництва і його розміщенням.

З урахуванням сучасних господарських реалій посилено розвиваються дослідження проблем управління на основі системного аналізу, що є спробою пов'язати основні ідеї системного підходу з кібернетичним напрямом досліджень ситуаційних завдань. Разом з операціоналістами в цій школі працюють дослідники систем управління, впровадження систем планування, прогнозування і програмування, що займаються організацією (інформаційних технологій). До представників «нової» школи, які розробляють нові методи і засоби управління на базі системного аналізу, можна також віднести дослідників, що беруть участь в розробці різних підходів до управління соціально-технічних системах. Серед представників «економетричної» групи дослідників виділяється концепція, в якій для економетричного підходу до аналізу і програмування управлінських процесів характерне прагнення добитися максимальної формалізації досліджуваних економічних явищ і опису їх економіко-математичних моделей. При цьому застосування економіко-математичних методів зв'язується з системним аналізом досліджуваних процесів і явищ.

Еволюція підходів до поняття «управління підприємством» спрямована на формування поліцентричної системи, що базується на функціонуванні в економіці структур, здатних до самовдосконалення і саморозвитку. Підвищення ефективності роботи підприємства в значній мірі визначається організованістю системи управління, яка залежить від чіткої структури підприємства та її здатності реагувати на зміни зовнішнього середовища.

Слід зазначити, що у зв'язку з такими явищами як глобалізація соціальних, політичних, культурних і економічних процесів наука про управління зазнає черговий етап пошуку нових форм, що дозволяють здійснювати ефективне управління в сучасних економічних умовах. Можна припустити, що в найближчому майбутньому в теорії управління будуть виникати нові напрями, які більше відповідатиме новим вимогам часу.

Література:

1. Друкер П. Управление, нацеленное на результаты / пер с англ. – Москва: Технологическая школа бизнеса, 2010. 510 с.
2. Енциклопедичний словник з державного управління / уклад. : Ю.П. Сурмін, В.Д. Бакуменко, А.М. Михненко та ін. ; за ред. Ю.В. Ковбасюка, В.П. Трощинського, Ю.П. Сурміна. Київ: НАДУ, 2010. 820 с.
3. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Москва: Дело, 1999. 800 с.
4. Метеленко Н.Г. Внутрішній господарський механізм ефективного функціонування промислових підприємств: теорія, практика, перспективи: монографія. Запоріжжя: КПУ, 2010. – 480 с.
5. Полукетова Н.Р. Методи та моделі управління розвитком інформаційних систем підприємств : монографія. Запоріжжя : ЗДІА, 2015. 344 с.

6. Попова А.О. Організаційні аспекти управління промисловим підприємством з системних позицій. *Ефективна економіка*. 2015. № 3. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4171> (дата звернення: 24.03.2020).

7. Управление – это наука и искусство / А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд. – Москва : Республика, 2003. 351 с.

8. Управління людськими ресурсами : понятійно-термінологічний словник / за ред Г.В. Щокіна, О.В. Антонюка, М.Ф. Головатого. – Київ: МАУП, 2006. 496 с.

ГОЛОВНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО МАРКЕТИНГУ

Дяченко Т.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту

Національного транспортного університету

Сукупність суспільних потреб та їх рівень сприяють необхідній виробничій діяльності будь-якої соціальної системи. З розвитком суспільного поділу праці та підвищенням її продуктивності відбуваються відповідні зміни і в сфері виробництва і в соціально-економічній сфері, з'являється необхідність збільшення пропозиції товарів і послуг. Саме в цей час особливого значення набуває маркетинг як інструментарій задоволення потреб споживачів при отриманні прибутків для виробника.

Термін «маркетинг» походить від англійського «Market» (ринок) і означає діяльність у сфері ринку збуту. Маркетинг виник на рубежі XIX – XX ст. у США. На початку XX ст. відомі вчені, зокрема Р. Батлер, Т. Бекман, П. Конверс та інші, вперше спробували трактувати маркетинг як науку. У 1902 р. у декількох університетах США (Мічиган, Іллінойс) було започатковано курс лекцій з раціональної організації товарообігу. Він містив характеристику збутової діяльності й був навчальним курсом для комівожерів. І саме тоді в деяких потужних компаніях були створені служби на зразок маркетингових у сучасному розумінні цього терміну.

Під час індустріальної ери виробники зіткнулися з таким явищем як надлишкове виробництво – пропозиція перевищує попит. З цією проблемою виробники США та західної Європи зіткнулися у **30-і рр. XX століття**. В період масового виробництва перемагало те підприємство, яке випускало продукцію за найнижчими цінами; в період насичення попиту перемагало те підприємство, яке змогло більш ефективним, ніж конкуренти, способом організувати просування товару на ринок через стимулювання збуту, вплив на вибір покупця.

Ера інформації, яка розпочалася в 50-х рр. ХХ ст. вплинула і на зміни в маркетингу. Виробник починає пов'язувати виробництво і збут товарів в єдиний процес з тим, щоб створювати і виробляти саме те, що користується попитом на ринку, а не випускати зайве.

Тенденції суспільного розвитку вимагають змін у сутності маркетингу через прискорення глобалізації економічних процесів, підвищення рівня соціальної відповідальності, поширення інформаційних технологій тощо. Суть маркетингу в майбутньому – це спільність відчуттів з споживачами, ставлення до клієнта, як до самого себе, але з урахуванням його індивідуальності. Взагалі, з'являється так званий баланс інтересів трьох головних суб'єктів: споживача, суспільства, виробника на основі принципів партнерства та гуманності.

На сьогоднішній день відслідковуються певні тенденції в маркетингу. Особливо це стосується Інтернет-маркетингу. Інтернет-маркетинг – це практика використання усіх аспектів традиційного маркетингу в мережі Інтернет. Основна його мета – одержання максимального ефекту від потенційної аудиторії мережі Компанії починають ефективніше використовувати контент, орієнтуючись на цільові аудиторії. Також і споживачам, які зацікавлені в даній компанії на довгострокову перспективу, потрібно знати, що їх цінують [2].

