

**МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА  
КОНФЕРЕНЦІЯ  
INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL  
CONFERENCE**

**ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ ТА УПРАВЛІННЯ:  
ОЦІНКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

**ECONOMICS, FINANCE AND MANAGEMENT:  
ASSESSMENT AND PROSPECTS**

**Збірник тез доповідей  
Book of abstracts**



**8 вересня 2017 р.  
September 8, 2017**

**м. Полтава, Україна  
Poltava, Ukraine**

**МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА  
КОНФЕРЕНЦІЯ  
INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL  
CONFERENCE**

**ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ ТА  
УПРАВЛІННЯ: ОЦІНКА ТА  
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

**ECONOMICS, FINANCE AND  
MANAGEMENT: ASSESSMENT AND  
PROSPECTS**

**Збірник тез доповідей  
Book of abstracts**

**8 вересня 2017 р.  
September 8, 2017**

**м. Полтава, Україна  
Poltava, Ukraine**

УДК 33

ББК 65

**Економіка, фінанси та управління: оцінка та перспективи розвитку:** збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 8 вересня 2017 р.). – Полтава: ЦФЕНД, 2017. – 148 с.

**У збірнику тез доповідей представлено матеріали учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка, фінанси та управління: оцінка та перспективи розвитку» з:**

ВСП Агротехнічний коледж Уманського національного університету садівництва  
ДВНЗ «Київський національний університет ім. Вадима Гетьмана»  
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет ім. Василя Стефаника»  
ДВНЗ «Тернопільський коледж харчових технологій і торгівлі»  
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»  
Дніпровський національний університет ім. Олеся Гончара  
Дніпропетровський державний технічний університет  
Дніпропетровський університет ім. Альфреда Нобеля  
ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України  
Київський кооперативний інститут бізнесу і права  
Київський національний університет ім. Тараса Шевченка  
Київський національний університет технологій та дизайну  
Луганський національний університет ім. Тараса Шевченка  
Луцький національний технічний університет  
Науково-дослідний фінансовий інститут Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління»  
Національний аерокосмічний університет ім. Миколи Єгоровича Жуковського «ХАІ»  
Національний лісотехнічний університет України  
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут ім. Сікорського»  
Одеська національна академія зв'язку ім. Олександра Степановича Попова  
Одеський національний економічний університет  
Полтавська державна аграрна академія  
Приватний вищий навчальний заклад «Міжнародний університет фінансів»  
Рівненський державний гуманітарний університет  
Сумський державний університет  
Тернопільський національний економічний університет  
Ужгородський національний університет  
Уманський національний університет садівництва  
Університет Державної фіскальної служби України  
Харківський державний університет харчування та торгівлі  
Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця  
Харківський національний університет архітектури та будівництва  
Харківський національний університет ім. Василя Назаровича Каразіна  
Харківський національний університет міського господарства ім. Олексія Миколайовича Бекетова  
Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету  
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут  
Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича

У збірнику тез доповідей висвітлюються результати наукових досліджень з економіки, фінансів та управління. Тематика конференції охоплює актуальні проблеми: економіки та управління національною економікою; економіки та управління підприємствами; світового господарства і міжнародних економічних відносин; економіки сільського господарства і АПК; економіки торгівлі та послуг; економіки промисловості; розвитку продуктивних сил і регіональної економіки; інновацій та інноваційної діяльності; туризму та готельно-ресторанної справи; бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту; фінансів, банківської справи та страхування; математичних методів, моделей та інформаційних технологій в економіці; маркетингу; менеджменту; логістики та транспорту.

Видання розраховане на науковців, викладачів, працівників органів державного управління, студентів вищих навчальних закладів, аспірантів, докторантів, працівників державного сектору економіки та суб'єктів підприємницької діяльності.

© Автори тез, 2017

© Центр фінансово-економічних наукових досліджень, 2017

**ЗМІСТ  
CONTENTS**

<b>СЕКЦІЯ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ SECTION 1. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS</b> .....	9
<i>Михайленко О. Г.</i> МІСЦЕ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ТОВАРАМИ В ДОСЯГНЕННІ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ .....	9
<i>Онищук В. О.</i> ТРУДОВА МІГРАЦІЯ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ЧИННИК ФОРМУВАННЯ МІГРАЦІЙНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ .....	12
<i>Шуба М. В.</i> ГРОШОВІ ПЕРЕКАЗИ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ: МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ УКРАЇНИ .....	15
<i>Ревякин Г. В.</i> ОСОБЕННОСТИ ЦИКЛИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ .....	17
<b>СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ SECTION 2. ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY</b> .....	21
<i>Буринська О. І.</i> ОРГАНІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЯК ЗАСІБ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ .....	21
<i>Нікитенко Д. В., Оленицький А. В.</i> ПРОБЛЕМИ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ СИСТЕМИ АДВОКАТУВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ .....	24
<b>СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ SECTION 3. ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES</b> .....	27
<i>Борисяк О. В.</i> ФОРМУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ ОПТИМІЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ .....	27

<b>Зайцева Л. О.</b> ВПРОВАДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВА УКРАЇНИ.....	29
<b>Іваночко Н. В.</b> ЕФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	31
<b>Касич А. О., Собяніна А. П.</b> ІННОВАЦІЇ В СТРАТЕГІЧНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ .....	34
<b>Костюк М. Г.</b> МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	37
<b>Кривов'язюк І. В., Марчук Б. О.</b> УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ КОМПЛЕКСНОГО ПІДХОДУ В РЕАЛІЗАЦІЇ .....	40
<b>Рудаченко О. О., Мозговий Є. В., Ніколайчук І.</b> ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ НА КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	42
<b>Сухоняк С. О.</b> АНАЛІЗУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ СВІТОВОГО АУТСОРСИНГУ .....	44
<b>Чернецька О. В.</b> МОДЕЛЬ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ .....	47
<b>СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І АПК</b> <b>SECTION 4. AGRICULTURAL ECONOMICS AND AGRIBUSINESS ...</b>	51
<b>Князевуш А., Плышук Т.</b> SECHY REALIZACJI INNOWACYJNYCH PROCESÓW W ROLNICO- PRZEMYSŁOWYM KOMPLEKSIE .....	51
<b>Петренко Н. О.</b> МЕТОДИ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ АГРАРНОГО СЕКТОРУ .....	54

*Стасіневич С. А.*

БІРЖОВА ТОРГІВЛЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОСЛАБЛЕННЯ РИЗИКУ  
ЦІНОВОЇ ВОЛАТИЛЬНОСТІ НА АГРАРНОМУ РИНКУ ..... 58

**СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ**  
**SECTION 5. ECONOMICS OF TRADE AND SERVICES ..... 60**

*Мельникова О. А.*

ІНТЕРНЕТ-ПІДПРИЄМНИЦТВО – СУЧАСНИЙ СТАН ТА  
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ..... 60

*Пильтяй А. В., Стасіневич С. А.*

ТОВАРНА СТРУКТУРА ВІТЧИЗНЯНОЇ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ:  
НАСЛІДКИ ДЛЯ РИНКУ ЦУКРУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ  
УДОСКОНАЛЕННЯ ..... 62

*Стасіневич С. А., Телюк М. О., Коваленко Д. В.*

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БІРЖОВОГО ТОВАРНОГО РИНКУ В  
УКРАЇНІ ..... 64

**СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ**  
**SECTION 6. INDUSTRIAL ECONOMICS ..... 66**

*Пакулина А. А., Евсеев А. С.*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОБОСНОВАННОСТЬ ИННОВАЦИЙ В  
ЭКОНОМИКЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ..... 66

*Яненко І. Г.*

НАПРЯМИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ  
УКРАЇНИ ..... 69

**СЕКЦІЯ 7. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА  
ЕКОНОМІКА**  
**SECTION 7. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE FORCES AND  
REGIONAL ECONOMY ..... 73**

*Васильєв О. В.*

ЕКОНОМІЧНИЙ КОНСАЛТИНГ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ ..... 73

**СЕКЦІЯ 8. ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ**  
**SECTION 8. INNOVATION AND INVESTMENT ACTIVITY ..... 75**

*Боровік Л. В.*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ  
ПОЛІТИКИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ..... 75

<i>Плахотник Е. А.</i> МЕХАНИЗМИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ.....	76
<i>Святогор В. В.</i> АНАЛІЗ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ ЯК ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	79
<b>СЕКЦІЯ 9. ТУРИЗМ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА</b> <b>SECTION 9. TOURISM AND HOTEL-RESTAURANT BUSINESS.....</b>	<b>84</b>
<i>Довгаль Г. В., Омельченко Н. І.</i> ШЛЯХИ СТИМУЛЮВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ХАРКОВА .....	84
<i>Ольшневская А. В.</i> КИТАЙ КАК ГЛАВНАЯ ТУРИСТИЧЕСКАЯ ДЕСТИНАЦИЯ В АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОМ РЕГИОНЕ.....	87
<b>СЕКЦІЯ 10. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ</b> <b>SECTION 10. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT .....</b>	<b>90</b>
<i>Кирильсва Л. О., Шеховцова Д. Д.</i> СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОПЕРАЦІЙНОГО ТА УПРАВЛІНСЬКОГО АУДИТУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ .....	90
<i>Сторожук Т. М.</i> ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ ЯК НОВА МОДЕЛЬ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	93
<b>СЕКЦІЯ 11. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ</b> <b>SECTION 11. FINANCE, BANKING AND INSURANCE.....</b>	<b>96</b>
<i>Булах І. І., Шиманська О. В.</i> УКРАЇНСЬКА ФІНАНСОВА СИСТЕМА ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ РЕФОРМУВАННЯ.....	96
<i>Владімірова Н. П.</i> НАУКОВИЙ ПІДХІД ДО ВПРОВАДЖЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ .....	98

<i>Д'яконова І. І., Онопрієнко Ю. Ю.</i> ВРАХУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПІДХОДУ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСИ БАНКУ».....	103
<i>Камінський А. Б., Писанець К. К.</i> ОПТИМІЗАЦІЯ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ НА ОСНОВІ ІНФОРМАЦІЇ БЮРО КРЕДИТНИХ ІСТОРІЙ.....	105
<i>Надієвець Л. М.</i> ІННОВАЦІЇ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ - MOBILE-ONLY БАНКИ .....	108
<i>Недбалюк І. Р.</i> ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ .....	110
<i>Нініаліді О. Ю.</i> ТЕОРЕТИЧНІ ДОМІНАНТИ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ ОЦІНКИ ЇХ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ .....	113
<i>Олександренко І. В.</i> НАПРЯМИ ПРИСКОРЕННЯ ОБОРОТНОСТІ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	116
<i>Осадчук Ю. М.</i> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	119
<i>Рязанова Н. С.</i> ФІНАНСОВЕ РАХІВНИЦТВО В ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ОРГАНІВ УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ .....	122
<i>Сушко Н. І.</i> УДОСКОНАЛЕННЯ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ БЮДЖЕТІВ ЗА ДОХОДАМИ ЯК СКЛАДОВА МОДЕРНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСАМИ.....	126
<i>Шолойко А. С.</i> АСИСТАНСЬКІ КОМПАНІЇ В ІНФРАСТРУКТУРІ РИНКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ.....	128
<i>Шуба О. А.</i> РИЗИКИ КОНСОЛІДАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ДЛЯ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ.....	130



**СЕКЦІЯ 12. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА  
ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**  
**SECTION 12. MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND  
INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMICS..... 132**

*Капустян В. О., Діба В. А.*

БІНОМІНАЛЬНА МОДЕЛЬ ЦІНОУТВОРЕННЯ АКЦІЙ СТРАХОВОЇ  
КОМПАНІЇ З ВИКОРИСТАННЯМ ГЕОМЕТРИЧНОГО  
БРОУНІВСЬКОГО РУХУ..... 132

**СЕКЦІЯ 13. МАРКЕТИНГ**  
**SECTION 13. MARKETING..... 134**

*Базалиева Л. В.*

МАРКЕТИНГОВИЙ ПОДХОД К ВЗАИМООТНОШЕНИЯМ В СЕТИ  
СТЕЙКХОЛДЕРОВ КОМПАНИИ ..... 134

*Даниленко В. І., Калюжна Ю. П.*

РЕКЛАМА, ЯК СКЛАДОВА КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГОВИХ  
КОМУНІКАЦІЙ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ..... 136

*Меленчук Ю. Т.*

НОВІ ТОВАРИ ПРИЧИНИ ЇХ УСПІХУ ТА НЕВДАЧІ ..... 138

**СЕКЦІЯ 14. МЕНЕДЖМЕНТ**  
**SECTION 14. MANAGEMENT ..... 141**

*Манько М. П.*

ГЛОБАЛЬНИЙ ВПЛИВ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОВАЙДЕРІВ  
ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ОТТ-СЕРВІСІВ ..... 141

**СЕКЦІЯ 15. ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ**  
**SECTION 15. LOGISTICS AND TRANSPORT..... 144**

*Козачёк Н. М.*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО РЫНКА В  
УКРАИНЕ..... 144

СЕКЦІЯ 1

SECTION 1

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ  
ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ  
WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL  
ECONOMIC RELATIONS

УДК 339.1

**Михайленко О. Г.**

старший викладач кафедри міжнародної  
економіки і світових фінансів,  
Дніпровський національний  
університет ім. Олеся Гончара

**МІСЦЕ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ  
ТОВАРАМИ В ДОСЯГНЕННІ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

При зростанні обсягів міжнародної торгівлі у її структурі частка сільськогосподарських товарів залишається стабільно високою – на рівні 9,5 % світового експорту та становила у 2015 р. (або 1568,3 млрд. дол. США). Показовою є тенденція перевищення щорічних темпів зростання експорту сільськогосподарських товарів над їх виробництвом та світового ВВП. З початку 2000-х можна виділити три цикли (2002 – 2008 рр. – темпи зростання експорту постійно зростали до 18,6 % у 2008 р. й суттєво перевищували зростання ВВП), у посткризовий період з 2010 – 2011 рр. – темпи різко зростали й перевищили докризовий рівень й становили 15,12 % та 21,9 % відповідно; у 2013 р. – уповільнилися й становили 4,56 % але перевищували світову динаміку ВВП. За методом аналогій можна стверджувати, що міжнародна торгівля сільськогосподарськими товарами протягом цих періодів виступала фактором економічного зростання для світової спільноти (ЦСР 8). У 2009 р. темпи світового експорту сільськогосподарськими товарами скоротились на фоні світової фінансової кризи, у 2012 та 2015 рр. зростання ВВП було пов'язано з іншими факторами. Сучасна особливість міжнародної торгівлі сільськогосподарськими товарами полягає у суттєвому падінні темпів експорту (на 11 % у 2015 р. порівняно з 2014 р.) порівняно з помірним зростанням світового ВВП на 2,6 %. Темпи приросту світового експорту сільськогосподарських товарів та світового ВВП корелюють, але динаміка експорту більш волатильна. З певним лагом торгівля сільськогосподарськими товарами, як і торгівля товарами, перестає бути чинником економічного зростання (ЦСР 8). Цьому сприяють довготривала рецесія в ЄС та уповільнене зростання промислово розвинених країн, падіння світових цін на нафту, протекціоністська торговельна політика країн, введення санкцій щодо Росії. Зростання продуктивності праці у сільському господарстві також не може задовольнити випередження зростання чисельності населення землі.

Сучасна регіональна структура експорту та імпорту сільськогосподарських товарів сформувалась ще у 2000-х рр., провідні експортні потоки у 2015 р. сформували Європа (40 %), Азія (23 %), Північна Америка (16 %), Південна та Центральна Америка (12 %). Експортна географічна структура також усталена порівняно з 2000 р. У 2015 р. втратили свої позиції на ринку ЄС (з 41,9 % до 37,1 %), США (з 13 % до 10,4 %), Канада (з 6,3 % до 4 %), Австралія (з 3 % до 2,3 %), що на нашу думку, пов'язано у т.ч. з багатофункціональністю сільськогосподарських товарів і розвитком переробних підприємств на внутрішньому ринку країн. Покращили позиції Бразилія, Індонезія, Китай, Індія. За вказаний період в імпорті скоротилась частка таких країн, як: ЄС (з 42,7 % до 35 %), США (11,6 % до 8,8 %), Японія (10,4 % до 4,4 %), Канада (2,6 % до 2,3 %), Республіка Корея (2,2 % до 2 %), Мексика (1,8 % до 1,6 %), Гонконг (з 1,9 % до 1,5 %), натомість, зросла – Індії (з 0,7 % до 1,6 %) та Росії (з 1,3 % до 1,6 %).

Високу експортну сільськогосподарську орієнтацію (експортну квоту) демонстрували Нідерланди (15 %), Бельгія (9,7 %), Таїланд (9,2 %), Аргентина (5,9 %), Індонезія (4,6 %), Бразилія (4,5 %), Канада та Іспанія (4,1 %), Франція (2,8 %), Австралія (2,7 %), Німеччина (2,6 %), Італія (2,3 %), а також, Індія – 1,7 %, США – 0,9 %, Китай – 0,7 %. Висока імпортна залежність (імпортна квота в торгівлі сільськогосподарськими товарами) зберігалась в Нідерландах (9,0 %), Бельгії (8,7 %), Німеччині (3,1 %), Іспанії (3,2 %), Італії (3,0 %), Канаді та Франції (2,5 %), Південній Кореї та Мексиці (2,4 %), Японії та Гонконзі (1,8 %), в Росії – 2,1 %, Китаї – 1,5 %, США – 0,9 %.

У товарній структурі міжнародної торгівлі сільськогосподарськими товарами домінують продовольчі товари, їх частка у 2015 р. становила 85 % (або 1327,3 млрд. дол. США). Зростаючу роль міжнародної торгівлі для вирішення питання голоду (ЦСР 2) підкреслює й той факт, що при зростанні обсягів торгівлі сільськогосподарськими товарами у 3,8 рази з 1990 р. до 2015 р., частка продовольства зросла на 9 %. Збільшилася й до 60 % частка сільськогосподарської сировини для подальшої переробки. Суттєвих структурних змін в експорті за період 1995 – 2015 рр. не відбулося, але дещо змінилася частка основних товарних груп. Овочі та фрукти у 2015 р. становили 22,6 % (+2,2 % порівняно з 1995 р.) світового експорту, зернові культури та товари з них – 15,2 % (-0,8 %), м'ясо та м'ясопродукти – 12,9 % (-0,9 %), риба, ракоподібні та молюски – 12,5 % (-1,3 %), кава, чай, какао, прянощі – 10,2 % (+0,7 %), молочні продукти, яйця птахів – 7,7 % (+1,6 %), корми для тварин (за винятком розмеленої крупи) – 7,2 % (+1,3 %), різні харчові продукти – 7,5 % (+2 %), цукор, продукти та мед – 4,2 % (-1,7 %).

Враховуючи зростаючий попит на продовольство й різні методи сільськогосподарського виробництва міжнародна торгівля традиційними та генномодифікованими товарами сприяє вирішенню проблеми голоду за рахунок поставок соєвих бобів, пальмової олії, курятини, обсяги яких за 2000 – 2015 рр.

зросли у 2,2 – 3 рази, а ціни на них зросли найбільше. Таким чином, задоволення продовольчих та виробничих потреб (ЦСР 2, 8) у сільськогосподарських товарах можна вважати пріоритетними завданнями міжнародної торгівлі.

Часткове зростання попиту та цін на сільськогосподарські товари пов'язано з використанням їх як відновлюваних джерел енергії й досягнення ЦСР 7 сталого розвитку. Внесок у забезпечення енергетичної безпеки країн можуть зробити органічні – сталі сільськогосподарські товари.

У сільському господарстві закладений великий потенціал скорочення бідності (ЦСР 1). Для переважної більшості країн з низькими доходами й доходами нижче середніх частка сільського господарства в структурі ВВП коливалась від 9 % до 30 %, вище середніх доходів – до 10 %, для країн з високим доходом – до 2 %. Внесок сільського господарства у зростання доходів найбіднішого населення у 2,5 рази перевищує вклад не аграрних галузей в країнах, що розвиваються. За оцінками, зростання сільськогосподарського виробництва призводить до збільшення доходів 10 % найбіднішого населення більш, ніж на 6 %, причому генерує створення робочих місць, благоустрій сільських територій, збалансоване природокористування.