Обслуговування покупців важливо, але не всім зручно обговорювати питання з живою людиною по телефону, і не в кожного знайдеться час для електронного листування. Тому чат-боти так зручні. Ці помічники, інтегровані в вебсайти, можуть швидко відповідати на питання і виконувати замовлення. Grand View Research прогнозує, що світовий ринок чат-ботів до 2025 року досягне \$1,25 млрд, демонструючи щорічний приріст у 24,3% [1].

Штучному інтелекту відводиться все більш важлива роль. Він дозволяє ефективніше аналізувати дані і швидше знаходити потенційних покупців.

Набуває популярності голосовий пошук, який не тільки спрощує пошук інформації он-лайн, але ще і дозволяє скоротити час. Згідно з Search Engine Land, з допомогою голосового інтерфейсу в 2017 році в США було скоєно продажів на суму \$1,8 млрд, і очікується, що до 2022 року ця сума зросте до \$40 млрд [1].

Створення веб-сайту та розміщення його в мережі Інтернет відкривають компанії додаткові можливості в успішній конкуренції на ринку. Пошук продукту в мережі Інтернет починається із запиту в пошуковій системі. Пошукова оптимізація, пошукова реклама є найважливішими технологіями Інтернет-маркетингу, за допомогою яких веб-сайт виводиться на високі позиції. Інтернет-реклама характеризується високим ступенем точності охоплення цільової аудиторії, дає можливість управляти бюджетом рекламної кампанії й простежити за її

ефективністю. Вона представлена у двох основних видах: банерна й контекстна реклама. Email-маркетинг при невисоких витратах дає можливість поширювати інформацію серед конкретних потенційних клієнтів.

Сьогодні має місце вірусний маркетинг, що представляє собою технологію, в основі якої лежить створення «вірусу», привабливого для користувачів рекламної інформації та який передається ними один одному у вигляді розваги, а не реклами. Також набуває поширення мобільний маркетинг (СМС-маркетинг). Нещодавно використання SMM у бізнесі вважалося нововведенням, а сьогодні більшість компаній активно використовують цю технологію для просування свого бізнесу. Розробка багатьох веб-сайтів ведеться з урахуванням можливостей мобільних пристроїв, у яких передбачений доступ до мережі Інтернет.

Щодо технології формування суспільної думки, то Інтернет-маркетинг тут є лідером через формування позитивного іміджу компанії шляхом впровадження текстової інформації на різних Інтернет-ресурсах: через поширення прес-релізів і роботу з мережною пресою, через замовлення профільних статей і прояву активності на тематичних форумах тощо [3].

Незважаючи на те, що Інтернет-технології отримали високі позиції, маркетологам варто зробити цінність маркетингу більш очевидною, щоб він не розглядався як центр витрат та не був проігнорований у майбутніх бюджетах.

Донесення користі від рекламних кампаній та їх вклад в зростання бізнесу має вирішальну роль у рішенні про майбутнє виділення бюджетів, але правильно збирати дані, грамотно представляти та ділитись ними – це досі виклик для маркетологів всіх рівнів.

Зниження лояльності споживачів до брендів посилює увагу маркетологів та спонукає до більш активних дій. Споживачі в сегментах по всьому світу тепер керуються вибором, досвідом та ціною.

Не слід нехтувати так званою теорією поколінь, яка вона була розроблена в США у 90-ті роки. В її основі – припущення про те, що покоління визначають цінності людей, а не їхній вік. Ці цінності формуються не тільки в родині, а й під впливом економічних, соціальних і політичних факторів. Відповідно до цього покоління поділили на:

- покоління X, до якого можна віднести людей, що народилися в період з середини 1960-х до середини 1980-х;
- Y, так звані мілленіали, що народилися з 1981 по 1995 роки;
- Z або homelanders – «цифрові люди», народжені з 1996 по 2010 рік.

Зараз в середньому на ринку співвідношення поколінь співробітників виглядає наступним чином:

- 10-20% – це люди покоління X, аксакали, основні носії культури і цінностей компанії;
- основна критична маса представлена поколінням Y, близько 60-70% працюючих співробітників;
- 5-10% в – це представники Z-покоління.

У покоління X ставлення до грошей, більш консервативне: вони намагаються економити і відкладати. Для покоління Y важливий баланс роботи та особистого життя, в той час як для покоління X робота – це, в першу чергу, засіб отримати гроші, контрактні відносини. Для представників покоління Z характерне етичне споживання, підприємницькі амбіції, прогресивні погляди на різні теми – від освіти і до питань статі. Маркетологам слід прогнозувати клієнтську поведінку беручи до уваги теорію поколінь.

Підсумовуючи вищезазначене, слід звернути увагу на те, що вимоги до зберігання інформації в хмарах, нові технології створення та передачі контенту, безліч програмного забезпечення для роботи маркетологів – щільне проникнення ІТ в маркетингову діяльність змушує маркетологів в компаніях різних галузей опанувати нові навички. Дослідження, проведене Target Internet разом із The Chartered Institute of Marketing, показує, як сучасні маркетологи використовують новітні технології [4]. Зростання долі цифрових каналів означає, що вплив інтернету на споживачів збільшується, що і є наразі викликом для маркетологів в усьому світі. Разом із покращенням технічних та цифрових навичок, спостерігається дефіцит основних маркетингових знань, що є більшою проблемою маркетингових менеджерів, ніж коли-небудь до цього. Треба максимізувати вплив, який маркетинг можете зробити в організації, а для цього необхідно забезпечити своєчасне вдосконалення вмінь з основних маркетингових принципів та навичок, а також можливість використовувати найкращі світові практики.

Література:

1. URL: Reklamaster<https://rau.ua/novyni/10-tendentsyj-v-marketynge-2019/>
2. Новітні технології інтернет-маркетингу. *Економічні науки. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2017. № 5 (27). С. 108–110.
3. Михнеева С., Маркеева Г. Технологии интернет-маркетинга как современный инструмент продвижения бизнеса. *Известия высших учебных заведений. Серия «Общественные науки»*. 2015. № 1(33). С. 239–247.
4. Міжнародний інститут бізнесу / П'ять головних викликів маркетингу. URL: <https://iib.com.ua/ua/novosti-mib/item/5052-pyat-golovnih-viklikiv-marketingu.html>

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ У СФЕРІ МІЖНАРОДНИХ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Лебедєва Н.А.

*кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту*

Міжнародного гуманітарного університету

Світовий досвід показав, що поліпшення добробуту суспільства, багато в чому залежить від випереджального розвитку багатовидової єдиної транспортної мережі, з урахуванням її інтеграції у світове і європейське транспортне співтовариство.

Основні недоліки в розвитку та технічному стані єдиної транспортної мережі країни та її елементів експерти характеризують у такий спосіб: старіння основних фондів, їх фізичне та моральне зношування; незадовільний рівень технології та організації перевізного процесу; низький рівень транспортного сервісу; недостатнє інформаційне забезпечення; наявність численних технологічних бар'єрів при переміщенні вантажів через державні та митні кордони України; правова неврегульованість багатьох питань транспортного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, нестабільність законодавчої бази, відсутність необхідних майнових гарантій для закордонних вантажовласників і перевізників; недостатні темпи інтеграції з європейської транспортною системою та ін. При цьому створення економічної привабливості транспортних комунікацій для участі в міжнародних транзитних перевезеннях на світовому ринку транспортних послуг, є однією з головних завдань, які необхідно вирішувати Україні на галузевому та державному рівнях.

Для забезпечення конкурентоспроможності перевезених товарів та ресурсів на світовому ринку необхідно створити в Україні високо-ефективний ринок транспортних послуг. Як відомо, для вирішення такої проблеми найбільш важливими завданнями в розвитку структури мультимодальної транспортної мережі (МТМ) є: збільшення швидкості доставки вантажів та пасажирів; забезпечення збереження вантажів; скорочення величини тарифів. У свою чергу, ці завдання повинні вирішуватися з урахуванням ефективної політики взаємодії маркетологів транспорту зі службами маркетингу підприємств та виробників товарів. Взаємна зацікавленість дозволить розробити правильні стратегічні напрямки розвитку транспорту та промисловості. При цьому також слід пам'ятати, що для реалізації перерахованих вище завдань, необхідно проаналізувати безліч можливих альтернатив розвитку структури мультимодальної транспортної мережі та її елементів, а для цього необхідно створювати інструментарій, який дозволить працювати

з більшою кількістю заходів, що є основою для формування безлічі альтернатив, моделювання процесів розвитку МТМ, розробки математичної постановки та методики роботи із цими моделями. Вирішуючи перераховані вище завдання, слід враховувати, що сьогодні з'явилися додаткові складності пов'язані з тим, що проведення реформ в економіці країни, у тому числі і у транспортній галузі, висунуло на передній план питання підвищення надійності та рентабельності роботи мультимодальної транспортної мережі в умовах, коли в результаті падіння обсягів перевезень її елементи працюють з більшими резервами потужності. Вирішення даних питань пов'язане з необхідністю перегляду технології та параметрів перевізного процесу. Сучасна еволюція міжнародних економічних відносин, сполучена з нею глобалізація, інтеграція та кооперація в сфері розвитку світового господарства дають величезну базу транспортних послуг, необхідних для освоєння. З іншого боку, виникає конкурентна боротьба за освоєння сегментів цієї бази транспортних послуг міжнародного обміну.

Проведений маркетологами якісний аналіз технічного стану елементів системи в режимі реального часу дозволяє реалізувати пошук найбільш ефективних заходів, що впливають на зміну структури та потужності досліджуваної системи та впливати на формування області ефективних альтернатив її розвитку. В основі всіх дій експертів-маркетологів, що формують область ефективних альтернатив етапного розвитку структури й потужності мультимодальних транспортних коридорів лежить питання створення інвестиційних проектів, що забезпечують економічну привабливість мультимодальної транспортної мережі України для експортно-імпортних перевізників. З погляду маркетингу, стратегія розвитку транспортної сфери повинна розроблятися як по галузях, так і по окремих підприємствах транспорту [3]. Наприклад, доцільно істотно оновити і поповнити транспортний флот, ввести в дію портові потужності по переробці вантажів. Для цього необхідно почати будівництво нових морських портів для перевалки масових зовнішньоторгових вантажів. Повітряний транспорт повинен забезпечити надійне регулярне авіасполучення між регіонами країни, стійке функціонування місцевих повітряних ліній, розширення обсягів перевезень на міжнародних авіалініях. У цих цілях необхідно відновлювати парк повітряних суден на базі вітчизняної авіаційної техніки, реконструювати та технічно переозброїти аеропорти, використовувати новітні технології та технічні кошти (супутникові системи зв'язку, навігації та спостереження) і т. ін. Маркетингова стратегія розвитку транспорту припускає впровадження необхідних заходів по подальшій комерціалізації підприємств автомобільного пасажирського транспорту. Разом із цим повинна розвиватися мережа автомобільних доріг. Очевидним є необхідність підвищення експлуатаційних властивостей та

довговічності автомобільних доріг, шляхом удосконалення норм їх проектування, технології будівництва, ремонту, поліпшення конструктивних рішень та застосовуваних матеріалів.