Екологічний внесок торгівлі органічними сільськогосподарськими товарами у цілі сталого розвитку (ЦСР 13) роблять як розвинені країни та країни, що розвиваються через низький рівень викидів CO<sub>2</sub> у навколишнє середовище. Якщо країни з низькими доходами та нижче середніх не забруднюють навколишнє середовище через додержання традицій органічного виробництва та низьку продуктивність праці у малих та середніх традиційно орієнтованих сільськогосподарських господарствах, то країни ЄС, США та Австралія – за рахунок нових технологій, інноваційних методів сільськогосподарського виробництва, культури споживання, реалізації заходів екологічної політики.

Отже, міжнародна торгівля сільськогосподарськими товарами, а саме органічними, сприяє економічному розвитку країн, направлена на забезпечення продовольчої безпеки населення та збереження навколишнього середовища. Вона також сприяє перетворенню сільського господарства у високоефективний та конкурентоспроможний сектор економіки на внутрішньому та зовнішньому ринках, задовольняє потреби населення в якісних та екологічно безпечних продуктах харчування, підвищує рівень зайнятості населення, допомагає розвитку сільських територій.

### **Список літератури**

1. World Trade Organization: International Trade and Market Access Data [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/statis\\_bis\\_e.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAPS&file=Map.wcdf&bookmarkState={%22impl%22:%22client%22,%22params%22:{%22langParam%22:%22en%22}}](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_bis_e.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAPS&file=Map.wcdf&bookmarkState={%22impl%22:%22client%22,%22params%22:{%22langParam%22:%22en%22}}).

2. Архірейська Н. В. Сучасні проблеми забезпечення та оцінки рівня зовнішньоекономічної безпеки України / Н. В. Архірейська, І. М. Панасейко // Бізнес Інформ. – 2015. – № 1. – С. 40 – 45. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.business-inform.net/pdf/2015/1\\_0/40\\_45.pdf](http://www.business-inform.net/pdf/2015/1_0/40_45.pdf).

3. World Trade Organization: International Trade Statistics 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2014\\_e/its2014\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2014_e/its2014_e.pdf).

4. KNOEMA: World Exports and Imports of Agricultural products [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://knoema.ru/cduhihd/world-exports-and-imports-of-agricultural-products>.

5. Food and Agriculture Organization of the United Nations: Statistics Division [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://faostat3.fao.org/downloa/P/PM/E>.

**УДК 314.7**

**Онищук В. О.**

аспірантка кафедри фінансів ім. С. І. Юрія,  
Тернопільський національний економічний університет

## **ТРУДОВА МІГРАЦІЯ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ЧИННИК ФОРМУВАННЯ МІГРАЦІЙНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ**

Трудова міграція в Україні стала об'єктивною реальністю сьогодення. Вона виникла в умовах низького рівня заробітних плат значної частини населення, що працює в різних секторах економіки, негативних інфляційних процесів, високого рівня безробіття та, як наслідок, вимушеної додаткової зайнятості, високого рівня тінізації економіки, поширення бідності та зубожіння громадян, «вимищення» середнього класу населення та все більш помітного розшарування на «багатих» та «бідних», низьких соціальних стандартів тощо. Тому не дивно, що економічно активне населення України, залишає батьківщину в пошуках та кращих умов життя та можливості самореалізації, а також необхідності належного забезпечення всіх найважливіших потреб членів домогосподарства.

Значні теоретичний доробок у сфері аналізу зовнішніх міграційних процесів здійснили такі вітчизняні вчені, як О. Малиновська, О. Піскун, Е. Лібанова, Ю. Гуменюк та ін. У працях таких науковців, як А. Гайдучького, К. Кравчука, І. Кукурудзи, значну увагу приділено поняттю, аналізу та впливу міграційного капіталу на економіку країни. Західні науковці (Р. Адамс, Д. Массей, Е. Тейлор, Т. Шульц та ін.) зробили значні внески в пояснення причин і напрямів міграцій.

Сутність трудової міграції населення полягає в забезпеченні кількісної та якісної відповідності між потребою в робочій силі та наявністю її в різних

регіонах держави та світу, а також у реалізації прагнень працівників задовольнити особисті потреби соціального, професійно-кваліфікаційного та духовного характеру [1, с. 64].

Згідно вітчизняного законодавства трудова міграція – це переміщення громадян України, пов'язане з перетинанням державного кордону, з метою здійснення оплачуваної діяльності в державі перебування [2].

Міграційні рухи є так званим індикатором реакції населення на зміни в економічному, політичному, соціальному житті будь-якого суспільства, а зміни в нашій державі відбуваються постійно. Саме обсяг, напрямки та масштаби таких процесів певною мірою свідчать про стабільність або навпаки нестабільність суспільного розвитку в країні. Сучасні тенденції зовнішньої трудової міграції пов'язані із соціально-економічними та політичними процесами в державі. Так, для України як для нестабільної країни з глибокими кризовими явищами в усіх сферах життя, характерний довготривалий потужний зовнішньо-міграційний процес [1, с. 65].

У зв'язку з тим, що однією із передмов трудової міграції є бажання індивіда знайти достойні умови праці та високий рівень заробітної плати, прямим наслідком такої ситуації є надсилання грошових переказів трудових мігрантів своїм рідним у країну повернення. Згідно із останнім дослідженням «Міграція і грошові перекази», які проводив Світовий банк, Україна входить до п'ятірки країн з найвищим рівнем еміграції населення. Станом на 2016 рік за кордоном перебуває 6,6 млн. українців, що становить 15 % населення нашої країни. З них 2,2 млн. відносяться до «заробітчани», тобто людей, котрі заробляють гроші на проживання в Україні своїх сімей. Близько 400 – 800 тис. українців не планують повертатися додому [3].

Саме тому грошові перекази трудових мігрантів стали важливою складовою міжнародного ринку капіталу і заслуговують на самостійне визначення їх суті – «міграційний капітал». Вітчизняний науковець А. Гайдуцький стверджує, що основу міграційного капіталу складають фінансові заощадження мігрантів, їх матеріальні та інтелектуальні активи, а також грошові перекази на батьківщину з метою покращення умов життєдіяльності домогосподарства (отримувачів коштів), місцевих територій і населення країни в цілому [4, с. 36].

Грошові перекази являються міграційним капіталом за своєю суттю, оскільки саме поняття «капітал» означає нагромаджений ресурс, що є результатом минулої діяльності людини і призначений для збереження та використання в майбутньому. Грошові перекази також є результатом праці мігрантів, збереження і заощадження їх трудового доходу в країні працевлаштування для подальшого спрямування на батьківщину для фінансової підтримки діяльності домогосподарства. Крім того, капітал – це ті ресурси, які здатні приносити дохід і забезпечувати функціонування виробництва. Оскільки, щонайменше 10 – 15 % переказів вкладаються

мігрантами в господарську діяльність дома, та в інвестиційні проекти, що в майбутньому можуть гарантувати одержання прибутку, то це слугує підставою ототожнювати дані поняття [5, 24].

Соціально-економічний вплив мігрантських переказів на розвиток держави є подвійним. З одного боку, вони збільшують купівельну спроможність населення, інвестуються в освіту, придбання житла, чим покращують розвиток відповідних галузей. Частина грошових переказів мігрантів використовується як стартовий капітал для заснування власного бізнесу. Однак, слід зазначити, що частка осіб, які використовують кошти в такий спосіб, є незначною. Серед негативних наслідків грошових надходжень з-за кордону слід згадати зростання цін та створення соціального напруження між прошарками населення, які отримують грошові надходження з-за кордону, та особами, які таких джерел доходу не мають [6, с. 78].

Міграційні рухи – найбільш чутливий індикатор масової поведінки населення. Вони є своєрідною реакцією на зміни у соціально-економічній та політичній сферах суспільства, а їх масштаби та напрями певною мірою визначають стабільність або нестабільність суспільного економічного розвитку, зокрема становища на ринку праці.

Оскільки обмеження у державному фінансуванні здебільшого стримують розвиток малого та середнього бізнесу, то саме заощадження домогосподарств допомагають вирішити цю проблему. Крім того, вони впливають не тільки на кількісний склад інвестицій, а й на їхню якість, оскільки громадяни, що проживають на території нашої країни краще пристосовані до умов ведення бізнесу в Україні, аніж іноземні інвестори. Тому органам державної влади та управління необхідно більше уваги приділяти новому економічному феномену – міграційному капіталу і направляти усі зусилля, щоб використовувати його не лише на користь окремого домогосподарства, а й країни в цілому.

### **Список літератури**

1. Гуцу С. Ф. Трудова міграція: сутність та наслідки/ С. Ф. Гуцу // Право і безпека. – 2011. – № 4 (41). – С. 64 – 68.
2. Закон України «Про зовнішню трудову міграцію» [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/761-19>.
3. Trends in International Migrant Stock: The 2016 Revision – Migrants by Destination and Origin [Електронний ресурс]: аналітична доповідь. – Режим доступу: <http://www.un.org/en/development/desa/population/publications/migration/migrant-stock-origin-2013.shtml>.
4. Гайдуцкий А. П. Банки и миграционный капитал / А. П. Гайдуцкий. – К.: ООО «Информационные системы», 2013. – 460 с.
5. Гайдуцький А. П. Міграційний капітал: теорія, методологія і практика / А. П. Гайдуцький. – К.: ТОВ «Інформсистем», 2010. – 446 с.
6. Малиновська О. Мігранти, міграція та Українська держава: аналіз управління зовнішніми міграціями: монографія. – К., 2004. – 236 с.

УДК 339.727.2

**Шуба М. В.**

к. е. н., доцент,  
Харківський національний університет  
ім. В. Н. Каразіна

## **ГРОШОВІ ПЕРЕКАЗИ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ: МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ УКРАЇНИ**

Сьогодні питання міграції для України є надзвичайно актуальним. З кожним роком дедалі більше українців залишають батьківщину та виїжджають за кордон. Отримання Україною безвізового режиму з ЄС, на думку деяких експертів, у найближчі роки може збільшити відтік працездатного населення, тому важливо спробувати мінімізувати негативні наслідки від еміграції та збільшити її позитивний вплив на розвиток держави.

Серед позитивних наслідків трудової еміграції суттєвим є отримання грошових переказів, які є важливим джерелом доходу домогосподарств, члени яких працюють за кордоном. Основними цілями, за якими витрачаються отримані кошти, є поточне споживання, придбання товарів довготермінового використання або нерухомості, освіта та ін. Хоча більшість надходжень, які отримують родини мігрантів, витрачаються на споживання, відомо, що такі сім'ї більше схильні до заощаджень, що теж є важливим у певні періоди розвитку економіки [1].

Перекази мігрантів можуть позитивно впливати на зростання інвестицій у країні походження. Все залежить від сфери використання цих грошових коштів. Незважаючи на те, що в більшості випадків перекази мігрантів витрачаються на споживання, вони здатні генерувати позитивний мультиплікаційний ефект. Витрачаючи кошти мігрантів, реципієнти забезпечують доходом виробників товарів і послуг, стимулюють розвиток торгівлі, будівництва, транспорту та інших галузей промисловості, що своєю чергою сприяє створенню нових робочих місць та підвищенню рівня зайнятості населення [2].

Обсяги приватних грошових переказів із-за кордону в 2016 році становили 5,4 млрд дол. США (або 5,8 % до ВВП) і збільшилися порівняно з 2015 роком на 5,3 %. Обсяги коштів, що надійшли в країну неформальними каналами (шляхом передавання готівки або матеріальних цінностей від одного домогосподарства до іншого), за оцінками Національного банку України, у 2016 році становили понад 1,0 млрд дол. США, або майже 19 % від загальних обсягів грошових переказів в Україну. Перекази, що надійшли в 2016 році як оплата праці (від робітників, які працюють за кордоном менше року), становили 3,6 млрд дол. США. Частка таких переказів становила 66,4%. Перекази у формі приватних трансфертів становили 1,8 млрд дол. США [3]. Крім того, перекази мігрантів є джерелом надходження валюти для економіки держави. Перекази мігрантів фінансують велику частку споживчого імпорту та інвестицій, збільшуючи тим самим продуктивність виробництва [2].

З огляду на вищевикладене, на думку експертів Україні доцільно використати міжнародний досвід та інтенсифікувати свою діяльність у



напрямку роботи зі своїми мігрантами, а саме: створити окремий орган влади, що займатиметься розробкою та координацією виконання державної програми по роботі з закордонними українцями (яка буде враховувати особливості міграції до різних країн та причини такої міграції); стимулювати грошові перекази в Україну. У більш ніж 30 країнах світу регулятори та банки приділяють особливу увагу мігрантам і їхнім домогосподарствам. Наприклад, в Індії всі федеральні банки мають спеціалізовані послуги для мігрантів; розробити та реалізувати серед мігрантів фінансово-банківські інструменти, кошти від продажу яких надійдуть на розвиток інфраструктури України. Вже понад 20 країн пропонують кілька типів інструментів (облігації для діаспори, депозитні сертифікати тощо) для своїх мігрантів. Наприклад, Ізраїль уже 65 років щороку розміщує такі облігації серед єврейської діаспори [4].

Перший крок вже зроблено – у липні 2017 року Уряд України прийняв Стратегію державної міграційної політики, яка є рамковим документом для рішень та заходів у цій галузі на найближчі вісім років. Міжнародна організація з міграції сприяла її розробці, в основному шляхом допомоги з адаптацією найкращих міжнародних практик до українського контексту. За сприяння МОМ, при розробці Стратегії державної міграційної політики України були прийняті до уваги новітні стратегії міграції семи країн ЄС та Східного партнерства – Болгарії, Грузії, Фінляндії, Угорщини, Молдови, Польщі та Словаччини [5]. Зупинити міграцію в країні дуже важко, тому Україні необхідно спробувати зберегти та зміцнити зі своїми громадянами зв'язок і залучати їх інвестувати гроші в створення свого бізнесу на батьківщині.

#### **Список літератури**

1. Курунова Ю. О. Міжнародна міграція робочої сили як чинник економічного розвитку країн (на прикладі міграційних потоків між ЄС і Україною): дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02 / Юлія Олександрівна Курунова ; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. – Львів, 2015. – 216 с.

2. Ластовецька Р. О. Механізми впливу грошових переказів на економіку країни-донора та країни-реципієнта : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02 / Роксолана Орестівна Ластовецька ; [наук. керівник Я. Я. Притула] ; Львівський національний ун-т ім. І. Франка. – Львів, 2016. – 251 с.

3. Статистична інформація [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Світового банку. – Режим доступу : <http://databank.worldbank.org/>

4. Гайдуцький А. Скасування візового режиму з ЄС: можливості й ризики для України. Чому до наслідків потрібно готуватися вже зараз [Електронний ресурс] / Гайдуцький А. // Дзеркало тижня. – Режим доступу : <https://dt.ua/international/skasuvannya-vizovogo-rezhimu-z-yes-mozhливosti-y-riziki-dlya-ukrayini-chomu-do-naslidkiv-potribno-gotuvatisya-vzhe-zaraz-.html>.

5. Україна прийняла нову Стратегію державної міграційної політики, розроблену за підтримки МОМ [Електронний ресурс] / Міжнародна організація з міграції. – Режим доступу : <http://iom.org.ua/ua/ukrayina-pryynyala-novu-strategiyu-derzhavnoyi-migraciynoyi-polityku-rozroblenu-za-pidtrymky-mom>.

УДК: 330.33

**Ревякин Г. В.**

аспирант,  
Харьковский национальный университет  
им. В. Н. Каразина

## **ОСОБЕННОСТИ ЦИКЛИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

Экономической системе, как и любой другой динамической системе, свойственна цикличность. Данная цикличность проявляется в колебаниях показателей экономической активности вокруг долгосрочного тренда. Наиболее «острой» фазой экономического цикла принято считать спад экономической активности, который при определенных условиях может перерасти в кризис или же затяжную экономическую рецессию. Отсюда вытекает научный интерес к познанию феномена экономических циклов и экономических кризисов, в частности. Из общей массы исследователей, занимавшихся теоретическими проблемами познания и анализа экономических циклов и кризисов, как одной из фаз цикла, можно выделить следующих: К. Маркс, Й. Шумпетер, М. Туган-Барановский, Дж. Кейнс, Л. Мизес, Ф. Хаек, Ф. Ключдланд, Э. Перискотт, П. Самуэльсон, М. Фридман, И. Фишер, Х. Мински, Д. Стиглер, Д. Стиглиц и др.

Поскольку проблема экономических кризисов является не решенной и по сей день, а мировая экономика находится в состоянии динамического развития, целью данного исследования является выявления ключевых закономерностей протекания экономических кризисов в рамках мировой экономики.

При изучении экономических циклов любой периодичности необходимо осознавать тот факт, что большинство экономических процессов носят нестационарный характер и обладают явно выраженной долгосрочной тенденцией своего развития. В связи с этим, в классическом виде любой экономический процесс можно представить в виде 2-х составляющих: долгосрочный тренд и циклическую составляющую [4]. Для анализа закономерностей протекания экономических циклов в масштабе мировой экономики построим график динамики мирового ВВП, а затем при помощи фильтра Ходрика-Перескота произведем декомпозицию динамического с выделением циклической составляющей [4], полученные результаты приведем на рис. 1.

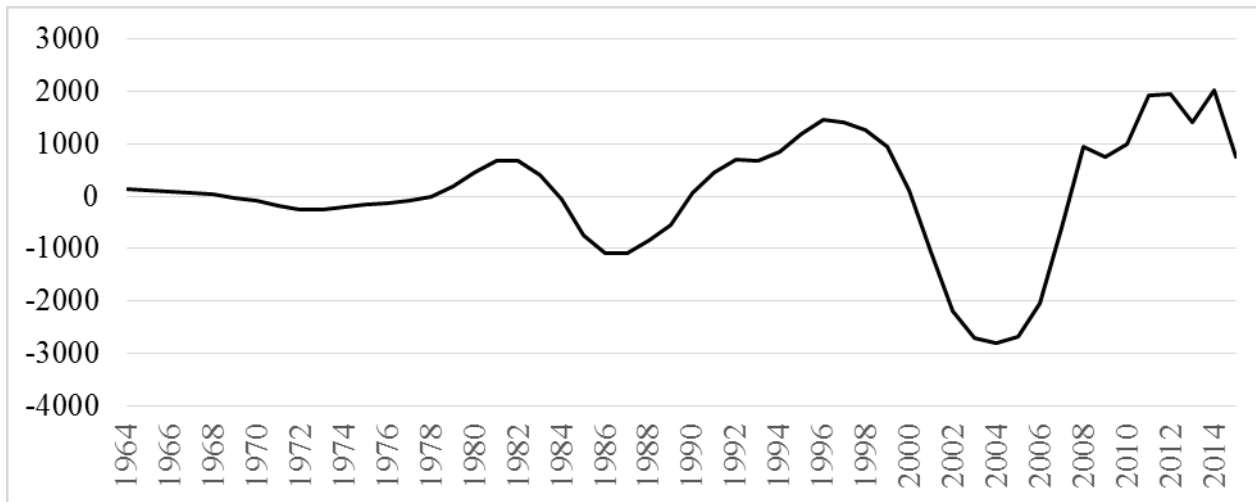


Рис. 1. Динамика экономических циклов в мировом ВВП (млрд. дол. США)  
Составлено автором по материалам: [7]

Сопоставим модель динамики экономических циклов, которая была представлена на рис. 1, с ключевыми показателями мировой экономической активности.

Одним из главных показателей экономической конъюнктуры является темпы инфляции, которая представляет собой повышение общего уровня цен товаров и услуг на протяжении определенного периода времени [2]. Для анализа динамики мировой инфляции на протяжении 1974 – 2015 гг. нами была произведена линейная детрендизация входящих данных по причине долгосрочной тенденции снижения темпов инфляции в масштабах мировой экономики, после чего нами было произведено сглаживание анализируемых данных при помощи скользящей средней с 5-ым интервалом с целью устранения спонтанных инфляционных колебаний. Результаты анализа были приведены на рис. 2.