Найважливішим фактором зниження транспортних податків є розвиток конкуренції на залізничному транспорті. Найбільшу складність представляє визначення монопольних та конкурентних секторів залізничного транспорту. Для мультимодальної транспортної мережі (МТМ) маркетинг це діяльність по забезпеченню необхідних послуг для споживачів, в визначеному місці, та у визначений час, за підходящою ціною, при здійсненні необхідних комунікацій та засобів по стимулюванню збуту. Слід зазначити, що кількість транснаціональних компаній і їх філій в усьому світі постійно зростає. Зростання світового експорту транспортних послуг та збільшення вантажообігу вимагає створення нових технологій, розвитку транспортної інфраструктури, впровадження сучасних транспортно-логістичних технологій [3]. Зростаюча конкуренція між товаровиробниками змусила їх шукати нові можливості для зниження транспортної складової в кінцевій ціні товару [3]. Необхідно проводити повномасштабні маркетингові дослідження, які дозволять забезпечити економічну привабливість транспортних комунікацій України в ефективній реалізації її можливостей на ринку транзитних транспортних послуг. Проведенню повномасштабних маркетингових досліджень повинно передувати формування мультимодальної транспортної мережі (МТМ) на території країни. Через територію України проходять Критські міжнародні транспортні коридори, а також коридор TRASECA, Балтійське море – Чорне море, Євроазіатські коридори у тому числі транзитний коридор Європа-Азія. Незважаючи на створення та реалізацію Програми функціонування національної мережі міжнародних транспортних коридорів, транзитний потенціал України використовується не повністю. Це пов'язано, на думку автора з відсутністю методології проведення маркетингових досліджень спрямованих на створення економічної привабливості МТМ та її елементів. Для вирішення цієї проблеми необхідно ставити та вирішувати наступні завдання: проводити моніторинг можливих обсягів транзитних перевезень та прогнозувати їх зміни по основній номенклатурі вантажів з урахуванням ризику та невизначеності. У режимі реального часу проводити моніторинг технічного стану всіх елементів та системи МТМ у цілому. Розробити комплексні програми ліквідації «вузьких місць» у роботі МТМ та її елементів. Створювати в портах багатofункціональні термінали, здатні приймати великотоннажні контейнеровози. Запланувати розвиток залізничних підходів до портів, здатних пропустити таку кількість поїздів, що зможуть забезпечити перевезення перспективного обсягу контейнерів. Розробити та впровадити в транспортно-логістичних центрах МТМ автоматизовані

системи моніторингу технічного стану елементів МТМ та техніко-економічну оцінку прийняття рішень та результатів роботи МТМ та її елементів. Вирішення поставлених завдань маркетингових досліджень дозволить істотно підвищити ефективність роботи та економічну привабливість МТМ України для перевезень міжнародного транзиту.

Література:

1. Капон Н., Колчанов В., Макхалберт Дж., Капон Н., Колчанов В., Макхалберт Дж. – Управление маркетингом: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2010. – 832 с.
2. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент / К.Л. Келлер, Ф. Котлер. – 12-е изд. – СПб.: Питер, 2010. – 816 с.
3. Щербанин Ю.А. Международный обмен и транспорт / Ю.А. Щербанин. – СПб: 2003. – 69 с.

УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА З ПОЗИЦІЇ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПІДХОДУ

Щебель А.І.

*викладач кафедри економіки підприємств
та інформаційних технологій
Львівського університету бізнесу та права*

Потенціал підприємства формується і реалізовується не стихійно, а цілеспрямовано під впливом місії, візії і системи цілей підприємства. У процесі цього впливу керівники підприємства змушені враховувати низку факторів внутрішнього і зовнішнього середовищ, які постійно змінюються [1]. Для адекватного ідентифікування цих факторів першочерговим завданням є встановити місце потенціалу підприємства в системі менеджменту підприємства. Проблема полягає у фрагментарності і не системності теоретичних і прикладних положень, які науково-обґрунтовують економіко-управлінську сутність потенціалу підприємства у системі менеджменту підприємства.

На рис. 1 наведено місце потенціалу підприємства в якості конкретної функції у системі менеджменту підприємства. Як бачимо, суб'єкти управління, а саме менеджери, визначивши місію (місія підприємства (організації) являє собою сформульовану загальну мету існування і практичної діяльності суб'єкта діяльності. Лаконічна інформація про місію пояснює персоналу підприємства, для чого він виходить на ринок, а населенню території (регіону, країни) – яку користь можна отримати від співробітництва із цим суб'єктом діяльності [2], візію (уявлення про майбутнє [3]) і побудувавши цілі розвитку підприємства (цілі розвитку підприємства, або система цілей

підприємства є ієрархічно і функціонально упорядкованою сукупністю узгоджених між собою завдань, як мають чіткі часові терміни і критерії виконання. Традиційно у системі цілей підприємства виділяють три ієрархічні рівні – стратегічний, тактичний та оперативний на кожному з яких формуються і реалізуються відповідно стратегічні, тактичні і оперативні плани розвитку підприємства.



Рис. 1. Місце потенціалу підприємства в якості конкретної функції у системі менеджменту підприємства

Примітка: побудовано автором статті

Ключовими умовами забезпеченні ефективності системи цілей підприємства є їхня реалістичність, актуальність і узгодженість між собою) здійснюють управління потенціалом підприємства шляхом його планування, організування, мотивування, контролювання і регулювання.

У розрізі цих загальних функцій відбувається застосування методів і технологій управління, застосування яких спрямоване на об'єкт

управління – потенціал підприємства. З огляду на те, що підприємство може перебувати на стадії становлення або розвитку, то і його потенціал може формуватись або зазнавати змін, які призводять до його втрати, відтворення або примноження (приросту). На рис. 2 наведено фрагмент каузально-структурної моделі формування потенціалу підприємства, яке перебуває в стані свого становлення. На етапі становлення підприємства формування його потенціалу супроводжується низкою послідовних етапів управління, а саме: визначення цілей формування потенціалу підприємства із урахуванням факторів внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства; організування заходів з формування потенціалу підприємства; мотивування працівників до реалізації встановлених завдань в межах визначених на попередньому етапі заходів; контролювання процесу формування потенціалу підприємства; регулювання процесу формування потенціалу підприємства. Кожен з цих етапів спрямований на структурне моделювання потенціалу підприємства. Так, на рис. 2 розглянуто формування потенціалу підприємства на прикладі, такої його компоненти як виробничий потенціал. Прийняття рішення про формування цієї компоненти потенціалу підприємства вимагає вивчення ринку, оцінювання можливостей підприємства і на основі цього формування стратегічних виробничих цілей підприємства. Базуючись на цих цілях можливим є визначити необхідний для підприємства обсяг виробничих потужностей, площ, сировини, матеріалів тощо. Ця інформація необхідна для створення матеріально-технічних умов провадження виробничої діяльності підприємства. Створивши їх власне виникає сам виробничий потенціал, який можна використовувати для реалізації встановлених стратегічних цілей. На етапі реалізації виробничого потенціалу система управління підприємства спрямована на контролювання і регулювання процесів використання виробничих потужностей, площ, ресурсів тощо із урахування зміни факторів внутрішнього і, особливо, зовнішнього середовищ задля своєчасного прийняття і реалізації коригувальних управлінських рішень, які спрямовані на оптимізацію результатів реалізації потенціалу підприємства.

В умовах, коли підприємство функціонує на ринку тривалий час, тобто перебуває на стадії свого розвитку завданням керівників підприємства є так здійснювати управління його потенціалом, щоб від відтворювався і зростав. У даному випадку під відтворенням потенціалу маємо на увазі відновлення можливостей підприємства реалізовувати ті завдання, які виконувались у минулому, зокрема виробляти такий самий, як і у минулому, обсяг продукції, займати таку ж часту ринку, виконувати, які і раніше взяті зобов'язання тощо. Загалом йдеться про відтворення всіх складових потенціалу підприємства. У свою чергу, під

зростанням, приростом потенціалу розуміємо приріст можливостей у розрізі усіх складових компонентів потенціалу підприємства.

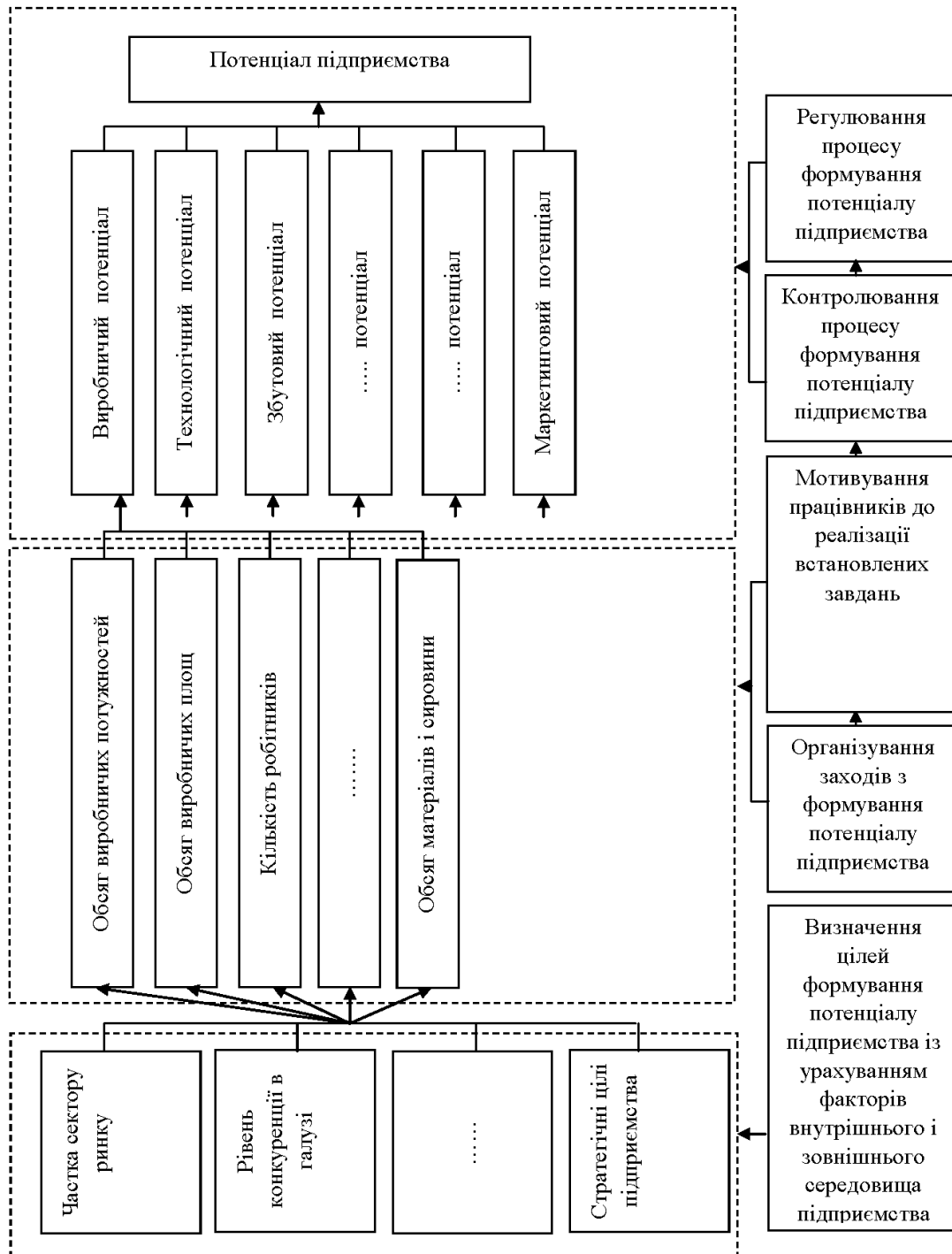


Рис. 2. Фрагмент каузально-структурної моделі формування потенціалу підприємства в системі менеджменту підприємства

Примітка: побудовано автором статті

Управління потенціалом підприємства є конкретною функцією менеджменту. В її основі лежить конкретний об'єкт управління –

потенціал підприємства. Управління цим об'єктом відбувається керівниками підприємства за допомогою методів і технологій управління, вибір і застосування яких здійснюється в межах загальних функцій управління (планування, організування, мотивування, контролювання і регулювання). Оскільки потенціал підприємства є комплексним об'єктом управління, який включає виробничий, маркетинговий, інвестиційний та інші потенціали, то і цілі управління потенціалом підприємства є складною, ієрархізованою системою. Їхня реалізація вимагає постійного моніторингу і регулювання об'єкта управління. Враховуючи це, подальші дослідження доцільно проводити у напрямку конкретизації та систематизації факторів, які впливають на ефективність управління потенціалом підприємства.