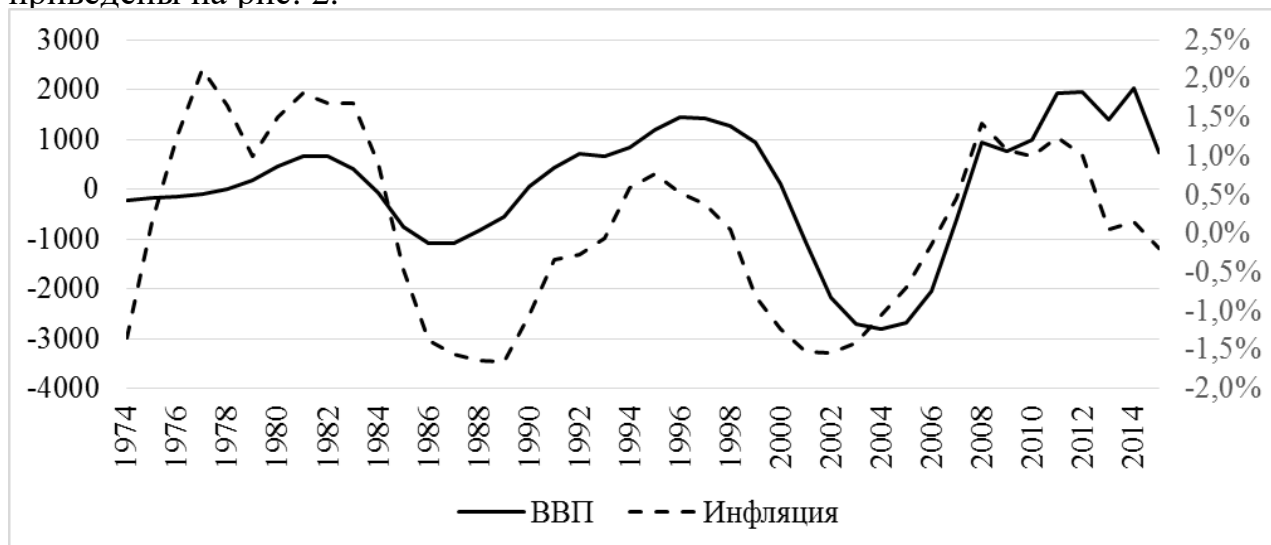


Рис. 2. Модель экономических циклов и инфляционных колебаний в мировой экономике

Рисунок составлен автором по материалам: [7]

Анализируя рис. 2 мы можем сделать вывод о цикличной природе инфляционных колебаний в мировой экономике. Мы можем выделить конкретные периоды замедления динамики мировой экономики 1980 – 1984 гг., 1992 – 2000 гг. и 2009 – 2016 гг., которые тесно связаны с инфляционными колебаниями. Период длинных инфляционных колебаний составляет порядка 14 – 18 лет. В периоды экономического подъёма/спада темпы инфляции колеблется в интервале 1,5 %.

Также мы бы хотели подчеркнуть некую асинхронность динамики мирового ВВП и динамики темпов инфляции. На наш взгляд, изменение темпов инфляции носит запаздывающий характер относительно динамики ВВП. Этот факт мы связываем с актуальностью существования временного лага, связанного с временными запаздыванием принятия экономических решений центральными банками различных стран по разработке и внедрению кредитно-финансовой политики государства, которая бы соответствовала и учитывала текущую экономическую конъюнктуру.

Следующим активно используемым показателем уровня экономической активности является безработица, под которой принято понимать наличие экономически активного населения, которое желает и способно работать, однако, не может найти работу [5]. Не оптимальный уровень безработицы способен негативно сказаться на номинальных показателях ВВП, уровне обеспеченности домохозяйств, криминогенной обстановке и др. В связи с этим, проанализируем и сопоставим динамику мирового ВВП с динамикой уровня безработицы. С целью устранения хаотических колебаний в динамике уровня мировой безработицы произведем сглаживание входящих данных при помощи скользящей средней с 5-ым интервалом, а результаты анализа приведем на рис. 3.

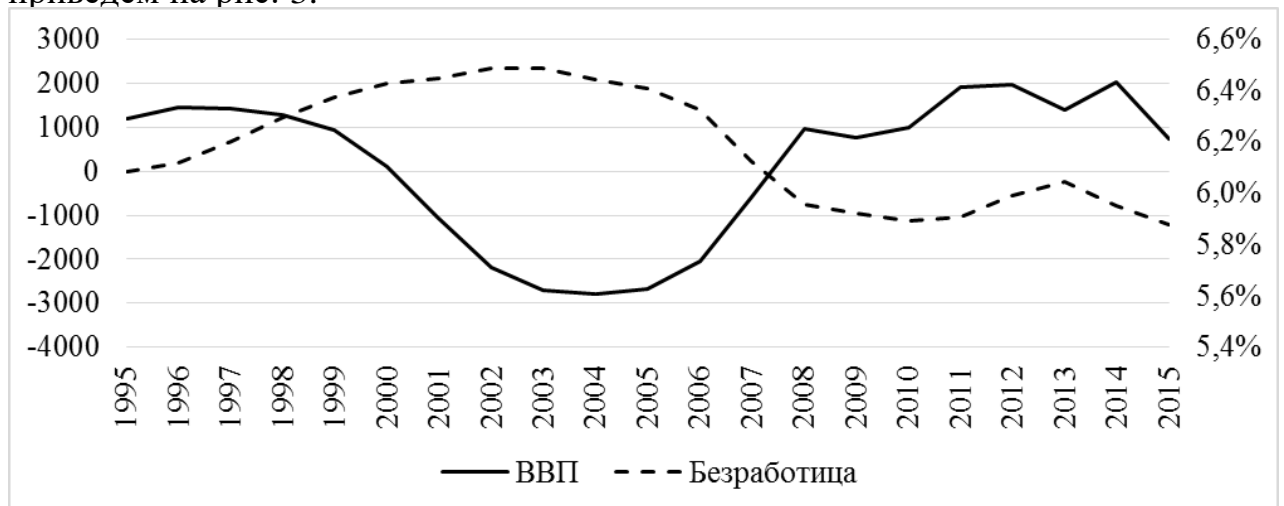


Рис. 3. Модель экономических циклов и уровня безработицы в мировой экономике

Рисунок составлен автором по материалам: [7]

Исходя из рисунка 3 мы можем судить об обратной пропорциональной зависимости динамики экономических циклов в мировой экономике и уровне безработицы. Мы также можем свидетельствовать, что мировой уровень

естественной безработицы находился примерно на 6% отметке в период 1995-2015 гг., в то время как циклические колебания вокруг данной отметки составляли порядка +/- 0,5 %. Вышеизложенные факты были хорошо описаны английским экономистом Уильямом Филлипсом [6], который впервые обнаружил наличие обратной зависимости между уровнем инфляции и уровнем безработицы.

Вышеприведенный анализ динамики мировых инфляционных колебаний предоставляет более глубокое понимание природы самой инфляции и создает новую платформу для её прогнозирования. В условиях инфляционного таргетирования, которое активно применяется и внедряется по всему миру [3], анализ темпов инфляции с позиции экономических циклов предоставляет новые возможности для теоретического обоснования заявленной целевой инфляционной отметки, а также её среднесрочного моделирования как в масштабе отдельного государства, так и в масштабе мировой экономики. Такие меры способны минимизировать временной лаг реакции финансово-кредитных институтов на текущее состояние экономической конъюнктуры. Кроме того, при помощи предложенной нами модели мы можем прогнозировать уровень безработицы как в масштабах мировой экономики, так и в рамках отдельных государств. Предложенный нами подход может стать инструментом для оптимизации текущего уровня безработицы и приведение его к уровню естественной безработицы, т.е. минимизации циклической составляющей вынужденной безработицы.

#### **Список литературы**

1. Світова економіка: підручник / за ред. А. П. Голикова, О. А. Довгаль. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 268 с.
2. Barro, Robert J. Macroeconomics. Cambridge, Mass: MIT Press, – 1997, p. 895.
3. Gill Hammond, State of the art of inflation targeting – 2012 // Bank of England, [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.bankofengland.co.uk/education/Documents/ccbs/handbooks/pdf/ccbshb29.pdf>.
4. Hodrick, RJ, & Prescott, EC (1997). Postwar U.S. business cycles: an empirical investigation. *Journal of Money, Credit, and Banking*, 29(1), 1 – 16.
5. International Labour Organization [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.ilo.org/global/lang-en/index.htm>.
6. Phillips, A. W., The Relationship between Unemployment and the Rate of Change of Money Wages in the United Kingdom 1861 – 1957. *Economica*. 25 (100). – 1958, 283 – 299.
7. World Bank [Электронный ресурс]: – Режим доступа: [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org).

СЕКЦІЯ 2

SECTION 2

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ  
НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ  
ECONOMICS AND MANAGEMENT OF  
NATIONAL ECONOMY**

УДК 330.3

**Буринська О. І.**

аспірантка кафедри економіки  
підприємства та управління персоналом,  
Чернівецький національний  
університет ім. Юрія Федьковича

**ОРГАНІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЯК ЗАСІБ  
РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В  
АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ**

Концепція сталого розвитку в останні десятиліття є темою активного обговорення серед членів світового співтовариства. Ця наукова парадигма набула широкого резонансу в наукових, владних та громадських колах. Кризовий стан навколишнього середовища, зниження обсягів відновлювальних ресурсів, демографічний «вибух», бідність населення, фінансово-економічні кризи зумовили необхідність формування вектору дій, що дозволило б подолати глобальні виклики, які зародилися зокрема внаслідок антропогенного впливу на природу.

Вирішення зазначених питань є нині особливо актуальним, адже вони впливають не лише на сьогоднішні умови життя суспільства, але можуть вплинути і на рівень життя прийдешньої генерації. Своєрідним флагманом на шляху вирішення проблем стала концепція сталого розвитку. Ці ідейні постулати набули поширення в багатьох країнах, проте одночасно реалізація даної концепції ускладнюється її всеохоплюючим характером. Враховуючи коло проблематик і масштабність залучення кількості учасників процесу реалізації, її можна вважати домінантною ідеологією у третьому тисячолітті та можливістю вийти на новий рівень розвитку суспільних відносин. Дана концепція постійно оновлюється та розширюється з метою подолання новітніх викликів, базується на працях багатьох вчених. Коріння концепції сягають робіт українського вченого В. Вернадського, котрий акцентував увагу на важливість усвідомлення зв'язку між людиною та природою як єдиного цілого та формування нової категорії «ноосфера» [1]. Подальшого розвитку концепція набуває шляхом залучення до обговорень на рівні міжнародних організацій, що свідчить про актуальність і нагальність даної парадигми. Одночасно відкритим залишається питання не просто про декларування цілей сталого розвитку, а й про формування дієвих інструментів реалізації та

дотримання визначених постулатів, що дозволить перенести концепцію з ідейної до реальної площини.

Існує багато трактувань концепції сталого розвитку, проте базовим приймаємо підхід, запропонований Всесвітньою комісією з навколишнього середовища та розвитку ООН, котру очолила Гро Гарлем Брундтланд [2]. Так, концепція сталого розвитку ратує, що потреби людства постійно зростають, а біосфера не здатна забезпечити належним рівнем не лише майбутні покоління, а й теперішні. Окрім того, ситуація ускладнюється і тим, що людина у процесі своєї життєдіяльності негативно впливає на навколишнє середовище, що лише посилює наслідки пришвидшеної його руйнації. Г. Дейлі запропонував використовувати в якості критеріїв сталого розвитку такі фізичні параметри як обсяг використання ресурсів та вироблених товарів. Забезпечення сталого розвитку з погляду вченого полягає в утриманні економічної системи у визначеному стані, без збільшення її масштабу понад власні можливості та можливості навколишнього середовища [3, с. 200].

Практична сторона сталого розвитку накопичила багато знань протягом останніх десятиріч. Проте важливими залишаються питання практичної реалізації концепції. Як вже згадувалося, успіх концепції залежить від участі багатьох сторін та в різних сферах. Шляхом організації діалогу між ними можна вважати використання такого інструменту як державно-приватне партнерство (ДПП). Важливість реалізації концепції сталого розвитку в аграрному секторі є винятковою та першочерговою, оскільки прямо пов'язана із вирішенням однієї із найбільшої небезпеки людства – голоду. Також діяльність в аграрному секторі прямо пов'язана із використанням природних ресурсів.

Окрім держави, в якості ініціаторів сталого розвитку аграрного сектора можуть виступати найбільші сільськогосподарські організації, господарства населення, фермерські господарства та їх об'єднання. На наш погляд, саме ці суб'єкти здатні сформувати найбільш успішні форми ДПП, виходячи з наявних в регіонах проблем і їх специфіки, враховуючи всі особливості взаємодії суб'єктів в єдиному аграрному середовищі. Ми пропонуємо створення регіональних центрів сталого розвитку аграрного сектора, який має на меті виконання структуроутворюючої функції і об'єднує весь спектр проблем, притаманних галузі: виробничі, соціальні, екологічні, управлінські. Даний центр має мати всеукраїнських філіал, який буде координувати діяльність регіональних центрів. Для підкреслення державної зацікавленості пропонуємо його створити на базі Міністерства аграрної політики та продовольства. У структурі регіонального центрів сталого розвитку аграрного сектора, на наш погляд, повинні бути укомплектовані такі проектні групи:

1. Група забезпечення ефективної взаємодії усіх зацікавлених сторін регіону. Ця група має займатися залученням активних осіб, підготовкою проектно-концептуальних основ взаємодії всіх учасників за рахунок розробки програм заходів, проектів, цільових заходів, стратегічних карт і ін. Окрім

цього, дана група має забезпечувати лобіювання інтересів центру на рівні області, будувати міжгалузеву співпрацю.

2. Група моніторингу та стратегічного розвитку. Завданням цієї групи буде інформаційно-консультаційна діяльність, сутність якої полягає в забезпеченні інформаційною підтримкою суб'єктів господарювання аграрного сектора (сільськогосподарських підприємства, фермерських господарств та господарств населення, профспілок) економічного, правового, технологічного характеру. За рахунок моніторингових процедур можуть бути виявлені перспективні інноваційні напрями, впровадження яких дозволить підвищити ефективність взаємодії не лише всіх суб'єктів аграрного сектору, а й між іншими галузями.

3. Група інфраструктурного розвитку. Оскільки від рівня розвитку інфраструктури, як одного із базових складових кожної системи, залежить швидкість і сила різних галузей економіки, то перед цією групою стоятиме завдання виявлення і подальшого нівелювання існуючих інфраструктурних дефіцитів. Проте важлива роль буде відводитися соціальній сфері, яка дозволяє підвищити якість життя в сільській місцевості.

4. Група забезпечення збалансованого розвитку територій. Виявлена нами наявність незрівноваженості між складовими сталого розвитку аграрного сектора є негативним явищем, тому нівелювання цих дисбалансів і гармонізація їх складових будуть векторами роботи. Наприклад, подолання зубожіння населення буде в зоні компетенції групи. Причини цього явища можна пов'язати з нерівномірним рівнем територіального розвитку аграрного сектора. Населення може втратити робочі місця в одній місцевості, тоді як в іншій спостерігається картина зменшення оплати праці в зв'язку із надлишком робочої сили. Це деструктивно впливає на загальну соціальну обстановку та знижує рівень розвитку соціальної складової.

5. Група екологізації аграрного сектора. Ця група буде виконувати консультативні і контролюючі функції з метою зменшення навантаження на навколишнє середовище.

6. Група підвищення рівня і якості життя населення. Найважливішим завданням регіонального центру в кінцевому підсумку має бути сприяння інституційним перетворенням, які покращать рівень життя населення. Об'єднання фінансових ресурсів різних кіл зацікавлених осіб за державної підтримки та вкладу на основі програмно-цільового підходу забезпечать успіх перетворень.

Реалізація подібних ініціатив передбачає участь регіонального, районного та місцевого рівнів. При цьому функції контролю за реалізацією заходів регіональних центрів сталого розвитку входять до обов'язків виконавчого органу даних інституційних форм. Це відповідатиме принципу саморегулювання. Відзначимо, що реалізація поставлених завдань регіональних центрів, метою діяльності яких є забезпечення сталого розвитку аграрного сектора, буде залежати від координації взаємодії зацікавлених сторін, міри їх залучення, що повинно бути прописано в статутних документах.



Функціонування регіональних центрів сталого розвитку матиме такі притаманні переваги:

– агрегування фінансових ресурсів, на основі партнерських вкладень, що дозволить на автономній основі планувати інфраструктурні перетворення у взаємодії з адміністраціями та обласними радами;

– адаптивність та гнучкість діяльності центрів, проте з координацією всеукраїнського центру у разі необхідності;

– використання потенціалу приватно-державного партнерства при реалізації програм аграрного розвитку;

– організаційно-економічні можливості для участі додаткових осіб в якості виконавців, експертів, консультантів та аналітиків для вирішення проблем конкретних сільських територій.

#### **Список літератури**

1. Вернадский В. Биосфера / В. Вернадский. – М. : Мысль, 1967. – 376 с.
2. Наше общее будущее: Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР): пер. с англ. – М. : Прогресс, 1989. – 376 с.
3. Дейлі Г. Поз зростанням: економічна теорія сталого розвитку / Г. Дейлі; Пер. з англ. – К. : Інтелсфера, 2002. – 478 с.

**УДК 339.137.22**

**Нікитенко Д. В.**

к. е. н., доцент, доцент кафедри економічної теорії,  
Національний університет водного господарства та  
природокористування,

**Оленицький А. В.**

здобувач,  
Національний університет водного господарства та  
природокористування

### **ПРОБЛЕМИ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ СИСТЕМИ АДВОКАТУВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ**

Україна перебуває в активній стадії реформування, яке ставить за мету створити досконалу та динамічну модель економічного розвитку, що у стислі терміни призведе як до докорінного оновлення технологічного укладу України, так і до істотного підвищення рівня соціальних стандартів. Досвід багатьох країн засвідчує, що одним з найважливіших чинників, що забезпечують вирішення зазначених завдань, є ефективна конкуренція між компаніями, яка сприяє зростанню добробуту населення та стимулює інновації.

Сильне конкурентне середовище є одним із наріжних каменів ефективної економіки. Відтак, з метою стимулювання притоку інвестицій, необхідних для

сталого зростання, Україна має забезпечити наявність ефективного законодавства та політики у сфері захисту економічної конкуренції.

В Україні контроль за рівнем конкуренції на товарних ринках і за забезпеченням законодавства у сфері дотримання конкуренції у підприємницькій діяльності здійснює Антимонопольний комітет України (АМКУ), який є державним контрольно-наглядовим органом. Проте конкурентна політика – це відповідальність не лише профільного відомства, а усіх трьох гілок влади. У рейтингу глобальної конкурентоспроможності ефективність такої політики оцінюється дуже низько, зокрема у 2016 році Україна посіла 136 позицію з-поміж 138 країн [1].

Період становлення АМКУ був у 1993 – 1995 роках. Інституціоналізація системи захисту конкуренції в Україні відбувалась з чистого листа: необхідно було створити принципово нове законодавче поле, відповідні державні органи, підготувати спеціалістів. Величезна допомога була зі сторони американських та європейських фахівців, адже вони були зацікавлені у створенні в Україні цивілізованих умов підприємницької діяльності, бо іноземний бізнес мав щодо пострадянської України величезні плани. Адже, нові ринки дуже привабливі для інвестицій, так як на них можна отримати великі прибутки. Проте, це можливо лише за нормальних конкурентних умов господарювання.

З побудовою в 90-х роках абсолютно іншого механізму господарювання та пов'язане з цим імпортування абсолютно нових інститутів, зокрема інститут захисту конкуренції, наражалось на супротив системи. Так, захист конкуренції в монополізованій (в минулому) та олігархічній (зараз) країні мало кому потрібен. Обмежене та мізерне фінансування АМКУ, як зазначає З. Борисенко, було просто видимістю турботи держави про цю справу [2]. Держава, для якої конкуренція та приватний бізнес були чужими, не бачила необхідності у створенні працездатного органу.

Як зазначають експерти, законодавча база України в сфері захисту економічної конкуренції не потребує кардинальних змін і вона формально відповідає міжнародним передовим практикам. Проте, відкритим залишається питання модернізації АМКУ в частині перетворення його з контролюючого та карального відомства для монополістів у справді незалежне та потужне конкурентне відомство, яке б сприяло створенню ефективного конкурентного середовища та забезпечувало конкуренцію на ринках України [3].