Література:

1. Георгіаді Н.Г. Формування систем менеджменту на засадах функціонального підходу : Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.02; Держ. ун-т «Львів. політехніка». Львів, 1999. 18 с.
2. Місія, тата і стратегія. URL: <https://derjava.jimdofree.com>
3. Візія. URL: <https://slovotvir.org.ua/words/viziia>

НАПРЯМ 7. МІЖНАРОДНИЙ РУХ КАПІТАЛУ І ФОРМУВАННЯ СУСПІЛЬНОГО БАГАТСТВА

СУСПІЛЬНЕ БАГАТСТВО ТА ЙОГО СКЛАДОВІ

Дерлиця А.Ю.

кандидат економічних наук,

докторант кафедри фінансів ім. С.І. Юрія

Тернопільського національного економічного університету

У складі національного багатства знаходяться ресурси, власність і майно, що мають як приватну, так і суспільну, колективну природу. Наукове дослідження даної загальносуспільної складової національного багатства нашою наукою набуває на ряд проблем. Переважно у цій сфері використовується ціла сукупність дотичних понять: державна власність, державний сектор економіки, державне майно. Однак жодне із цих понять не покриває своїм семантичним змістом усі складові, адже ресурси, що мають спільну, колективну природу виходять за рамки секторів економіки та державної власності. Термін суспільне багатство є маловживаним у вітчизняній науці, його невизначено і у законодавстві. Дане поняття згадується у ст. 95 Конституції України, коли йдеться про бюджетну систему, яка повинна будуватись «на засадах справедливого і неупередженого розподілу суспільного багатства між громадянами і територіальними громадами». Попри використання у головному нормативному акті, належного трактування та обґрунтування дане поняття у фінансовій науці не знайшло.

Політекономія оперує переважно поняттям «національне багатство» під яким розуміється загальне надбання нації, що включає у себе як публічні, так і приватні ресурси. Натомість складова національного багатства, яка становить собою спільні, колективні за своєю природою ресурси переважно комплексно розкривається. Під національним багатством переважно розуміють сукупність ресурсів і благ, нагромаджених суспільством за всю його історію. Його основу безперечно складають матеріальні цінності, виробничі фонди, особисте майно населення і т.д. Так, розрахунок національного багатства в системі національних рахунків (СНР) «базується на моделі народногосподарського кругообігу, в якому процес функціонування національної економіки зображується у вигляді замкнутих потоків (продукту) й нагромаджених запасів (багатства)» [1, с. 27]. Тобто статистичний підхід враховує лише ті ресурси, які знаходяться у економічному обороті.

Найважливішою складовою суспільного багатства є ресурси, які піддаються оцінці, використовуються для ведення господарської діяльності та знаходяться у сфері управління органів державної влади або місцевого самоврядування. Зазвичай дана сфера у вітчизняній науці окреслюється термінами державна власність і державний (суспільний) сектор економіки. Необхідність понятійного розмежування державної та комунальної власності виправдовує застосування семантичних конструкцій із прикметником «суспільний», говорячи про «суспільну власність» та «суспільний сектор економіки». При цьому, використання поняття «суспільна власність» є більш природнім для правової науки, яка акцентує увагу на аспектах володіння, а терміну «суспільний сектор» – управлінській науці із акцентом на інституційну організацію та управлінські відносини. Економічній же науці, більш відповідним є поняття «суспільні активи». Цим забезпечується увага до економічних ефектів, їх економічного змісту, здатності формування фінансових потоків. Адже під активами розуміють ресурси, які володіють ключовими рисами – використовуються, можуть бути оціненими та здатні приносити вигоду.

У теорії до національного багатства нерідко відносять також ресурси, які складно оцінити, або такі, що носять лише потенційний характер: повітря, земля, надра, вода, ліси [2, с. 162]. На наш погляд, до складу суспільного багатства необхідно відносити не лише ті ресурси, які знаходяться у економічному обороті та отримали вартісну оцінку. У статті 13 Конституції наведене наступне положення: «Земля, її надра, атмосферне повітря, водні та інші природні ресурси, які знаходяться в межах території України, природні ресурси її континентального шельфу, виключної (морської) економічної зони є об'єктами права власності Українського народу. Від імені Українського народу права власника здійснюють органи державної влади та органи місцевого самоврядування в межах, визначених цією Конституцією» [3]. Із даної норми можна стверджувати, що під власністю Українського народу розуміються саме ті ресурси, які мають спільну для усіх природу. Вони не включають у себе власність окремих суб'єктів, а лише суспільну (державну та комунальну) власність оскільки, як зазначено, права власника щодо неї здійснюють органи державної влади та органи місцевого самоврядування.

Із даної статті Конституції можна зробити й інший важливий висновок – до власності Українського народу віднесено набагато ширше коло ресурсів, ніж традиційно відносять до державної та комунальної власності – сюди включаються також земля, надра, атмосферне повітря, водні та інші природні ресурси. Таким чином, ресурси, які не знаходяться на балансах певних інституційних одиниць, не експлуатуються та не приносять дохід, як от повітря, або ж потенційні,

наприклад невидобуті із надр ресурси, відносяться до спільної власності українського народу. Співвідношення понять «національне багатство» та «власність Українського народу» окреслюється також на основі ст. 14 Конституції де зафіксовано: «Земля є основним національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави» [3]. Оскільки земля може знаходитись у приватній власності, термін національне багатство, на думку творців Конституції, включає у себе власність приватних осіб та загальносуспільну (власність Українського народу). Таким чином, комплексне дослідження суспільного багатства потребує також врахування таких потенційних ресурсів. Адже у випадку появи технологічної можливості, зміни організаційних і правових умов для отримання вигоди від такого роду ресурсів, вони можуть переходити на баланс певних суб'єктів, відчужуватись, приносити дохід до бюджетів внаслідок експлуатації або реалізації.