Як показує практика, успішна реалізація конкурентної політики не може досягатися виключно за рахунок приведення національного законодавства у відповідність з міжнародними стандартами без забезпечення існування ефективної інституційної структури з достатнім фінансуванням та кадровими ресурсами. Відтак, без системних реформ (законодавства та організацій, які забезпечують реалізацію законодавчих норм) сам факт реформування законодавства може бути скомпрометований повільними темпами інституційних перетворень організації (АМКУ).

Ефективна інституційна структура, забезпечена достатніми кадровими ресурсами, є також надзвичайно важливою передумовою для здатності АМКУ забезпечити у доволі стислий термін успішне здійснення реформи у сфері захисту економічної конкуренції. Незважаючи на те, що діяльність АМКУ по просуванню конкурентного середовища стає все помітнішою, вбачається, що його кадрові можливості залишаються обмеженими.

У керівництва АМКУ відсутнє бачення вирішення дійсно системних проблем в системі захисту конкуренції. Судячи з даних, розміщених на офіційному сайті, основною функцією АМКУ є надання дозволів на концентрацію та здійснення функцій органу оскарження в процедурі державних закупівель. Також багато рішень стосується щодо покарань за неподання комітету запитуваної інформації. Водночас найважливіші питання, такі як припинення зловживань монополістів, картельних змов на ринках нафтопродуктів, ліків, різних послуг, злочинних дій органів влади стосовно бізнесу, численних фактів недобросовісної конкуренції і на яких зосереджена найбільша увага досвідчених конкурентних органів світу, у нас розглядаються надто повільно.

Отже, для виваженого використання наявних ресурсів, способ, в який АМКУ виконує свої дискреційні повноваження, має зосереджуватися, перш за все, на розслідуванні найбільш серйозних правопорушень, антиконкурентної поведінки та найбільш ризикованих злиттів.

Монополізація ринків за період незалежності є однією з основних причин багатьох негараздів економіки України. Вона сталася, на жаль, не завдяки надзвичайній успішності бізнесу окремих підприємців (які створили унікальну продукцію, яка користується попитом), а внаслідок сприяння наближеним до влади особам у процесах перерозподілу власності. На жаль, АМКУ, маючи повноваження надавати дозвіл на концентрацію, не тільки не перешкоджав, а часто сприяв цим процесам. Саме тому не лише окремі потужні підприємства, а й цілі галузі належать олігархам. Створити конкурентне середовище на цьому полі дуже важко. Так само «важко» виявляти і припиняти зловживання монопольним становищем посадовцями, які не є незалежними як політично, так і економічно.

### **Список літератури**

1. The Global Competitiveness Report 2016-2017. – С. 350-351 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017\\_FINAL.pdf](http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf).

2. Зоя Борисенко: «Важливо не так воювати з монополістами, як створювати конкурентне середовище» // URL: <http://tyzhden.ua/Society/177568>

3. Виклики та проблеми у сфері захисту та контролю за конкуренцією. Системний звіт Ради бізнес-омбудсмена. Листопад 2016 р. // URL: [https://boi.org.ua/media/uploads/system\\_report\\_nov.2016/system\\_001\\_ua.pdf](https://boi.org.ua/media/uploads/system_report_nov.2016/system_001_ua.pdf).

**СЕКЦІЯ 3** ||| **ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**  
**SECTION 3** ||| **ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES**

УДК 331.108.2

**Борисяк О. В.**

здобувач кафедри міжнародного бізнесу і туризму,  
Тернопільський національний економічний університет

**ФОРМУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ  
ОПТИМІЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ**

Однією із умов ефективного функціонування сучасних підприємств є оперативне реагування на хаотичні виклики зовнішнього середовища. Система управління трансформується за принципами саморозвитку і гнучкості, впровадження інноваційних напрямів управління (управління проектами, управління ризиками, управління фінансово-економічною безпекою та ін.), формування бази ключових компетенцій і розвитку динамічних здібностей.

У свою чергу, зосередження на оптимальному використанні внутрішніх ресурсів, задоволення споживчого попиту та отримання високого прибутку обумовлює симбіоз (взаємодію) зовнішніх і внутрішніх чинників. Як наслідок, виникає необхідність розробки комплексу проактивних заходів із утвердження конкурентних переваг на засадах оптимізації процесів підприємств. Зокрема, одним із таких процесів є удосконалення ефективності формування системи управління персоналом, тобто трансформація ролі персоналу у реалізації бізнес-стратегії.

У Великому тлумачному словнику сучасної української мови оптимізація – це надання чому-небудь оптимальних, найбільш сприятливих властивостей, співвідношень; покращення характеристик системи; оптимізувати – вибрати найкращий (оптимальний) варіант із можливих [1, с. 851]. Типовими задачами оптимізації на підприємстві можуть бути такі, як визначення оптимального плану виробництва, транспортна задача, оптимальний розподіл виробничих потужностей, задача про призначення, оптимальний розподіл капіталовкладень та ін. [2, с. 73 – 74].

Загалом оптимізація процесів підприємств передбачає визначення об'єктів, рівня взаємозв'язку між ними, чинники, які обумовлюють застосовувати принцип оптимізації, а також безпосередній вибір одного із найкращих механізмів досягнення бажаного результату. У розрізі цього питання важливе значення має чітке розроблення бази показників (критеріїв оптимізації), які б характеризували рівень втілення у життя оптимізаційних процесів на підприємствах загалом, а в системі управління персоналом – рівень розкриття потенційних можливостей працівників (формування персоналу).

В умовах мінімізації витрат і прагненні досягнути максимального прибуткового ефекту доречною стає інтеграція функцій, структурних підрозділів

та утвердження засад системного управління. У цьому контексті на усіх рівнях управління принципам децентралізації, варіативності, свободи, самонавчання належить пріоритетне значення. Зокрема, це передбачає формування у працівників готовності приймати рішення і нести відповідальність за їхні наслідки, делегувати свої повноваження.

Таким чином, увесь комплекс заходів із досягнення цілей підприємства можемо окреслити як цілісний оптимізаційний процес, в основі якого лежить стратегія оптимізаційного розвитку підприємства.

Загалом оптимізаційні чинники життєдіяльності сучасних підприємств свідчать, з одного боку, про зростання ролі персоналу (інтелектуалізація праці, креативність праці), як наслідок, актуальність питання формування персоналу, а з іншого – посилення безконтактного (віртуального, автоматизованого) управління, що применшує фізичну участь людини у реалізації бізнес-стратегії.

З метою оптимізації системи управління персоналом (формування інноваційної команди фахівців при мінімізації витрат на технології) на підприємствах активно практикується створення віртуальних відділів, перехід на аутсорсинг, активна участь лінійного менеджера в управлінні персоналом. Усе це свідчить про утвердження тенденції інтеграції напрямів діяльності управління персоналом.

У розрізі цього питання доречно врахувати те, що при розгляді людських ресурсів як один із різновидів ресурсів підприємства саме людина є головним споживачем готової продукції, що обумовлює участь підприємств у вирішенні соціальних проблем (підвищення рівня і якості життя населення). Усе це свідчить про необхідність втілення такого принципу як природовідповідність.

Зокрема, у науковому середовищі звернено увагу на актуальність процесу формування персоналу (діяльність уповноважених посадових осіб, яка полягає в професійному плануванні, підборі, розстановці, адаптації, оцінці та навчанні персоналу), в результаті якого закладається основа інноваційного потенціалу підприємства та перспективи його подальшого розвитку [3, с. 109 – 110].

За визначенням, наведеним у Великому тлумачному словнику сучасної української мови, «формувати» означає надавати чому-небудь певної форми, вигляду; виробляти в кому-небудь певні якості, риси характеру; надавати чому-небудь завершеності, визначеності; давати існування чому-небудь; створювати, надаючи якоїсь структури організації, форми; організовувати, створювати, щонебудь (якийсь орган, підрозділ) з певної кількості учасників [1, с. 1544].

Відповідно до цього пошук і формування бази конкурентних переваг підприємства передбачає цілісний розгляд усіх його структурних елементів і чинників. У даному контексті доречно відзначити холістичний менеджмент як інтегрований напрям управління, який розглядає підприємство як цілісну систему на мікрорівні і невід’ємну частину цілого на макрорівні.

У свою чергу, процес оптимізації системи управління персоналом повинен носити як поетапний, так і цілісний (холістичний) характер у контексті заходів, які впроваджуються у загальній системі управління.

Таким чином, формування персоналу можна розглядати як інтегрований процес управління персоналом на засадах холістичного менеджменту у системі управління підприємством. Такий оптимізаційний процес сприятиме розгляду працівника у різних часових проекціях (минуле, сучасне і майбутнє), а також виявити приховані здібності. Усе це свідчить про необхідність проведення ретельного аналізу технологій, які використовуються на підприємствах у системі управління персоналом, і виокремлення групи технологій формування персоналу, які були б оптимізаційно орієнтованими.

#### **Список літератури**

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел]. – К. : Ірпінь : ВТФ «Перун», 2007. – 1736 с.
2. Оптимізаційні методи та моделі [Електронний ресурс]: підручник / [Л. В. Забуранна, Н. В. Попрозман, Н. А. Клименко та ін.]. – К. : ЦП «Компринт», 2014. – 372 с. – Режим доступу : [https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u104/%D0%9F%D1%96%D0%B4%D1%80%D1%83%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%BA\\_18.pdf](https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u104/%D0%9F%D1%96%D0%B4%D1%80%D1%83%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%BA_18.pdf) (дата доступу : 05.09.2017).
3. Менеджмент персоналу: навч. посіб. / [за заг. ред. В. Я. Брича]. – Тернопіль : ТНЕУ, 2012. – 520 с.

**УДК 364:338.4(477)**

**Зайцева Л. О.**

к. е. н., старший викладач,  
Луганський національний університет  
ім. Тараса Шевченка

### **ВПРОВАДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВА УКРАЇНИ**

Впровадження інновацій потребує наявності певного інноваційного потенціалу, тобто системи ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності та чинників впливу на їх використання. До інноваційних ресурсів відносять [2, с. 170 – 172]: маркетингові, конструкторсько-технологічні, нематеріальні, виробничі, кадрові, економічні, фінансові, інформаційно-комунікаційні.

Ефективність використання інноваційних ресурсів на підприємствах залежить від системи управління підприємством, від уміння менеджерів стратегічно мислити, розглядати всі альтернативні варіанти використання ресурсів і вибирати найкращі. Лідерів підприємств повинна вирізняти швидкість здійснення дій: відновлення продукції, здійснення реконструкції, освоєння нових технологій. Адже в умовах ринку виграє той, хто швидше реалізує стратегічні інноваційні зміни та слідкує за попитом на ринку [1, с. 59].

Сучасне скрутне становище економіки країни підштовхує керівництво підприємств до самостійних кроків, що дають змогу поліпшити результати

діяльності, насамперед, за рахунок визнання важливої ролі особистості працівника, шляхом впровадження соціальних інновацій на підприємстві. Для забезпечення розвитку підприємств на основі соціальних інновацій необхідно розробити та застосувати певні інструменти (заходи), що реалізують напрями впровадження соціальних інновацій. Зазначеними напрямками та заходами їх реалізації можуть виступати:

1. Удосконалення лідерських позицій керівника на основі його потенціалу при застосуванні наступних заходів: майстер класів, курсів, семінарів з підвищення кваліфікації, психологічних тренінгів.

2. Поліпшення організації робочого місця, як основа ефективного перебігу виробничого процесу, де заходами можуть виступати структуровані умови праці на чистому, добре організованому і безпечному робочому місці.

3. Залучення рядових співробітників до управління підприємством шляхом проведення щотижневих зустрічей, можливо у неформальній обстановці, з метою надання інформації про господарську діяльність підприємства (позиції на ринку, інформація стосовно значення змісту і значущості праці кожного працівника; створення команд або бригад за рішенням виробничих проблем, сформованих з робітників і службовців різних виробничих підрозділів.

4. Розроблення та впровадження системи безперервного професійного навчання працівників шляхом створення відділів підготовки кадрів на робочому місці для підвищення кваліфікації, навчання передовим методам виробництва, а для молодих фахівців, що претендують на управлінську посаду, для полегшення розуміння реальних проблем виробництва – здобуття практичного досвіду в цехах, в якості робітника.

5. Впровадження вдосконалених систем адаптації персоналу через поєднання наставництва (через професійні та особисті якості наставника) та коучинга (шляхом максимально повного розкриття потенціалу нового співробітника).

6. Пошук цінностей успішної корпоративної культури персоналу та її закріплення шляхом розробки ефективної системи цінностей і цілей, правил поведінки що повинні охоплювати місію, мету, бренд, імідж підприємства, наявність освітніх програм, забезпечення гуманізації праці, створення умов підтримки ритуалів і традицій, формування корпоративної лояльності працівників, Кодексу професіональних і етичних норм.

7. Вдосконалення системи мотивації персоналу при впровадженні винагороди за тривалість роботи на підприємстві (прямі премії, подарунки); можливості надання співробітнику позапланових днів відпочинку; цінним співробітникам вільний графік роботи.

8. Поліпшення умов безпеки та гігієни праці робітників шляхом підтримки належного рівня знань у питаннях охорони праці для всіх без винятку працівників підприємства шляхом забезпечення справної та безпечної роботи обладнання, інструменту, пристосувань, транспортних засобів, наявністю необхідної кількості засобів індивідуального захисту).

Отже, підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств, можливо досягти через: гуманізацію праці (зміна змісту й умов праці працівників при вдосконаленні техніки та технології), гармонізацію людини та виробництва, що реалізується шляхом впровадження соціальних інновацій, тобто загального процесу планомірного поліпшення гуманітарної сфери та створення інноваційного клімату підприємства. Застосування інновацій такого роду розширює можливості робочої сили, мобілізує персонал підприємства на досягнення поставлених цілей, зміцнює довіру до соціальних зобов'язань підприємства перед співробітниками. Тому в сучасних умовах персонал стає все більш важливим стратегічним ресурсом, де люди розглядаються як конкурентне багатство підприємства, яке слід розвивати, мотивувати для досягнення кращих показників діяльності.

#### **Список літератури**

1. Юкіш В. В. Вплив креативності та емоційного інтелекту на розвиток лідерства менеджера підприємства [Електронний ресурс] / В. В. Юкіш // Інноваційна економіка. – 2012. – № 3 [29]. – С. 58 – 61. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/inek/2012\\_3/58.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_3/58.pdf).

2. Янковець Т. М. Інноваційні стратегії підприємства легкої промисловості як засіб реалізації його інноваційного потенціалу [Електронний ресурс] / Т. М. Янковець // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 2 [104]. – С. 167 – 174. Режим доступу до журн. : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/ape/2010\\_2/APE-2010-02/167-174.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ape/2010_2/APE-2010-02/167-174.pdf).

**УДК 346.544.6**

**Іваночко Н. В.**

аспірант кафедри обліку і аудиту  
ДВНЗ «Прикарпатський національний  
університет ім. В. Стефаника»

### **ЕФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

За період становлення та розвитку ринкових відносин в Україні, відбулося багато змін, що стали початком формування нового формату відносин у веденні бізнесу та здійсненні збутової діяльності підприємствами. Перехід ринкової економіки вплинув на інфраструктуру ринку та умови функціонування усіх його складових. Відбулись зміни в ринковій кон'юнктурі, зросла конкуренція, особливого значення набула політика комунікацій та ін. Збутова діяльність підприємств-виробників повинна формуватися із врахуванням потреб ринку, а також включати велику кількість завдань, що мінімізуватимуть зміни та ризики, які постійно та стрімко виникають в ринковому середовищі. Таким чином, актуальним залишається



питання ефективності управління збутовою діяльністю підприємства, як ключового елементу успіху підприємства на ринку.

Ефективність управління збутовою діяльністю підприємства являє собою уміння здійснювати збут продукції з максимальним результатом, що характеризується не тільки отриманням високого прибутку, а й формуванням позитивного іміджу підприємства, а також налагодження міцних зв'язків із споживачами для задоволення їх потреб. Забезпечити ефективність управління збутовою діяльністю можливо, шляхом підтримання позитивних змін у кількісних та якісних показниках збутової діяльності підприємства. На рис.1 зображено модель, оцінки ефективності управління збутовою політикою підприємства, проте варто зауважити, що дана модель не є вичерпною, а тільки визначає напрям управління ефективністю збуту.

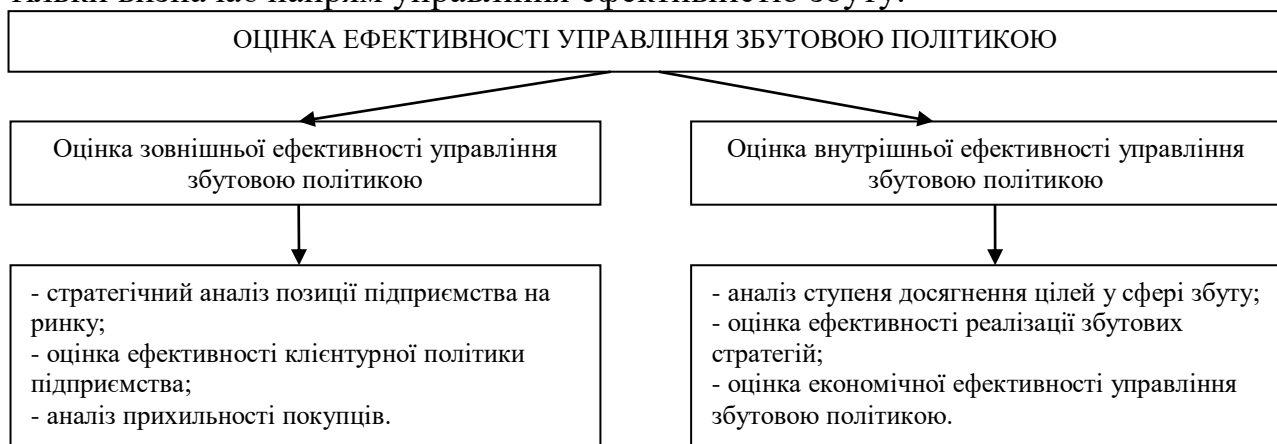


Рис. 1. Модель оцінки ефективності управління збутовою політикою [1, с. 208]

Оцінка ефективності заходів, що спрямовані на просування товару від виробника до кінцевого споживача дасть можливість налагодити все сторонність збутової діяльності. По-перше, оцінити результати існуючого стану справ у збутовій діяльності кожного окремо взятого підприємства, по-друге, внести необхідні зміни у тих напрямках збутової діяльності підприємства, що є найменш ефективними.

Відомості про результативність системи збуту підприємства дозволяє аналізувати та співставляти показники її функціонування, вчасного реагування на дієвість кожного з елементів системи, виявляти резерви покращення роботи відповідних підрозділів фірми, здійснювати вплив на систему маркетингу суб'єкта господарювання в цілому [2].

Варто зауважити, що єдиної загальноприйнятої системи оцінювання ефективності збутової діяльності не існує, проте в теорії сформована значна кількість показників для контролювання результатів збуту. Усі показники ефективності збутової діяльності поділяються на кількісні та якісні.

Кількісні показники ефективності управління збутовою діяльністю відображають розміри господарської діяльності, тобто обсяг реалізованого товару, кількість та ефективність роботи збутового персоналу, обсяг нереалізованої продукції, залишки на складі та ін. Якісні показники

ефективності управління збутовою діяльністю підприємства характеризують зміни і властивості зв'язку між виробником і споживачем, рентабельності збуту, продуктивності роботи збутового персоналу.

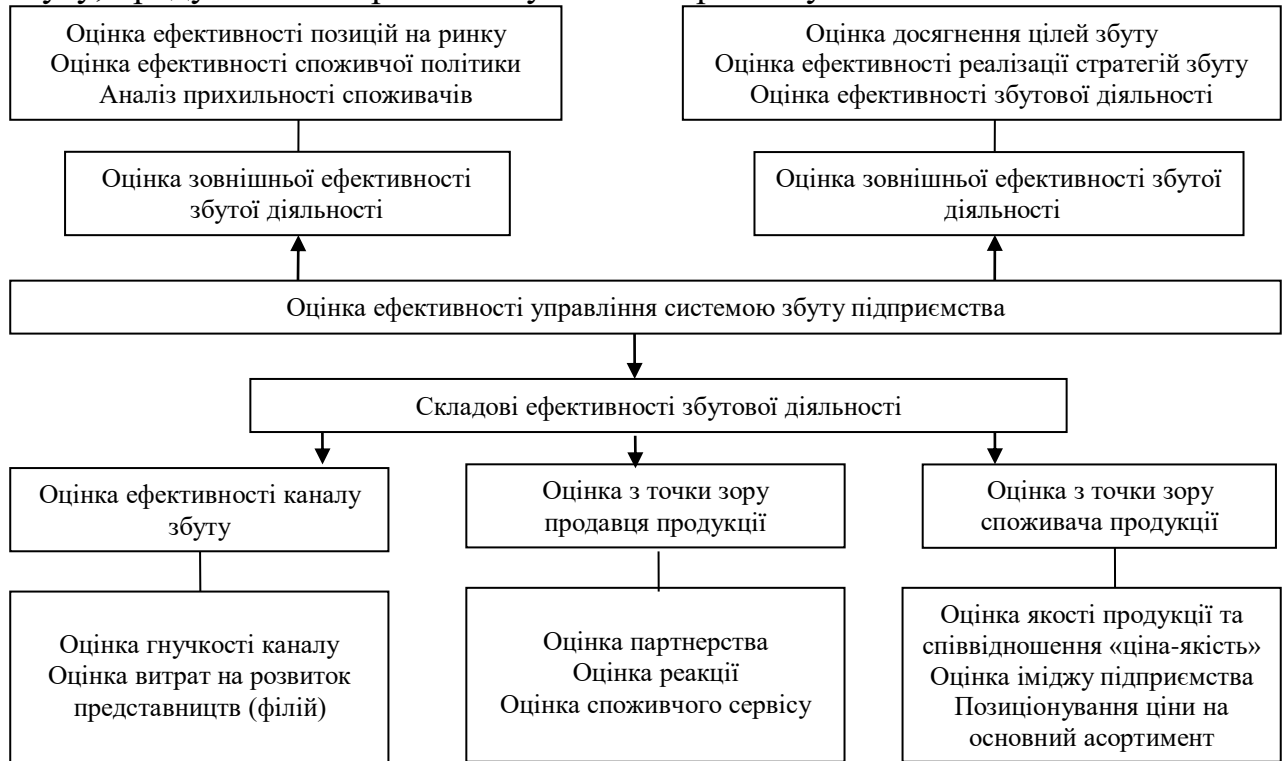


Рис. 2. Напрями оцінки ефективності управління системою збуту підприємства [2, с. 65]

Аналіз системи збуту передбачає визначення ефективності кожного елемента цієї системи, оцінювання діяльності апарату працівників збуту. Аналіз витрат обігу передбачає зіставлення фактичних збутових витрат за кожним каналом збуту і видом витрат із запланованими показниками для того, щоб виявити необґрунтовані витрати, ліквідувати затрати, що виникають у процесі руху товарів і підвищити рентабельність наявної системи збуту. Організація збуту в процесі аналізу відіграє дуже важливу роль, оскільки забезпечує зворотний зв'язок виробництва з ринком, є джерелом інформації про попит та потреби споживачів.

Збутова і виробнича діяльність підприємства здійснюється різними працівниками, а іноді різними відділами підприємства, бувають випадки, коли збутом продукції підприємства-виробника може займатися інша компанія, тому важливою складовою забезпечення ефективності управління збутовою діяльністю є налагодження контакту та взаємного обміну інформацією усіх учасників здійснення збуту продукції.

### Список літератури

1. Балабанова Л. В., Митрохіна Ю. П. Управління збутовою політикою / Л. В. Балабанова, Ю. П. Митрохіна / Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 240 с.

2. Музичка Є. О. Оцінка ефективності збутової діяльності торговельних підприємств / Є. О. Музичка // Економічний часопис ХХІ. – 2013. – № 11 – 12 (2). – С. 64 – 67.

3. Спільник І. В. Аналіз виробничо-збутової діяльності у підвищенні конкурентоспроможності підприємства / І. В. Спільник, О. М. Загородна // Економічний аналіз: зб. наук. праць /ТНЕУ; ред. кол.: В. А. Дерій та ін. – Тернопіль: ВПЦ ТНЕУ «Економічна думка» 2014. – Вип. 17. – С. 106 – 120.

**УДК 330.340**

**Касич А. О.**

д. е. н., професор,  
завідувач кафедри менеджменту,  
Київський національний університет  
технологій та дизайну,

**Собяніна А. П.**

магістрант,  
Київський національний університет  
технологій та дизайну

## **ІННОВАЦІЇ В СТРАТЕГІЧНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ**

Досягнення стану стійкого економічного розвитку будь-якого підприємства в сучасних умовах залежить безпосередньо від можливостей застосування методів стратегічного планування для підвищення конкурентоспроможності на основі інновацій. Однак інноваційна активність підприємств України залишається дуже низькою, порівняно не лише з конкурентами, а й з точки зору простого розвитку виробництва. Ці проблеми традиційно досліджуються українськими вченими, зокрема, в роботах [1, 2]. Відповідно, актуальним завданням для підприємств всіх галузей є розробка стратегії інноваційного розвитку, так як успіхи серед споживачів пов'язані саме зі здатністю виробника забезпечувати освоєння нових ідей та їх втілення у виробництво. А відсутність довгострокових мотивацій організації на високопродуктивну інноваційну діяльність, може стати однією з причин низької інноваційної активності підприємств., на чому наголошено у роботі [3]. Пошук інновацій інколи, навіть, змушує підприємство змінювати галузеву приналежність, виходити на абсолютно нові ринки, проваджувати нетрадиційні види продукції. Все це потребує системного, стратегічного управління.

Інноваційна стратегія являє собою комплексний процес створення будь-чого нового, в основі якого повинен бути постійний пошук нових можливостей до вдосконалення товарів або послуг, підвищення рівня

ефективності діяльності в цілому та формування конкурентних переваг в сучасних умовах.

Основними завданнями стратегічного управління інноваціями є визначення і узгодження комплексних й різнопланових цілей у сфері інновацій, які повинні бути взяті за основу при формуванні набору стратегій довгострокового періоду.

Глобальна конкуренція та слабкі конкурентні переваги призводять до того, що забезпечення економічного розвитку підприємств стає більш складним завданням, ніж раніше. Відповідно керівництво повинне забезпечити комплексне бачення змісту інноваційних процесів та дослідження впливу інноваційних чинників. Узагальнивши досвід компаній, яким вдається ламати стереотипи ведення бізнесу та забезпечувати конкурентоспроможність саме на основі інновацій, слід вказати чотири найбільш результативні стратегії розвитку підприємств: використання так званого нового витка розвитку – «S-криву», дослідження цільової аудиторії, креативне мислення, пошук нових шляхів розвитку.

1. Знаходження так званого нового витка розвитку – «S-криву» (рис. 1). Як нам відомо, ніщо не є вічним. З часом, стратегії, які колись здавалися новаторськими, стають занадто масовими, застарілими та не ефективними. Так звана S-крива відображає передбачуваний цикл зменшення попиту на найкращі товари та послуги, бізнес-моделі. Застарілі технології виробництва, зменшення прибутків, зростання конкуренції, спонукають до впровадження нової стратегії на підприємстві.



Рис. 1. Графічне зображення S – кривої

Керівництво лідируючих на ринку компаній може бути засліплене успіхом розробленої інноваційної стратегії та не помітити як вона стане повсякденною та поширеною. Як тільки період піку S-кривої стає очевидним, може вже бути досить пізно для розробки більш креативної інноваційної ідеї.

Час для інновацій, або іншими словами – вікно інновацій – це час коли перша крива росту досягає точки перегіну. Але як дізнатися: коли підприємство попадає в цю точку перегіну? Це дуже складне завдання, а, інколи, навіть неможливе. Таким чином, щоб залишати за собою лідируючі

позиції в галузі та на ринку в цілому, деякі підприємства здійснюють розробку інноваційних стратегій постійно.

2. Дослідження цільової аудиторії. Для успішних і прибуткових компаній клієнти – це ключовий фактор, що дозволяє бізнесу зростати, саме тому, компанії, які системно досліджують своїх споживачів, мають глибоке розуміння проблем і потреб своїх клієнтів. Одним із інструментів для дослідження активності клієнтів в різних галузях, є так звана карта емпатії. Вона являє собою інструмент візуалізації ідей, що дозволяє поставити себе на місце клієнта, поглянути на проблему, очима споживача. Така інсайдерська інформація є основою для покращення товарів або послуг, створення інноваційних стратегій та вдосконалення бізнес-моделей.

3. Креативне мислення. Інновація передбачає обґрунтування нових, креативних шляхів розвитку підприємства. Щоб функціонувати й успішно розвиватися, зайняти лідируючі позиції та утримати їх, підприємству необхідно постійно створювати нові продукти та послуги, займати нові ринкові ніші, а для цього необхідно стимулювати розвиток креативного мислення у всіх працівників. Тому формування системи креативного менеджменту слід розглядати у сучасних умовах в якості одного з найважливіших чинників забезпечення конкурентної переваги підприємств.

4. Постійний пошук (прокладання) нових шляхів розвитку. Якщо топ-менеджмент не вбачає в інноваціях основу лише стійкого розвитку, такі підприємства стикаються з проблемою виживання. Пошук нового повинен стосуватись і технологій, і систем та структур управління, і нових ринків тощо.

Іноватори – лідери в своїх галузях не просто управляють інноваціями, вони створюють культуру інновацій. Так, наприклад, компанія Google закликає працівників витратити день на тиждень на нові ідеї; Procter&Gamble відстежує відсоток доходів від нових продуктів і послуг [4].

Таким чином, проблеми підвищення конкурентоспроможності в сучасних умовах можуть бути вирішені шляхом розробки та реалізації ефективних інноваційних стратегій. Інноваційна стратегія на сьогоднішній день є не тільки можливим варіантом конкурентної поведінки підприємства в ринковому середовищі, вона стає вирішальним елементом стратегічного управління його розвитком та визначає його конкурентоспроможність на довгострокову перспективу. Для українських підприємств є життєво-необхідним забезпечити розробку та впровадження різноманітних інновацій, які б стосувались і удосконалення продукції, і удосконалення технології, і удосконалення системи управління, тобто інноватизувати всі функціональні сфери, а це можливо лише через розробку комплексної та довгострокової стратегії.

### **Список літератури**

1. Касич А. О. Інноваційна продукція як основа підвищення конкурентоспроможності підприємств України / Касич А. О., Назарова М. В.,

Климович Т. А. // Держава та регіони: науково-виробничий журнал. – 2008. – № 2. – С. 66 – 69.

2. Касич А. О. Інноваційні активність підприємств України: динаміка, проблеми та шляхи вирішення / Касич А. О., Канунікова К. О. // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 22. – С. 21 – 24.

3. Смерічевська С. В., Сидич О. В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства. – 2006. – № 2. – С. 14 – 18.

4. Dave Power Innovation Strategy: 4 Key Tactics of Top Growth Companies / Dave Power // HARVARD Division of Continuing Education Professional Development. <https://www.extension.harvard.edu/professional-development/blog/innovation-strategy-4-key-tactics-top-growth-companies>.

УДК: 336.717.111:658.1

Костюк М. Г.

аспірант,

Дніпропетровський університет ім. А. Нобеля

## МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Розглядаючи сутність платоспроможності виникає необхідність у дослідженні основних умов механізму забезпечення платоспроможності як однієї з складових фінансової безпеки підприємства. Під механізмом забезпечення платоспроможності підприємства визначають систему організаційно-економічних заходів, які спрямовані на ефективне управління платоспроможністю підприємства, оперативне виявлення ознак неспроможності виконання обов'язкових платежів у встановлений термін, формування передумов до зниження ризику неплатежів з метою нормального функціонування підприємства в результаті здійснення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності [1].

В основі ефективного функціонування будь-якого фінансового механізму лежить узгоджене, цілеспрямоване, взаємодоповнююче функціонування всіх складових частин механізму. Головною метою механізму забезпечення платоспроможності підприємств є досягнення платоспроможності та стабільності їх функціонування і розвитку в поточному та перспективному періодах.

За для реалізації стратегічної мети підприємство має виконувати ряд чітко визначених задач, зокрема [2, с. 280]:

– забезпечення оптимальної структури фінансових коштів, які б дали можливість ефективно розвиватися суб'єкту господарювання протягом тривалого періоду часу (довгостроковий). Тобто, так званий «резерв»;

– забезпечення платоспроможності та ліквідності суб'єкта господарювання через виконання усіх зобов'язань;

– підтримка оптимального балансу доходів і видатків, руху грошових потоків і використання запозиченого капіталу, а також за максимальної рентабельності та інвестиційної складової.

У період кризових явищ, слід, перш за все, забезпечити вирішення таких задач:

1. Відповідно до виду основної діяльності суб'єкта господарювання, забезпечити відновлення прибутковості.

2. Відновити баланс грошових коштів.

Саме забезпечення виконання цих поставлених завдань дозволить зменшити чи навіть уникнути кризових явищ у найближчому періоді (короткостроковому).

На другому етапі подолання кризи платоспроможності та підвищення рівня конкурентності є проведення ефективної маркетингової діяльності та політики управління ризиками, а також вкладання вільних грошових ресурсів у прибуткові проекти. Окрім того, забезпечення раціонального використання ресурсів, які підприємству вдалося залучити.

Концептуальні положення до забезпечення платоспроможності підприємства в сучасних умовах базується на відповідному нормативному та правовому забезпеченні, принципах управління, передбачають виконання загальних та специфічних функцій управління. Забезпечення та управління платоспроможністю підприємства значною мірою залежить від раціонального та збалансованого управління грошовими потоками.

Досягнення максимальної ефективності забезпечення платоспроможності підприємства можливе при умові побудови дієвого механізму. Основною метою ефективного функціонування механізму забезпечення платоспроможності є визначення оптимальної структури балансу та збалансованих грошових потоків підприємства.

В залежності від того, якими видами оборотних активів підприємство погашає свої зобов'язання, виділяють три рівні платоспроможності:

1) грошова платоспроможність, яка характеризується коефіцієнтом абсолютної платоспроможності, що визначає миттєву платоспроможність і вказує на те, яку частину поточних зобов'язань підприємство може погасити негайно високоліквідними оборотними активами. Крім того даний показник є найбільш жорстким критерієм в процесі оцінювання платоспроможності. Нормативне значення даного коефіцієнта повинно бути  $> 0,2$ , яке означає, що підприємство є грошово платоспроможним і високоліквідні оборотні активи покривають поточні зобов'язання не менше ніж на 20 %;

2) розрахункова платоспроможність або коефіцієнт проміжної платоспроможності визначає потенційну платоспроможність підприємства з урахуванням майбутніх надходжень від дебіторів. Показник вказує на те, яку частину поточних зобов'язань підприємство може погасити за рахунок високо та середньо-ліквідних активів. Коефіцієнт дає змогу визначити рівень платоспроможності підприємства за період, який дорівнює середній тривалості одного обороту поточної дебіторської заборгованості за умови повного та своєчасного її погашення і значення якого повинно перебувати в діапазоні 0,7 – 0,8;

3) майнова платоспроможність або коефіцієнт загальної платоспроможності являється комплексним показником оцінювання платоспроможності підприємства, що відображає відношення всієї суми оборотних активів до величини поточних зобов'язань. Даний показник вказує б на прогностичні платіжні можливості на відносно віддалену перспективу. Теоретичне значення показника становить 1,5 – 2 [3, с. 280].

Отже, як показує практика, діяльність менеджменту будь-якого підприємства має бути скерована на використання наступних основних методів забезпечення платоспроможності, зокрема:

– планування (оперативне, короткострокове, довгострокове): обумовлення перспектив фінансових можливостей та спрямування розробки стратегії платоспроможності підприємства. Стратегія фінансового планування має чітко відповідати цілям та завданням. Тобто, що б підприємство не робило, ця дія має відповідати на запитання «Для чого?». Головні задачі планування – визначення розміру фінансових ресурсів у певному періоді часу, а також джерел їх формування і напрямів використання;

– залучення фінансових інвестицій: найшвидший спосіб залучення додаткового капіталу, яке дає змогу в найкоротші терміни «влити» певну суму коштів, але потребує ретельного моніторингу і швидкості у прийнятті оперативних рішень;

– фінансовий контроль за рухом коштів: інструмент оперативного обліку та управління ризиками підприємства.

### **Список літератури**

1. Быкова Е. В. Показатели денежного потока в оценке финансовой устойчивости предприятия / Е. В. Быкова // Финансы. – 2000. – № 2. – С. 65 – 69.

2. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 4-е вид., випр. та доп. – Київ: Т-во «Знання», КОО; Л.: Львів. банк. ін.- ту НБУ, 2002. – 566 с.

3. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. / Ю. М. Тютюнник. – К.: Знання, 2012. – 280 с.



УДК 65.01

**Кривов'язюк І. В.**

к. е. н., професор,  
професор кафедри підприємництва,  
торгівлі та біржової діяльності,  
Луцький національний технічний університет,

**Марчук Б. О.**

магістрант кафедри підприємництва,  
торгівлі та біржової діяльності,  
Луцький національний технічний університет

## **УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ КОМПЛЕКСНОГО ПІДХОДУ В РЕАЛІЗАЦІЇ**

Управління розвитком сучасного підприємства нині як ніколи потребує виваженого та конструктивного підходу до встановлення його поточного стану та визначення подальших перспектив господарювання. Одним із основних принципів реалізації управління розвитком підприємства виступає комплексність, адже саме такий підхід забезпечує оптимізацію вирішення управлінських цілей.

Досліджувана проблематика широко представлена в роботах вітчизняних учених. Зокрема, О. В. Раєвнева та І. В. Чанкіна [2, с. 61 – 88] в авторській монографії розкривають сучасні теорії та концепції управління розвитком підприємства, Р. В. Фещур та В. Ю. Самуляк [3] визначають сутність та підходи до управління розвитком підприємства. З позицій стратегічного підходу управління розвитком підприємства розглянуто в дослідженні А. В. Харченко [4]. Проте, проблематика сутнісного визначення управління комплексним розвитком підприємства, а також обґрунтування необхідності його впровадження залишилось поза увагою авторів.

Сутність поняття «управління розвитком підприємства» є багатозначною. Так, Р. В. Фещур та В. Ю. Самуляк, використовуючи функціональний підхід до трактування його змісту вважають, що «управління розвитком підприємств – цілеспрямований, систематичний вплив керуючої підсистеми на керовану за допомогою основних функцій менеджменту (планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання) з метою забезпечення розвитку підприємства, як такого, що відповідає поставленим цілям» [3, с. 104]. Однак, автори не відзначають, що такий вплив може здійснюватись не лише керуючою системою, але й відбуватись зі сторони зовнішнього середовища через сукупність наявних у ньому факторів впливу. Разом з тим, в роботі відзначається спрямованість такого управління на розв'язання комплексу завдань: усунення диспропорцій, при відхиленнях від запланованої поведінки підприємства та створення протиріч (диспропорцій) як джерела подальшого розвитку підприємства [3, с. 106].

В. А. Харченко, загалом підтримуючи доцільність використання функціонального підходу в управлінні розвитком підприємства, обґрунтовує

необхідність його доповнення системним, пропонуючи концепцію формування системи стратегічного управління розвитком підприємства, яка «являє собою комплексне поєднання внутрішніх ключових аспектів забезпечення стійкого функціонування і факторів зовнішнього впливу, що дозволяє досягти чіткої взаємодії, координації, узгодженості управлінських рішень при їх впровадженні у фінансово-господарську діяльність за умов пріоритету цілей розвитку» [4]. Однак вважаємо, що досягнути поставленої мети буде досить складно поза врахуванням науково-методичного інструментарію та засобів управління, й зокрема, економічної діагностики.

Слід відмітити, що найглибше досліджувана проблематика розкрита в науковому доробку О. В. Раєвнєвої та І. В. Чанкіної, де для управління розвитком підприємства пропонується враховувати ключові положення та принципи теорій систем, розвитку, управління, а також концепції сталого розвитку, транзитології та теорії фірми. Авторами розкрито науковий інструментарій та методологічну основу дослідження такого управління. Основну увагу приділено методам і моделям управління розвитком, й зокрема запропонована модель діагностики та прогнозування стану розвитку підприємства на основі комплексного підходу.