Що не менш важливо, однією із складових національного багатства є те, що виходить за рамки сфери матеріального – духовні цінності індивіда, інтелект, здоров'я, знання, трудова етика, якість життя тощо. Тобто все те, що прийнято називати людським капіталом. Під ним, на думку О. І. Тулай розуміється «здоров'я, рівень освіти (знання), професійна підготовка (навички, вміння), мобільність працівника» [4, с. 18]. Однією із форм людського капіталу вчені виділяють соціальний капітал [5, с. 154]. Попри різноманітні тлумачення даного терміну, вважаємо, що однією із найбільш закономірних ознак розмежування людського капіталу на складові є його поділ на індивідуальний людський капітал окремої особи (який стосується виключно її приватного існування), а також соціальний людський капітал (у сфері взаємовідносин між людьми, стосовно питань та процесів, які стосуються колективної, публічної взаємодії індивідів, того, що становить громадянське суспільство). Людина, як соціальна істота більшістю своїх індивідуальних дій неминує прямо або опосередковано впливає на інших членів громади. Тому запорукою зростання суспільного багатства є напрацьований досвід міжособистісної взаємодії, здатність сукупності індивідів до оптимальної організації співіснування та здійснення колективної діяльності. Враховуючи дані міркування соціальний капітал слід розглядати як один із елементів системи суспільного багатства.

Таким чином, суспільне багатство, на думку автора, є сукупністю *суспільних активів* (ресурсів і майна, які знаходяться у державній та комунальній власності), *потенційних суспільних ресурсів*, що лише можуть стати об'єктом експлуатації (знаходяться у власності Українського народу), а також сформований нематеріальний *соціальний капітал*.

Література:

1. Шумська С. С. Національне багатство України у вимірі показників СНС. *Фінанси України*. 2012. № 4. С. 27-40.
2. Чухно А. А. Економічна теорія: у 2-х т. Т. 1. Київ : ДННУ АФУ, 2010. 512 с.
3. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
4. Тулай О. І. Державні фінанси і сталий людський розвиток: концептуальні домінанти і діалектична єдність. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. 416 с.
5. Носик О. М. Форми людського капіталу: головні підходи до визначення. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. 2014. № 3 (18). С. 149–158.

УЧАСТЬ ІСЛАМСЬКИХ БАНКІВ В МІЖНАРОДНОМУ РУСІ КАПІТАЛУ ЧИ ДИПЛОМАТІЯ ВІДСТОЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ

Луцишин З.О.

доктор економічних наук, професор,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Воробйова А.О.

магістр міжнародних економічних відносин

Протягом останніх років ісламські банки посилили зовнішню експансію, прагнучи розширити сфери свого впливу в приймаючих країнах і бути доданими в сучасну транснаціональну банківську структуру, ставши вагомими гравцями на міжнародному ринку банківських капіталів і в сфері міжнародних інвестиційних потоків.

В останні роки додатковим фактором, що впливає на розвиток індустрії ісламських фінансів, стала зміна поведінки глобальних інвесторів. Протягом останніх 15 років і особливо після кризи 2008 року відбувається перерозподіл економічної активності всередині кола держав, що розвиваються. Крім провідних економік, що розвиваються на лідерську роль у перспективі починають претендувати і інші країни, що відрізняються високими темпами економічного зростання.

Поява ісламських фінансових інститутів в неісламських країнах була викликана потребами великої кількості мусульман, які проживають у цих країнах і потребують відповідних шаріату фінансових послуг. Необхідно відзначити, що, незважаючи на швидке зростання активів ісламських банків, їх питома вага в більшості ісламських країн все ж відносно невелика.

Єдиним офіційним джерелом інформації щодо ісламської банківської системи є «Council for Islamic Banks and Financial Institutions» (CIBAFI). Згідно з наведеними в звіті даними на 2018 рік, у

38 країнах світу функціонували 284 ісламських фінансових організації. Їх активи становили близько 250 мільярдів доларів. Однак у наведеній статистиці не враховувалися операції ісламських банківських «вікон», що відкриваються звичайними банками, а також операції небанківських фінансових організацій, такафул та інвестиційних компаній. Зокрема, за оцінками CIBAFI, обсяг операцій спеціалізованих ісламських «вікон» у звичайних банках досягав 200 мільярдів доларів США у 2018 році [1].

Ісламські банківські установи слід розглядати як ісламські не за географічним походженням їх капіталу, а перш за все за принципами операційної та інвестиційної діяльності. Вони здійснюють операції в суворій відповідності з принципами ісламу. Таким чином, система ісламських банків відрізняється значною специфікою, а самі вони виступають в якості відокремленого «організму» в міжнародній банківській структурі [2, с. 132-139].

Очікується, що активи ісламського банкінгу в світі будуть зростати з подвоєною швидкістю в порівнянні з активами звичайних банків. Однак слід зазначити, що в останні три роки середньорічні темпи зростання активів ісламських банків були нижче, ніж в попередній період, що було викликано, зокрема, такими факторами, як зниження курсу валют країн, що розвиваються, уповільнення темпів світового економічного зростання, тривалий період низьких цін на енергоносії, а також деяке послаблення довіри інвесторів і споживачів до банківського сектору.

З іншого боку, з огляду на дані 2018 року, очікується, що середньорічні темпи зростання активів ісламських банків повернуться до показників попередніх років. У 2018 світі налічувалося 363 ісламських кредитних установ, з яких приблизно 69% були повністю ісламськими «автономними» банками, в той час як інші 31% – традиційними банками, що пропонують ісламські послуги через «ісламські вікна».