Зважаючи на результати проведеного аналізу змісту наукових публікацій ряду вчених сучасності, вектори дослідження яких спрямовано в напрямку удосконалення підходів до управління розвитком підприємства, вважаємо, що під управлінням розвитком підприємства слід розуміти цілеспрямований процес, що забезпечує реалізацію комплексу кількісних і якісних змін різної економічної природи, спрямованості та інтенсивності, які об'єктивно відображають стан підприємства, що формується під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, застосовуваного науково-методичного інструментарію та засобів управління, зокрема, й економічної діагностики.

Таким чином, управління комплексним розвитком підприємства спрямоване на досягнення тактичних і стратегічних цілей його діяльності, має забезпечити стійкість розвитку його господарювання у майбутньому.

#### **Список літератури**

1. Кривов'язюк І. В. Управління розвитком машинобудівних підприємств: сутність, діагностика, ефективність / І. В. Кривов'язюк // Економічний форум. – 2017. – № 3. – С. 171 – 181.
2. Раєвнєва О. В. Моделі управління розвитком промислового підприємства в умовах трансформаційної економіки: Монографія / О. В. Раєвнєва, І. В. Чанкіна. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2013. – 264 с.
3. Фещур Р. В. Управління розвитком машинобудівних підприємств / Р. В. Фещур, В. Ю. Самуляк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 624 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 100 – 109.
4. Харченко В. А. Концептуальні засади формування системи стратегічного управління розвитком підприємства / В. А. Харченко // Схід. – 2014. – № 5. – С. 52 – 56.

УДК: 658. 265

**Рудаченко О. О.**

к. е. н., викладач кафедри економіки підприємств,  
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку,  
Харківський національний університет  
міського господарства ім. О. М. Бекетова,

**Мозговий Є. В.**

викладач кафедри економіки підприємств,  
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку,  
Харківський національний університет  
міського господарства ім. О. М. Бекетова,

**Ніколайчук І.**

студентка 7 курсу, групи ХаМ ЕПМГ 15-1з,  
Харківський національний університет  
міського господарства ім. О. М. Бекетова

## **ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ НА КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Реалії сьогодення свідчать про вагомий рівень впливу людини на навколишнє природне середовище. Для задоволення своїх поточних потреб людина використовує сучасні технології, винаходить нові матеріали, здійснює новітні розробки у різних сферах. Реалізація цих напрямів на пряму пов'язана з природним середовищем та використанням його потенціалу. Протягом останніх десятиліть показники залученості природного середовища до сфери впливу людини набули грандіозних масштабів і з кожним роком тільки зростають.

Сутність категорії «ресурсозбереження» у науковій літературі може трактуватися з економічної та екологічної точок зору. Сам термін «ресурсозбереження» був уведений до наукової лексики в середині 80-х років [5]. За сучасних економічних умов ресурсозбереження стає визначальним чинником розвитку і потребує відповідного механізму управління. Механізм управління ресурсозбереженням у житлово-комунальному господарстві потребує вироблення такої системи інструментів управління, яка забезпечить стимулювання до економії і раціонального використання ресурсів як споживача, так і постачальника житлово-комунальних послуг.

Підприємство задля посилення конкурентних позицій самостійно визначає мету діяльності і формує відповідні плани, створюючи формування процесу ресурсозбереження, з урахуванням усіх видів задіяних ресурсів, як матеріальних, трудових, фінансових, так і технічних, інформаційних, природних [1].

Масштаб майбутніх перетворень у сфері ресурсозбереження на комунальних підприємствах потребує залучення великих інвестицій – довгострокових вкладень капіталу в область ресурсозбереження. Можуть бути залучені інвестиції як

внутрішні, так і зовнішні [4]. Від наявності або відсутності інвестицій безпосередньо залежать обсяги, масштаби і термін реалізації ресурсозберігаючої політики на підприємстві, здійснення конкретних її заходів. В той же час ресурсозбереження є одним із джерел поповнення доходу.

У сучасних умовах для ефективного управління процесом ресурсозбереження на комунальних підприємствах необхідна система управлінських рішень, орієнтована на перспективу, а також система правильно підібраних заходів. У традиційній практиці господарювання, ресурсозбереження являє собою окремі, розрізнені заходи, спрямовані на організацію окремих елементів економії матеріальних ресурсів. Немає системи управління ресурсозбереженням, як цільним процесом [3]. Ресурсозбереження є одним із ключових напрямків в політиці управління сучасними підприємствами. Ресурсозберігаюча політика спрямована не на процес ресурсозбереження, як такого, а на управління цим процесом, на перетворення існуючих виробничих відносин у сфері ресурсозбереження та створення умов розвитку процесу ресурсозбереження. Ефективна та безпомилкова організація управління ресурсозбереженням сприятиме скороченню витрат усіх видів ресурсів, більш ефективному використанню трудових та виробничих фондів, що в свою чергу призведе до зниження ресурсоємності виробництва і підвищенню ефективності роботи підприємства [2].

Отже, одним з дуже важливих завдань кожного комунального підприємства України є економія ресурсів та впровадження заходів з їх збереження. Завдяки цьому підвищиться ефективність роботи підприємств. В цілому комплексний розвиток усіх напрямів ресурсозбереження дасть змогу сформувати нову систему, що базується на економному використанні наявної ресурсної бази, оптимальному співвідношенні первинних і вторинних ресурсів та маловідходному виробничому циклі. Для побудови ефективної системи економічного регулювання водокористування в комунальному господарстві, спрямованої на стимулювання раціонального використання ресурсів, потрібно об'єднати зусилля трьох сторін: водоканалів, держави та споживачів. Саме в спільних діях цих сторін у реалізації заходів щодо зменшення втрат води, витрат електроенергії, матеріалів та інших ресурсів є шлях до ефективного ресурсозбереження.

#### **Список літератури**

1. Бабенко-Левада В. Г., Набатова Ю. О. Процес формування ресурсозберігаючої політики фінансових суб'єктів господарювання в умовах економічної кризи. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3813>.

2. Барун М. В. Управління ресурсозбереженням на підприємстві // Вісник. – Х., 2010. – Вип.98: Економічні науки. – С. 91 – 97.

3. Ковальова Ю. О. (Крихтіна Ю. О.) Критерії комплексної економічної оцінки ефективності ресурсозберігаючих технологій на залізничному транспорті та по господарству сигналізації і зв'язку / Ю. О. Ковальова (Ю. О. Крихтіна) // Вісник ХНУ ім. Каразіна. – 2002. – № 551, Ч. II. – С. 79 – 83.

4. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2002. – № 36. – Ст. 266.

5. Рибалко Л. П. Сучасні підходи до трактування сутності поняття ресурсозбереження [Електронний ресурс] / Л. П. Рибалко. – БІЗНЕС-ІНФОРМ, 2012. – № 3. – Режим доступу [Станом на 25.03.13р.]: <http://ekhneu.org.ua/content/suchani-pidhodi-do-traktuvannya-sutnosti-ponyattya-resursozberezhennya>.

УДК 65.027

Сухоняк С. О.

асистент кафедри економіки підприємства,  
Національний лісотехнічний університет України

### АНАЛІЗУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ СВІТОВОГО АУТСОРСИНГУ

Світовий ринок аутсорсингу стабільно зростає вже протягом двох останніх десятиліть, навіть у періоди економічних криз. За результатами 2015 року ринок аутсорсингу оцінювали у 87,5 млрд. американських доларів. Для порівняння у 2000 році ринок сягнув лише 45,6 млрд. долл. США. Незначне падіння спостерігалось у 2013 та 2015 роках. Динаміка зміни обсягів світового аутсорсингу зображено на рис. 1.

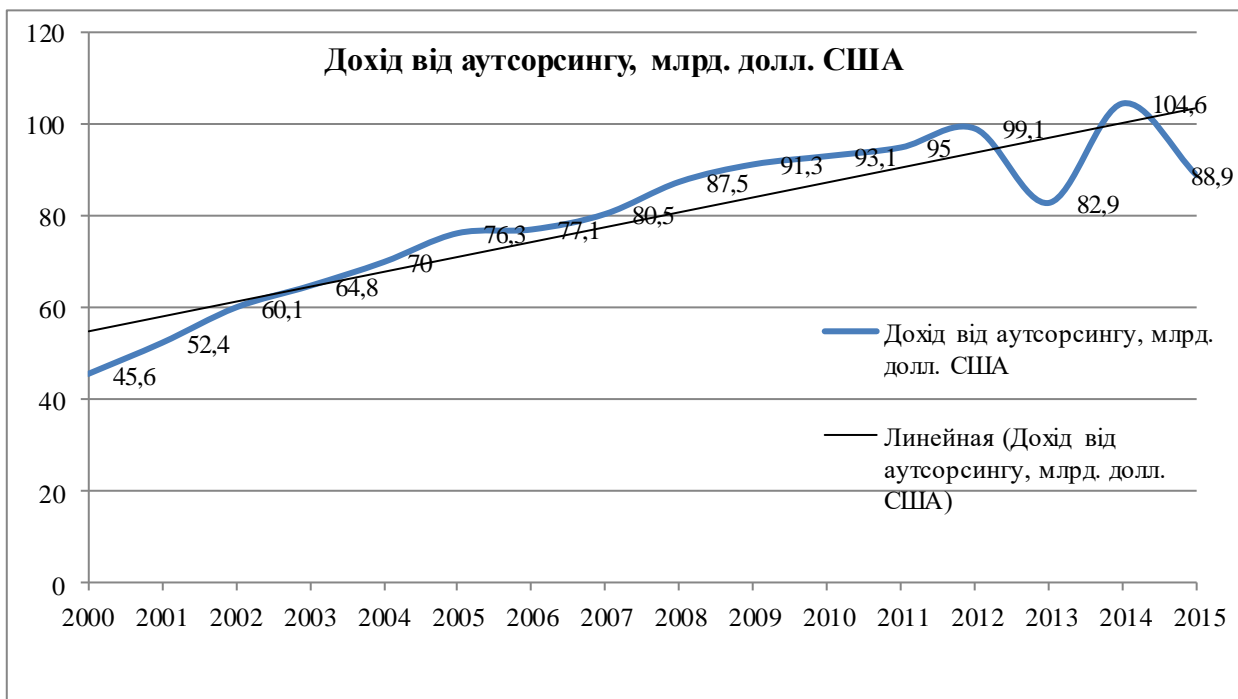


Рис. 1. Динаміка зміни ринку аутсорсингу у світі

Цікавим завданням для дослідження розвитку аутсорсингу в світі та в Україні є аналізування зв'язку між аутсорсингом та зміною рівня ВВП, а також інших макроекономічних індикаторів країни та світу.

Для дослідження зміни обсягів світового валового доходу використано часовий відрізок від 2000 року до 2015 року, оскільки саме з 2000 року офіційно почалась вестись світова статистика розвитку аутсорсингу, який став помітним чинником економічного зростання (рис. 2).

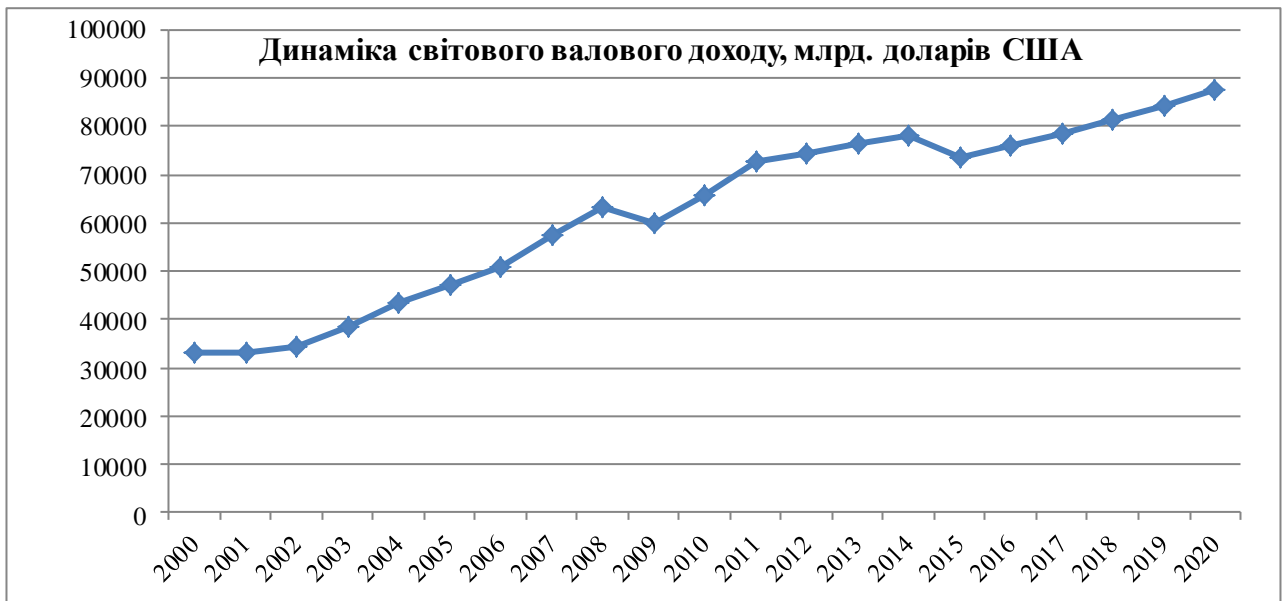


Рис. 2. Динаміка світового валового доходу протягом 2000 – 2015 рр. та прогноз на 2016 – 2020 рр.

Якщо порівнювати тренди світового доходу та аутсорсингу, то вони практично повторюються, однак різке падіння валового доходу у 2009 році не відобразилось на обсягах аутсорсингу, а падіння аутсорсингу у 2013 році відбулося на фоні зростання валового доходу. Також падіння світової економіки у 2015 році у зв'язку із падінням цін на сировинні ресурси (газ, нафта тощо) не призвело до аналогічного падіння ринку аутсорсингу. Тому для оцінювання зв'язку використаємо кореляційно-регресійний аналіз.

Кореляційно-регресійний аналіз виконується через побудову кореляційної моделі із залежною та незалежною змінними. У нашому випадку для дослідження залежною змінною буде обсяг світових послуг аутсорсингу, яка піддаватиметься впливу від обсягу світового доходу (незалежна змінна).

$$y_t = a_0 + a_1 x_t + \xi_t \quad (1)$$

де  $y_t$  – результуюча змінна;

$t$  – періоду часу;

$x_t$  – незалежна змінна (обсяг світового доходу);

$a_0$  – вільний член кореляційно-регресійної моделі;

$a_1$  – параметр кореляційно-регресійної моделі.

Для визначення щільності кореляційного зв'язку використовують індикатор Пірсона [Матвіїшин Подольчак]:

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2} \sqrt{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}}, \quad (2)$$

де  $r$  – коефіцієнт кореляції,  $n$  – кількість спостережень,  $\bar{x}, \bar{y}$  – середні вибірок, а саме обсягів світового доходу та аутсорсингу, а  $x_i$  ( $i = 1..n$ ) та  $y_i$  ( $i = 1..n$ ) відповідно.

Якщо отримані результати двох досліджуваних індикаторів розподілені нормально, коефіцієнт кореляції вказує на щільність зв'язку між ними, а також характер такого зв'язку.

При цьому адекватність отриманих результатів тестується з допомогою  $F$  критерія Фішера:

$$F = \frac{1}{2} \ln \frac{1+r}{1-r}, \quad (3)$$

Розрахунок параметрів та щільності зв'язку за сформованою кореляційно-регресійною моделлю виконувався з допомогою пакету Statistica 6.0, а саме: субмодуль Correlation matrices модуля Basic Statistics/Tables. Таким чином розраховані параметри дали змогу побудувати модель:

$$y_t = 25,48764 + 0,000955 * x_t + \xi_t. \quad (4)$$

При цьому коефіцієнти адекватності свідчать про високий рівень вірогідності моделей та можливість їх використання у практичній діяльності, зокрема коефіцієнт детермінації  $R = 0,8529$ , коефіцієнт кореляції  $R^2 = 0,8424$ .

Отримана модель показує, що між світовим валовим доходом та обсягом аутсорсингу існує пряма залежність – чим вищий світовий дохід, тим більші обсяги аутсорсингу. Також світовий дохід істотно впливає на обсяги розвитку аутсорсингу, фактично як показує рівень кореляції та детермінації визначає його тренд та обсяг. Тому при зростанні обсягів світового доходу зростатиме і обсяг аутсорсингу і навпаки, при падінні обсягів світового доходу слід очікувати падіння обсягів аутсорсингу, як правило із лагом в пів року або рік. Тому підприємства, які працюють у цій сфері, насамперед, провайдери можуть використовувати таку залежність для планування своєї діяльності у середньостроковому періоді часу.

Знаходження моделі із високим рівнем адекватності дає змогу прогнозувати у наступних періодах в залежності від зростання валового світового доходу. Такий прогноз доходу представлений у аналітичних матеріалів світового банку (рис. 2).

Відповідно підставивши у розроблену модель необхідні дані світового доходу отримали прогнозні обсяги зміни обсягу аутсорсингу включно до

2020 року. Як показує графік світові обсяги аутсорсингу зростатимуть, однак таке зростання буде стабільне та із незначним темпом (рис. 3).

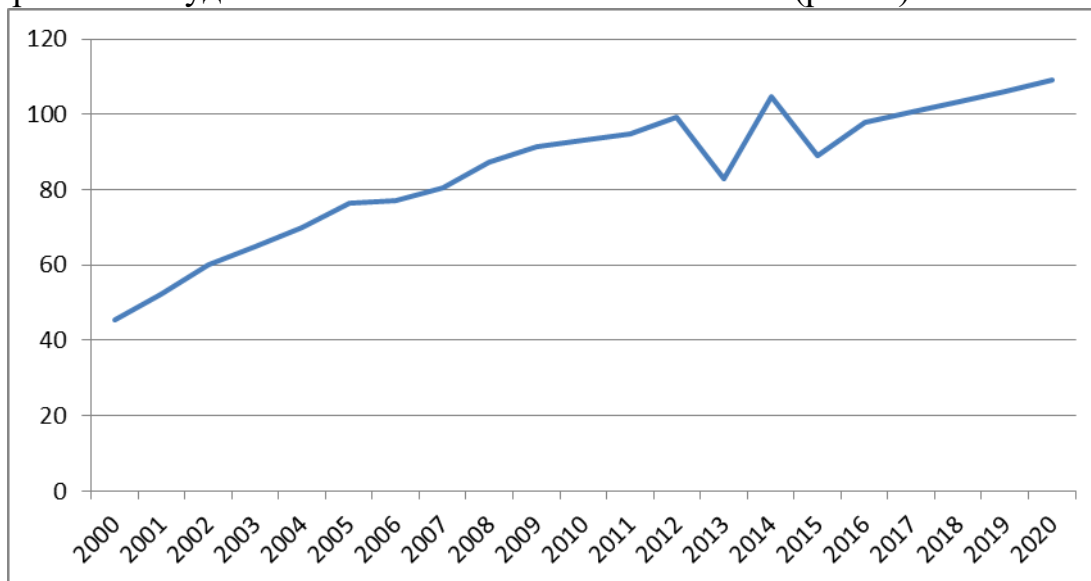


Рис. 3. Динаміка обсягів аутсорсингу (млрд. долл. США) у світі із прогнозними значеннями до 2020 року розрахованими в залежності від зміни світового доходу

УДК 338.3:336.64:621

**Чернецька О. В.**

старший викладач кафедри фінансів та кредиту,  
Приватний вищий навчальний заклад  
«Міжнародний університет фінансів»

### **МОДЕЛЬ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ**

У розміщенні грошових коштів інвестори завжди прагнуть забезпечити себе від ймовірних втрат, які можуть спричинитись неповерненням вкладених коштів. У цьому разі для інвесторів постає завдання ефективного управління інвестиційною привабливістю підприємства, яке певним чином залежить від наявності чи відсутності інформації, необхідної для управління.

Проблемі інформаційного забезпечення управління інвестиційною привабливістю підприємства закордонними і вітчизняними вченими приділяється значна увага.

Проблемам сутності дефініції «інформації» та її значення в управлінні інвестиційною привабливістю підприємством, розвитку інформаційних



технологій присвячено науковій праці Ф. Бутинця, Т. Васильєва, М. Йохни, С. Леонова, А. Люкшинова, А. Міщенко, І. Отенко, В. Стадник та інших.