Початок діяльності ісламських банків в західних країнах відноситься до 1970-м рр. минулого століття, коли в 1978 р в Люксембурзі був відкритий банк Islamic Banking System (зараз Islamic Finance Bank), а в Швейцарії в 1981 році був створений Dar al-Mal al-Islami (в даний час Faisal Private Bank), який належить бахрейнському Ithmaar Bank і управляє капіталами на суму 1 млрд. дол.

На сьогоднішній день, кількість ісламських банків перевищує 400. Згідно з даними останнього звіту Ernst & Young «WorldIslamicBanking» за 2018 рік сумарні активи ісламських банків у світі досягли 1,5 трлн дол. США. Щорічний середній темп зростання активів склав за останні чотири роки 14% [3].

Важливим центром ісламських фінансів є Лондон, де на сьогоднішній день діють шість ісламських банків, а 17 британських банків і підрозділів зарубіжних банків, що працюють в Англії, мають спеціалізовані підрозділи, що надають ісламські фінансові послуги. Слід

зазначити, що розширення сектора банківських послуг, що надаються на принципах ісламського права, йде також з боку великих західних банків (наприклад, Goldman Sachs, Citibank, Deutsche Bank, BNP Paribas, JP Morgan Chaise), що мають підрозділи, які пропонують клієнтам ісламські фінансові послуги (так звані «ісламські вікна»), що пов'язано з їх бажанням охопити фінансовими послугами нові сегменти ринку. В даний час сума активів в «ісламських вікнах» традиційних комерційних банків навіть перевищує сукупну суму активів у повністю ісламських банках.

Ключовим моментом є те, що з 2015 до 2018 року капіталізація 20 найбільших ісламських банків збільшилася в середньому на 14,4%. З точки зору прибутковості активів ісламських банків, то динаміка також позитивна: банки, що працюють в Африці, країнах Перської затоки, Ірані та Азії, є більш прибутковими, ніж банки в інших регіонах. Одна з можливих причин полягає в тому, що деякі банки в цих регіонах є державними банками і в основному фінансують державні підприємства і державні проекти [4, с. 151].

Так, наприклад, частка ісламських банків по відношенню до активів традиційних банків в Кувейті становить 38,9%, в Катарі – 26,1%, в Ємені – 33%, в Малайзії – 23%. Менше 10% всіх банківських активів припадає на ісламські банки в таких країнах, як Бахрейн, Йорданія, Пакистан, Єгипет, Оман, Туреччина, Індонезія, та ін. І лише в двох ісламських країнах частка ісламських банків в структурі всієї банківської системи перебуває на рівні від 49% (Саудівська Аравія) до 100% (в Судані та Ірані).

На сьогоднішній день домінуючими «гравцями» у цій сфері є країни Перської затоки та Іран. Регіон Південної та Південно-Східної Азії займає друге місце в світі ісламського банкінгу з 15% частки ринку. Регіон включає Бруней і Малайзію – найбільші ісламські економіки в регіоні (з точки зору відповідних шаріату фінансових послуг), а також Індонезію – країну з найбільшим у світі мусульманським населенням.

Незважаючи на те, що Пакистан і Бангладеш є одними з найбільш густонаселених держав регіону, їх частка на світовому ринку ісламських фінансових послуг не перевищує 2%.

В цілому, враховуючи темпи зростання населення і доходів в ісламських країнах, існує великий потенціал розвитку ісламського банкінгу. Особливо це стосується чималої кількості ісламських країн з менш розвиненими ісламськими банківськими секторами, але в яких проживає значна частка мусульманського населення. Більшість ісламських банків відносно невеликі [2].

Вищезазначене дає можливість зробити висновок про наявність значних перспектив розвитку ісламських фінансів у світі в середньостроковій і в довгостроковій перспективі. Індустрія ісламських

фінансів зростає в останні роки випереджаючими темпами, як по відношенню до світової економіки, так і по відношенню до кількості світового фінансового ринку. За період 2015–2018 рр. співвідношення вартості активів ісламських фінансових інститутів і світового ВВП подвоїлася (зростання з 1% до 2%).

Частково це обумовлено загальною тенденцією до фінансiалiзацiї економічного життя, яке чітко окреслюється протягом останніх 25 років. Однак дана тенденція сприяє зростанню всіх секторів фінансового ринку (щодо розміру економіки), в той час як сектор ісламських фінансів зростає швидше, ніж інші сегменти фінансового ринку, що в свою чергу сприяє поширенню ісламської фінансової культури, а від так і відстоюванню економічних інтересів.

При цьому слід враховувати, що ісламська модель фінансування – це, перш за все, етична модель фінансування, де на перший план висуваються питання моралі і дотримання соціальних функцій.

Література:

1. University Islamic Financial Corp. URL: <http://www.university-bank.com>.
2. World Bank and Islamic Development Bank Group. 2016. Global Report on Islamic Finance: Islamic Finance: A Catalyst for Shared Prosperity. Washington, DC: World Bank. 218 p.
3. Standard & Poor's, «Islamic Finance Outlook 2018». The National Bureau of Asian Research. Islamic Finance: Global Trends and Challenges. 2019. № 4. V. 18.
4. Станков О. С. Особливості діяльності фінансових арабських інститутів. *Регіональна економіка*. 2018. № 4. С. 151–156.

НОТАТКИ

Наукове видання

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ: СПІВВІДНОШЕННЯ
МІЖНАРОДНИХ ТА НАЦІОНАЛЬНИХ
ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ

МАТЕРІАЛИ
VII МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

м. Одеса, 9 квітня 2020 р.

*Відповідальність за зміст, точність поданих фактів, цитат,
цифр і прізвищ несуть автори матеріалів.*

Підписано до друку 24.04.2020. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 11,62. Тираж 100. Замовлення № 0420-80.
Ціна договірна. Віддруковано з готового оригінал-макета.

Видавництво і друкарня – Видавничий дім «Гельветика»
73021, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а.
Телефони +38 (0552) 39 95 80, +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.