Сформувати сучасну систему інформаційного забезпечення управління інвестиційною привабливістю підприємств машинобудування.

Інформаційне забезпечення управління інвестиційною привабливістю підприємства – найважливіший елемент в загальній структурі управління підприємством – призначене для віддзеркалення інформації, що характеризує стан керованого об'єкту і є основою для ухвалення управлінських рішень.

У науково-економічних дослідженнях спостерігаються різні підходи до визначення сутності системи інформаційного забезпечення управління інвестиційною привабливістю підприємства:

- як інформаційного обслуговування управління;
- як заходів зі створення інформаційного середовища управління;
- як сукупності дій з надання необхідної для управлінської діяльності інформації в зазначене місце на основі певних процедур із заданою періодичністю.

На нашу думку, система інформаційного забезпечення управління інвестиційною привабливістю підприємства – це функціональний комплекс, що забезпечує процес безперервного цілеспрямованого підбору відповідних фінансово-економічних, виробничо-технічних, інноваційних та соціально-психологічних індикаторів, необхідних для здійснення аналізу, прогнозування та підготовки оперативних управлінських рішень за всіма напрямками та цілями управління інвестиційною привабливістю на машинобудівному підприємстві.

Основне призначення інформаційного забезпечення управління інвестиційною привабливістю підприємства полягає у забезпеченні організації і представленні інформації, яка відповідала будь-яким вимогам власника та потенційних інвесторів [1, с. 25].

Базовим елементом системи інформаційного забезпечення управління інвестиційною привабливістю машинобудівного підприємства, на нашу думку, є наявність звітної інформації про їх діяльність, або, іншими словами, інформаційної бази.

Інформаційна база процесу управління інвестиційною привабливістю машинобудівного підприємства не повинна обмежуватися даними лише фінансової звітності.

Необхідність розширення інформаційної бази є нагальною потребою, оскільки її обмеження лише рамками даних фінансової звітності та бухгалтерського обліку звужує можливості та, головне, результативність, управління інвестиційною привабливістю машинобудівного підприємства, так як залишає поза увагою принципово важливі фактори, пов'язані зі специфікою діяльності підприємства, станом зовнішнього середовища та інших, які

можливо врахувати лише за допомогою управлінського обліку [2, с. 470 – 479; 3, с. 62 – 65].

Для якісного управління інвестиційною привабливістю машинобудівних підприємств недостатньо лише використання стандартних форм фінансової звітності та класичних фінансових показників.

Особливості діяльності машинобудівних підприємств України, зокрема, тривалий виробничий цикл, співпраця зі спеціалізованими конструкторськими бюро, велике різноманіття коопераційних зв'язків, вузьке коло споживачів, вимагають застосування процесного підходу до впровадження автоматизованих інформаційних систем, що враховував би галузеву специфіку функціонування підприємств.

Для вітчизняних машинобудівних підприємств пропонується побудувати наступну модель інформаційної системи технічного рівня системи інформаційного забезпечення управління інвестиційною привабливістю.

Відповідно, можливим вбачається використання наступних типів автоматизованих інформаційних систем, необхідних для функціонування технічного рівня системи інформаційного забезпечення управління інвестиційною привабливістю машинобудівного підприємства:

I. Автоматизовані інформаційні системи оперативного рівня управління. На оперативному рівні забезпечується швидке реагування на зміну вхідної поточної інформації. Крім того, даний рівень характеризується достатньо великими обсягами операцій, що виконуються, а також динамікою прийняття управлінських рішень.

Основні автоматизовані інформаційні системи даного рівня управління – це TPS (Transaction Processing Systems). Дана група АІС дозволяє оперативно отримувати інформацію щодо ефективності роботи машин, устаткування та обліку операцій щодо руху грошових потоків на підприємствах машинобудування.

II. Автоматизовані інформаційні системи рівня управління. На середньому, функціональному, рівні управління користувачами інформаційних систем є фінансовий директор, комерційний директор, директор відділу кадрів, технічний директор. Основна їх задача – тактичне управління підприємством та прийняття рішень в певній сфері діяльності.

Основними програмними продуктами даного рівня АІС є – CAD, Data Ware-housing, OLAP, Data Mining, Knowledge Work Systems (KWS); Office Automation Systems (OAS).

III. Автоматизовані інформаційні системи стратегічного рівня управління. Інформаційні системи стратегічного рівня являють собою новий тип інформаційних систем, призначений для вискооефективного інформаційного забезпечення керівництва і забезпечують підтримку прийняття рішень по реалізації стратегічних перспективних цілей розвитку організації. Основне їх

завдання – порівняння змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі з існуючим потенціалом підприємства [4, с. 188 – 191].

Основними програмними продуктами даного рівня АІСУ є – Executive Support Systems (ESS), SAP, ORACLE, BAAN, PeopleSoft, COMFAR Expert, BEST, FIT.

З огляду практичного досвіду автоматизовані інформаційні системи стратегічного рівня являють собою інструмент допомоги керівникам вищого рівня і готують стратегічні дослідження та довготривалі прогнози.

Сьогодення основною з актуальних проблем в управлінні підприємством визначає доступність, продуктивність і гнучкість інформаційних систем, що використовуються в діяльності, які в цілому визначають її успішність та ефективність. Технологія управління інвестиційною привабливістю та її інформаційне забезпечення на багатьох підприємствах не відповідає умовам ринкової економіки. Основними недоліками є труднощі з отриманням інформації про фактичний фінансово-економічний стан підприємства; інформація надходить несвоєчасно і в неповному обсязі; відсутня або неякісно проводиться оцінка ефективності результатів діяльності підприємств.

Отже, практичне застосування розроблених рекомендацій забезпечить комплексний системний підхід до формування інформаційного забезпечення управління інвестиційною привабливістю машинобудівних підприємств, що в свою чергу забезпечить довгострокові конкурентні переваги.

#### **Список літератури**

1. Балабанова Л. В. Информационное обеспечение обоснование управленческих решений в условиях маркетинговой ориентации предприятия: [Монография] / Л. В. Балабанова – Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2003. – 143 с.

2. Дорошко М. В. Місце інформаційного забезпечення інвестиційних рішень у системі комунікацій управлінського апарату підприємства / М. В. Дорошко // Вісник Львівського університету. – 2010 – № 44. – С. 470 – 479.

3. Лазаришина І. Д. Джерела інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства / І. Д. Лазаришина // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 38. – С. 62 – 65.

4. Орлик О. В. Інформаційні системи в сфері управління організацією / О. В. Орлик // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – № 5. – С. 188 – 191.

SEKCIJA 4 ||| ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І АПК  
SECTION 4 ||| AGRICULTURAL ECONOMICS AND AGRIBUSINESS

UDK 338.436

**Kniazevych A.**

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,  
The Professor of the Department of Management,  
Rivne State University of Humanities,

**Plysyuk T.**

applicant of the Department of Management,  
Rivne State University of Humanities

**CECHY REALIZACJI INNOWACYJNYCH PROCESÓW  
W ROLNICZO-PRZEMYSŁOWYM KOMPLEKSIE**

Organizacja efektywnego zarządzania innowacyjnymi ryzykami włącza informacyjne i metodyczne zabezpieczenie, system podziału praw i obowiązków, pełnomocnictw i odpowiedzialności. Efektywna organizacja zarządzania ryzykami skierowana jest na racjonalne połączenie wszystkich elementów systemu zarządzania w jedyny technologiczny proces zarządzania, który mógłby stworzyć efekt wspólnego oddziaływania.

Także znaczny wpływ na poziom innowacyjnego ryzyka ma nie tyle niski poziom materialnego wsparcia ze strony państwa, ile jego nieefektywne wykorzystanie, niski poziom kwalifikacji specjalistów, którzy podejmują i realizują decyzję odnośnie rozwoju innowacyjnej działalności.

Rezultatywność innowacyjnej działalności wprost zależy od tego, jak dokładnie zrobiono ocenę i ekspertyzę ryzyka, a także od tego, jak adekwatnie wyznaczono metody zarządzania nim.

Istniejące problemy, które mają wpływ na poziom innowacyjnego ryzyka, potrzebują opracowania całościowego naukowo uzasadnionego innowacyjnego modelu funkcjonowania i rozwoju rolniczo-przemysłowego kompleksu. Model musi strukturalnie i funkcjonalnie stanowić w sobie naukowy, produkcyjny, finansowy, pracowniczy potencjały, tworzyć harmonijny mechanizm zarządzania wszystkimi subiektemi systemu.

Badanie problemów zarządzania procesem innowacyjnym i innowacyjnymi ryzykami w rolniczo-przemysłowym kompleksie poświęcono znaczną ilość badań naukowych jak ojczyistych, tak i zagranicznych naukowców, ekspertów, naukowców czołowych uczelni, instytucji badawczych. W szczególności, kwestie zarządzania procesem innowacyjnym w swoich pracach wyświełają L. Berezina, Y. Bilan, M. Graczewa, S. Gutkevich, W. Honczarow, W. Krawczenko, S. Liapina, S. Onyszko, P. Sabluk, N. Sirenko, A. Trubilin, W. Fedorenko, O. Jastremskij i inne.

Celem badania jest detalizowanie specyfiki zarządzania procesem innowacyjnym w rolniczo-przemysłowym kompleksie.

Według danych Światowego banku [3], narodowe bogactwo rozwiniętych państw tylko w 5 % składa się z zasobów przyrodniczych, w 18 % kapitał materialny i produkcyjny, a 77 % zajmuje wiedza oraz zdolność zarządzać nią. Dla

tego, podstawą efektywnego zarządzania innowacyjnymi ryzykami muszą być utworzone warunki dla jak najbardziej uzgodnionego połączenia takich elementów: dobór doświadczonych zespołu; przygotowanie specjalnej dokumentacji dla analizy ryzyka innowacyjnej działalności; wybór technicznych narzędzi dla analizy ryzyka; podział analizy pomiędzy uczestnikami; przygotowanie sprawozdań.

Specyfika procesu innowacyjnego w RPK uwarunkowana jest właściwościami połączenia trzech wielkich funkcjonalnych sfer przemysłu, rolnictwa oraz przetwarzającej gałęzi i polega na:

- różnorodności rodzajów produkcji rolniczej oraz produkcji jej przetworzenia, znaczącej różnicy w technologiach obrabiania i produkowania;
- znacznej zależności rolnictwa od stanu środowiska naturalnego, warunków przyrodniczo-klimatycznych, co warunkuje sezonowy charakter jego funkcjonowania;
- znaczącej różnicy okresu wytwarzania oddzielnych rodzajów produkcji rolniczej od okresu oraz technologii wytwarzania produkcji gałęzi przetwarzającej;
- wysokim poziomem terytorialnego odosobnienia pomiędzy trzema sferami rolniczo-przemysłowego kompleksu oraz znacznej rozbieżności poszczególnych regionów według warunków produkowania;
- różnym socjalnym poziomie pracowników rolnictwa oraz pracowników innych gałęzi rolniczo-przemysłowego kompleksu, co wymaga zwrócenia znacznie większej uwagi na szkolenia lub przeszkolenia kadrów, podwyższenie ich kwalifikacji oraz specyfiki nauczania.

W związku z tym charakterystycznymi osobliwościami innowacyjnego procesu rolniczo-przemysłowego kompleksu są:

- wielokrotny wybór form i związków gałęzi rolniczo-przemysłowego kompleksu z innowacyjnymi ukształtowaniami;
- większość wyłącznie rolniczych przedsiębiorstw odosobniono od organizacji, które opracowują naukowo-techniczną produkcję oraz przedsiębiorstw, które spełniają jej realizację;
- brak wyraźnego naukowo uzasadnionego organizacyjno-gospodarczego mechanizmu przekazania osiągnięć nauki i techniki w gałęzi rolniczo-przemysłowego kompleksu, zwłaszcza dla rolnictwa;
- znacząca różnica pomiędzy gałęziami rolniczo-przemysłowego kompleksu w opanowaniu innowacji – największe opóźnienie rolnictwa od innych gałęzi produkowania i przetwarzania.

Wysokie ryzyko finansowania naukowo-produkcyjnych opracowań, trwałość w czasie pomiędzy wydatkami i wynikami, nieokreśloność popytu na innowacje nie przyciągają inwestorów wkładać kapitał w rozwój rolniczo-przemysłowego kompleksu, w szczególności w jego najbardziej wrażliwą i problematyczną gałąź – rolnictwo, które charakteryzuje się takimi wyjątkowymi czynnikami jak podwyższona kapitałochłonność odnawiania materialno-technicznej bazy, ograniczoność utworzenia rezerwowych funduszy dla osiągnięcia wysokiego poziomu organizacji i produkcji.

Brak w większości rolniczych przedsiębiorstw własnych kosztów, ograniczoność budżetowego finansowania, niemożliwość otrzymania kredytów na innowacje, niedostateczna jakość naukowych opracowań, nie pozwalają w całości opanowywać nowe technologie.

Większość naukowych opracowań zostaje się «na papierze» w różnego rodzaju sprawozdaniach i rekomendacjach, które tak wprowadzają się bezpośrednio do praktycznego stosowania, w wyniku braku efektywnego mechanizmu wprowadzania osiągnięć nauki i techniki do produkcji rolnej. Obniżenie technicznego zabezpieczenia rolnictwa wprost wpływa na obniżenie objętości i jakości produkcji rolniczej oraz na trwałość procesu produkcyjnego, co, z kolei, niezwykle zależy i od przyrodniczo-klimatycznych warunków.

Obiektywna specyfika rolniczo-przemysłowego kompleksu wymaga wielkoskalowego państwowego wsparcia jak na narodowym, tak i na regionalnym poziomach, jednak zupełnie znikomych budżetowych kosztów oraz ich rozdzielanie wśród znacznej ilości przedsiębiorstw, wynika ogólny brak finansowania. W szczególności poziom wsparcia rolnictwa jest dużo niższym od jego roli w zabezpieczeniu ludności zdolnością do życia. Takie elementy finansowego mechanizmu, jak ceny, dotacje, podatki, kredyty nie pozwalają rolniczym przedsiębiorstwom normalnie funkcjonować, nie dają możliwości dla podstawowej kompensacji wydatków i prostego odtworzenia zasobów, nie mówiąc już o spełnieniu działalności innowacyjnej.

Tak więc, rolniczo-przemysłowa produkcja odgrywa ważną strategiczną rolę w ekonomicznym rozwoju narodowej gospodarki kraju. W szczególności rolnictwo jest producentem surowców dla wypuszczania wyrobów produkcyjnego przeznaczenia oraz wielu rodzajów nieprodukcyjnych towarów spożywczych. Rolniczo-przemysłowy kompleks Ukrainy ma wysoki stopień trudności struktury organizacyjnej, różne formy naukowo-technicznej oraz innowacyjnej działalności, różnorodne problemy i kierunki działalności naukowo-badawczej, które mają osobowościowy, regionalny, gałęziowy charakter oraz znaczną trwałość badań.

W rolniczo-przemysłowym kompleksie Ukrainy zachowują się niesprzyjające warunki dla inwestycyjno-innowacyjnej działalności w wyniku niskiej dochodowości większości struktur rolniczych. Właśnie rolnictwo jest najbardziej słabym i najbardziej skomplikowanym ogniwem rolniczo-przemysłowego kompleksu w działalności innowacyjnej, ponieważ ma szereg specyficznych osobliwości funkcjonowania oraz znaczne uzależnienie od czynników przyrodniczych. Nowoczesny stan rolnictwa w Ukrainie nie pozwala zrealizować w pełnym wymiarze nie tylko poszerzone odtworzenie, ale też i podstawowe. Słabe techniczne odnawianie rolnictwa, jak decydującego ogniwa rolniczo-przemysłowego kompleksu, powiązane jest, najpierw, z niską dochodowością i rozbieżnością parytetu cen produkcji rolniczej, a techniką rolniczą.

Innowacyjna działalność rolniczo-przemysłowego kompleksu ma szereg osobliwości, które istotnie różnią się od innych gałęzi gospodarki narodowej składem środków produkcji, socjalną strukturą produkcji oraz przeznaczeniem wytworzonej produkcji. Dlatego potrzebne jest bardziej szczegółowe rozpatrzenie specyfiki powstawania innowacyjnych ryzyk w rolniczo-przemysłowym kompleksie.

#### **Literature:**

1. Bilan Y. Increase diversification through strengthened enabling environment for entrepreneurship: a focus on skill endowments and export orientation (example of Hungary and Poland) / Y. Bilan // *Economics & Sociology*. – Vol. 2. – no 2. – 2009. – P. 33 – 45.

2. Innowatyka – nowy horyzont : innowacyjność naukowców, przedsiębiorców, menedżerów i urzędników / M. Jasiński (red.). – Nowy Sącz : Centrum Innowatyki, Wyższa Szkoła Biznesu – National-Louis University, 2014. – 200 str.

3. The World Bank [Online]. – Available at : <http://www.worldbank.org>.

4. Гуткевич С. О. Управління інноваційним розвитком сільськогосподарських підприємств на меліорованих землях : моногр. / С. О. Гуткевич, А. О. Князевич / За ред. П. Т. Саблука. – Полтава, 2011. – 215 с.

5. Князевич А. Формирование и функционирование инновационной инфраструктуры Украины : моногр. / А. Князевич. – Рівне : «Волинські обереги», 2016. – 272 с.

**УДК 658.012.32**

**Петренко Н. О.**

к. е. н., доцент,

доцент кафедри менеджменту,

Уманський національний університет садівництва

## **МЕТОДИ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ АГРАРНОГО СЕКТОРУ**

Найважливіше завдання регіонального аграрного сектору – забезпечення продовольчої безпеки країни, основи її суверенітету, економічної й соціальної стабільності. Успішне виконання цього завдання вимагає економічно грамотного управління діяльністю підприємств регіонів України, що багато в чому визначається вмінням її аналізувати. За допомогою аналізу вивчаються тенденції розвитку, глибоко й системно досліджуються фактори зміни результатів діяльності, обґрунтовуються плани й управлінські рішення, здійснюється контроль за їх виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва, оцінюються результати діяльності і їх чутливість до управлінських впливів, виробляється економічна регіональна стратегія розвитку підприємств.

Актуальність даного питання обумовлена активізацією теоретичних і практичних досліджень стратегічного аналізу в системі регіонального управління. Спроби теоретично осмислити й обґрунтувати практичну необхідність стратегічного управління в західних країнах були початі такими закордонними вченими як Ансофф І. [1], Василенко В. А. [2], Друкер П. [3], Ігнат'єва І. А. [4], Мізюк Б. М. [5], Пастухова В. В. [6], Редченко К. І. [7], Шершньова З. Є. [8].

Регіональний стратегічний аналіз господарської діяльності є науковою базою прийняття управлінських рішень в агробізнесі. Для їх обґрунтування необхідно виявляти й прогнозувати існуючі й потенційні проблеми, виробничі

й фінансові ризики, визначати вплив прийнятих рішень на кінцеві результати діяльності сільськогосподарських підприємств.

Кваліфікований бухгалтер, економіст, фінансист, аудитор і інші фахівці економічного профілю повинні добре володіти сучасними методами економічних досліджень, майстерністю системного комплексного економічного аналізу. Завдяки знанню техніки й технології аналізу вони зможуть легко адаптуватися до змін ринкової ситуації й знаходити правильні рішення і відповіді.

На жаль, у вітчизняній літературі недостатньо уваги приділено концепції регіонального стратегічного аналізу. Існують різноманітні точки зору на предмет стратегічного аналізу, нечітко визначене його призначення в системі стратегічного менеджменту, неповною мірою висвітлені його особливості. У зв'язку з цим необхідна систематизація наявних теоретичних розробок зі стратегічного аналізу, розгляд його в теоретичному та методологічному аспектах [7, с. 70].

Розробка і функціонування регіональної стратегії має великий вплив на результати діяльності підприємства. Для оцінки результатів діяльності доцільно використовувати методи системи стратегічного управління, які будуть спонукати підприємство раціонально використовувати виробничі ресурси і забезпечать підвищення його ефективності на всіх етапах розвитку.

Мізюк Б. М. [5, с. 33] вважає, що на становлення стратегічного управління найвідчутніше впливають особливості й перешкоди внутрішнього середовища суб'єктів господарювання. Незважаючи на те, що стратегічне управління є засобом успішного виживання у кризових умовах, на практиці стратегія поведінки більшості суб'єктів господарювання відсутня, що значною мірою сприяє погіршенню їх становища. Це можливо пояснити насамперед намаганням керівників швидко вирішити питання фінансових результатів, відсутністю досвіду застосування стратегічного управління.

Процес стратегічного планування і управління переходить від теоретичної площини до практичного застосування. Свідченням тому є усвідомлення керівника у необхідності доведення положень стратегії до своїх співробітників, використання ключових показників ефективності в операційній діяльності, розуміння важливості чіткого формулювання цілей і постановки їх перед керівниками середньої ланки й співробітниками підприємства.

У сучасних умовах стратегія компанії й методи їх реалізації обумовлені також інтенсифікацією процесу глобалізації світової економіки. Це визначає тенденції глобалізації всіх напрямів діяльності підприємства, і, насамперед, фінансових, у частині використання сучасних фінансових інструментів і операцій, трансформації інституціональних форм підприємства. Це обумовлює необхідність збереження тенденції інтеграції, посилення контролю за рухом товарних і грошових потоків регіонів.



Серйозною й недостатньо проробленою проблемою залишається розробка й вибір систем показників, використовуваної в процесі реалізації стратегії з метою контролю. Концепція стратегічного управління вимагає реальну підтримку актуальності, життєздатності й ефективності стратегій, а також своєчасного контролю за виконанням стратегії й досягненням. Для досягнення регіональних цілей будується система показників, що дозволить здійснювати постійний моніторинг за реалізацією стратегії, змін потенціалу й зовнішнього середовища підприємства.

На нашу думку, обов'язковою умовою вибору регіональних показників у систему стратегічних показників повинні бути наявність причинно-наслідкових зв'язків між показниками, їхнє узгодження між собою. Регіональний стратегічний аналіз припускає використання моделей у формі, що формує зв'язки між ефективністю функціонування підприємства і контрольованими й неконтрольованими параметрами, що визначають рівень цієї ефективності.

Багатофакторний аналіз як інструмент стратегічного управління може служити орієнтиром для формулювання місії, цілей, оцінки й вибору стратегій, програм пов'язаних з рішеннями елементів планування. Застосування такого аналізу рятує планувальників від необхідності опиратися при прийнятті рішень тільки на інтуїцію або на метод проб і помилок.

Регіональний стратегічний аналіз спрямований на забезпечення процесів розробки стратегічних цілей, стратегій і формування стратегічного плану. Аналіз носить періодичний характер, оцінюючи нерегульовані показники зовнішнього середовища підприємства, співвідносячи їх із внутрішніми, регульованими показниками. Стратегічний аналіз, як етап контролю за реалізацією стратегії підприємства, спрямований на забезпечення процесів виявлення стратегічних проблем, оцінку досягнення цілей і реалізації стратегічних планів, оцінку ефективності реалізованих стратегій і витрат.

На наш погляд, ціль регіонального стратегічного аналізу полягає в тому, щоб розробити загальну картину внутрішніх впливів і обмежень, що накладають на стратегічний вибір. Внутрішній аналіз зосереджується на виявленні сильних і слабких сторін підприємства й визначенні очікувань і можливостей впливати на процес стратегічного планування власників (акціонерів) та персоналу.

Стратегічний вибір включає вироблення серії стратегічних альтернатив, виходячи із цілей підприємства, її переваг і недоліків, а також зовнішніх можливостей і погроз. Кожна стратегічна альтернатива може представляти можливі напрямки дії.

У процесі регіонального стратегічного аналізу повинні бути оцінені різні варіанти стратегії підприємства. Для того, щоб вибрати той або інший варіант, розроблювачі стратегії порівнюють їх між собою, якою мірою кожний з них здатний забезпечити досягнення цілей підприємства. Оптимальний варіант стратегії повинен забезпечити найкраще співвідношення між сильними і

слабкими сторонами підприємства, можливостями й погрозами зовнішнього середовища.

Застосування математичних методів і моделей у стратегічному управлінні дозволяє дати універсальний опис господарських явищ, процесів і операцій за допомогою використання апарату різних розділів математики: теорії множин, математичної логіки, теорії розпізнавання тощо. Економіко-математичні методи в системі стратегічного аналізу використовуються для рішення завдань оптимізації планів, формування цін, розподілу ресурсів, складання моделей міжгалузевго балансу, програмно-цільового планування.

Таким чином, підводячи підсумок є достатнім доказ ролі й місця регіонального стратегічного аналізу в системі управління, а також необхідності здійснення стратегічного управління в аграрному секторі. Це викликає необхідність переходу окремих підприємств від цілей досягнення стабільності в управлінській роботі до цілей стратегічного розвитку, що дає можливість закріпитися на певному ринку й забезпечити поступовий рух уперед, успішно конкуруючи з іншими сільськогосподарськими підприємствами регіонів.

На нашу думку, такий підхід до управлінської роботи дозволить аграрному сектору України вийти на високий рівень розвитку. Нерозуміння нових цілей і можливостей сучасного етапу розвитку української економіки може призвести не тільки до зниження їх ділової й фінансової активності, але й до банкрутства і зміни власності.

### **Список літератури**

1. Ансофф И. Нова корпоративна стратегія / И. Ансофф. – Спб.: Питер, 1999. – 414 с.
2. Василенко В. А. Стратегічне управління : навч. посіб. / В. А. Василенко, Т. І. Ткаченко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 396 с.
3. Питер Ф. Друкер Практика менеджмента: Пер с англ.: Уч. пособие. – М.: Издательский Дом «Вильямс», 2000. – 398 с.
4. Ігнат'єва І. А. Методологічні аспекти управління стратегічним потенціалом підприємства / І. А. Ігнат'єва // Проблеми науки. – 2005. – № 1. – С. 10.
5. Мізюк Б. М. Особливості стратегічного управління підприємствами / Б. М. Мізюк // Фінанси України. – 2002. – № 12. – С. 33.
6. Пастухова В. В. Аналіз системи стратегічного управління підприємством: методологічний аспект / В. В. Пастухова // Фінанси України. – 2000. – № 10. – С. 70.
7. Редченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі: [навчальний посібник]. – [2-ге вид.] / К. І. Редченко. – Львів: «Новий світ-2000», «Альтаір-2002», 2003. – 272 с.
8. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / З. Є. Шершньова. – Вид. 2-ге, [перероб. та доп.]. – К. : Вид-во КНЕУ, 2004. – 699 с.

УДК 339.172:338.443

Стасіневич С. А.

к.е.н., доцент, старший науковий співробітник,  
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності  
Київський кооперативний інститут бізнесу і права

## БІРЖОВА ТОРГІВЛЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОСЛАБЛЕННЯ РИЗИКУ ЦІНОВОЇ ВОЛАТИЛЬНОСТІ НА АГРАРНОМУ РИНКУ

Цінова волатильність особливо характерна ринку агропродовольчої продукції. Зміна цін за роками спричинена кількома чинниками, а саме: впливом природних факторів (змінюю врожайності, обсягів річного валового збору, відповідно змінюю співвідношення попиту і пропозиції), подорожчанням складових ціни в частині витрат на виробництво та реалізацію, політикою державного регулювання обсягів виробництва та реалізації продукції. Також специфічним для ринку продукції сільськогосподарського походження є коливання цін, обумовлене сезонністю виробництва та споживання товару.

Наприклад, зерно характеризується постійним попитом та сезонною пропозицією. У зв'язку з цим відбуваються сезонні зниження цін на зерно, зокрема пшениці у період збору урожаю за рахунок випереджаючої пропозиції на ринку.

Дослідження зміни ринкових цін на зерно пшениці в 1-му півріччі 2017 р. в регіонах України показало сезонний характер динаміки цін: з початку календарного року до кінця маркетингового періоду ціни піднімаються (із зниженням обсягу пропозиції), а з початком наступного маркетингового періоду (після збору врожаю влітку) – падають в наслідок зростання пропозиції продукції на ринку.

Так, ціновий моніторинг у Вінницькій, Полтавській областях за досліджуваній період засвідчив, що коливання цін на пшеницю різних класів (продовольчу та фуражну) досягало 15 %, в Черкаській – 20 % (рис. 1).

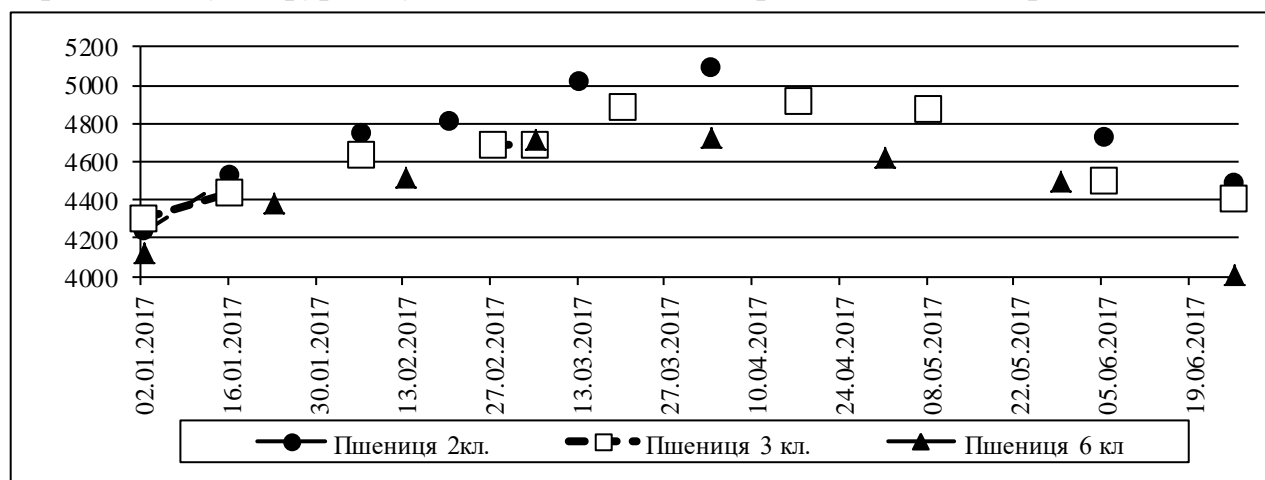


Рис. 1. Динаміка ринкових цін на пшеницю в Черкаській області в 2017 р.,  
базис поставки EXW, грн./т

Джерело: Аграрна біржа України [1]

Міжнародний досвід свідчить, що одним із найефективніших підходів до управління ціновими ризиками є хеджування. Хеджування являє собою систему економічних відносин учасників біржового ринку, яка обумовлює зниження цінових ризиків, що досягається за рахунок одночасності та протилежного спрямування торгових угод на строковому ринку і ринку реального товару. В світовій практиці строковий ринок широко застосовує форвардні контракти, ф'ючерсні контракти та опціони [2, 3].

Проте український біржовий ринок сам по собі дуже млявий і не використовує таких інструментів управління ціновим ризиком як ф'ючерсні та опціонні контракти.

Сільськогосподарські товаровиробники з метою захисту від можливого зниження цін вдаються до короткого хеджування. Так, спочатку сільгоспвиробник вирішує, що поточна ціна на пшеницю в майбутньому наразі є привабливою, і, ще не виростивши її, він хеджує (або захищає) очікувану продукцію. Для зменшення ризику зниження цін виробник продає контракти із строком виконання впродовж того періоду, коли планується здійснити поставку готівкової продукції. Коротке хеджування замінює остаточний готівковий продаж пшениці. За допомогою короткого хеджування виробник гарантовано отримує ціну реалізації, що базується на розмірі поточних ринкових цін на поставку зерна в майбутньому. При реалізації зерна на готівковому ринку виробник закриває хеджування, змінюючи свою ф'ючерсну позицію купуючи контракти. Чистий результат хеджування – це фіксація ціни виробником у той момент, коли здійснюється операція з хеджування. Якщо ціни на готівковому ринку підвищуються, доходи від реалізації на цьому ринку компенсують збитки, спричинені короткою біржовою позицією. Якщо готівкові ціни падають, збитки від реалізації на готівковому ринку компенсуються доходами за рахунок короткої біржової позиції. Саме завдяки такому ланцюгу операцій виробник має змогу приймати маркетингові рішення, що не наражають на ризик втратити прибуток від реалізації пшениці в той момент, коли визначається його ціна.

В умовах підвищення попиту на продукцію сільського господарства, а також різних змін в кліматі (в зв'язку з глобальним потеплінням) та іншими природними, економічними та політичними катаклізмами роль ф'ючерсних контрактів як захисного інструменту на аграрному ринку зростає. Проблеми цінового ризику на вітчизняному аграрному ринку, в першу чергу зерновому, зокрема пшениці, обумовлюють задіяння біржового ринку для збуту продукції з використанням в першу чергу ф'ючерсних контрактів.

#### **Список літератури**

1. Офіційний сайт Аграрної біржі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [agrex.gov.ua](http://agrex.gov.ua).
2. Сайт біржі CME Group / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.cmegroup.com](http://www.cmegroup.com).
3. Сайт біржі NYSE Liffe / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.globalderivatives.nyx.com](http://www.globalderivatives.nyx.com).

**Мельникова О. А.**

к. е. н., доцент,  
доцент кафедри економіки підприємств,  
ДВНЗ «Київський національний університет  
ім. Вадима Гетьмана»

### **ІНТЕРНЕТ-ПІДПРИЄМНИЦТВО – СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

В даний час Інтернет став невід'ємною частиною життя населення по всьому світу і перспективним бізнес-середовищем. Згідно з даними консалтингового агентства Gemius, половина населення України (22 мільйони) активно використовує мережу Інтернет. При цьому, 19,2 млн. користувачів використовують для виходу в Інтернет – комп'ютер. Переважна кількість активних користувачів Інтернету – це молоді, активні люди 14 – 34 років, які переважно мають вищу освіту (38 %) [1]. Така структура інтернет-користувачів є передумовою для розвитку інтернет-підприємництва в Україні, оскільки саме люди до 40 років є активними, креативними та швидко навчаються.

Якщо в широкому сенсі, під підприємництвом можна розуміти діяльність по виробництву товарів (виконанню робіт, наданню послуг), яка носить інноваційний і ризиковий характер, і яка спрямована на отримання прибутку або іншої вигоди, то інтернет-підприємництво – це інноваційно-активна діяльність, яка здійснюється в мережі Інтернет з використанням інтернет-технологій і інструментів, вона спрямована на отримання прибутку або досягнення інших ефектів. При цьому взаємодія між підприємцем- посередником-(покупцем) клієнтом здійснюється з використанням електронних засобів комунікації.

В даний час, можна виділити кілька найпоширеніших напрямків інтернет-підприємництва:

– продаж товарів (робіт, послуг) з використанням інтернет-інструментів. Сьогодні багато реальних магазинів стали використовувати інтернет-сайти, соціальні мережі, не тільки, для просування та реклами своїх товарів (робіт, послуг), але і для прямої їх реалізації. Крім того, з'явилася величезна кількість інтернет-магазинів, які не існують фізично в офф-лайн середовище в загальноприйнятому вигляді. Ну і найзначнішою тенденцією розвитку цього виду інтернет-підприємництва в останні роки є поява дропшипінгу (реалізація товарів через партнерів – дропшіперів в мережі Інтернет).

– створення власних сайтів і отримання з них доходу за розміщення на них контенту. Це можуть бути статті інформаційного та рекламного характеру, рекламні блоки, посилання і т.д.

– SMM-маркетинг – тобто створення тематичних співтовариств в соціальних мережах і їх подальша монетизація. SMM-маркетинг має два

основних напрямки – просування товарів (робіт, послуг) на замовлення, або створення тематичного співтовариства, і у подальшому – продаж реклами відповідної тематики у співтоваристві.

Специфічними напрямками інтернет-підприємництва можна назвати – арбітраж трафіку (покупка і / або залучення трафіку і його подальший продаж рекламної та / або СРА мережі), перепродаж контенту (статті, графічні та інші медіа матеріали), інфобізнес (розробка і продаж он-лайн курсів різних тематик, тренінгів та інших інформаційних та навчальних матеріалів) [2].

Аналіз ринку електронної комерції в Україні, дозволяє зробити висновок, що найпопулярніший вид інтернет-підприємництва – це продаж товарів і послуг. Згідно зі статистичними даними компанії Prom.ua, найбільший оборот мають такі категорії: одяг, взуття, аксесуари; сад і город; краса і здоров'я; техніка та електротехніка; подарунки, хобі, книги [3].

Що стосується підприємницької он-лайн активності в регіональному аспекті, то найбільш прогресивними є Київ та Київська область (45 %), а також Дніпропетровська (8,33 %), Харківська (7,92 %) і Одеська (6,36 %) області [3]. У той же час, однією з переваг інтернет-підприємництва є якраз таки відсутність територіальних кордонів, що дозволяє охоплювати широке коло потенційних покупців (клієнтів). Розвитку он-лайн покупок, сприяє також масовий розвиток транспортних компаній в Україні, таких як – УкрПошта, Нова Пошта, Інтайм, Делівері та ін. Розвиток інтернет-підприємництва в Україні є перспективним ще й тому, що існує багато сфер в Інтернет просторі, реалізація бізнес-починань в яких не вимагає великих фінансових витрат.

У той же час, слід зазначити, що основною проблемою розвитку інтернет-підприємництва в Україні є недосконале нормативно-правове законодавство в цій сфері діяльності. У зв'язку з чим, можна зробити висновок, що вагома частина інтернет-підприємців в Україні функціонують в тіні, коли як інтернет-підприємство у всьому світі вважається дуже перспективним видом діяльності, який стрімко розвивається та зростає. Інтернет-підприємство здатне бути не тільки джерелом доходу для підприємців, але й бути джерелом наповнення державного бюджету. У зв'язку з чим, основною стратегічною умовою розвитку інтернет-підприємництва в Україні є створення законодавчих, регулюючих, нормативних умов і консультаційних документів для підтримки і розвитку існуючих і майбутніх інтернет-ініціатив.

#### **Список літератури**

1. Портрет українського інтернет-пользователя по версии Gemius – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://itc.ua/news/portret-ukrainskogo-internet-polzovatelya-po-versii-gemius-lyubimyie-saytyi-ustroystva-pol-vozzrast-i-obrazovanie-infografika>.

2. Предпринимательство ОНЛАЙН! – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://tankushin.ru/predprinimatelstvo-onlajn/obzornaya\\_statya.html](http://tankushin.ru/predprinimatelstvo-onlajn/obzornaya_statya.html).

3. 2016 год в электронной коммерции Украины: итоги от Prom.ua – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://evo.business/2016-god-v-elektronnoj-kommercii-ukrainy-itogi-ot-prom-ua>.

УДК 339.172:664.1

**Пильтяй А. В.**

студентка 2-го курсу ОКР «Магістр»  
спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,  
Київський кооперативний інститут бізнесу і права,

**Стасіневич С. А.**

к. е. н., доцент, старший науковий співробітник,  
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,  
Київський кооперативний інститут бізнесу і права

### **ТОВАРНА СТРУКТУРА ВІТЧИЗНЯНОЇ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ: НАСЛІДКИ ДЛЯ РИНКУ ЦУКРУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ**

На біржовому товарному ринку України продаються наступні групи товарів: сільськогосподарська продукція, паливо (вугілля, дизельне паливо, бензин моторний, пропан і бутан скраплені), лісоматеріали, будівельні матеріали, метали та ін. Домінує на біржовому товарному ринку агропродовольча продукція [1].

Класичним біржовим товаром, таким, що відповідає всім вимогам до продукції, якою доцільно торгувати на біржах, є цукор. В світі цукор – один із традиційних біржових товарів. На зарубіжних біржах цей товар торгується за контрактами, які на біржовому ринку агропродовольчої продукції позиціонуються як одні з найбільш ліквідних – в останні роки в рейтингу ф'ючерсів займають провідні місця. Ф'ючерс представляє собою угоду між двома сторонами на біржі про майбутню поставку певної кількості базового активу за визначеною в контракті ціною. Виходячи з цього, згідно ф'ючерсу на цукор продавець зобов'язується поставити покупцеві певну кількість цукру, у встановлені контрактном терміні за заздалегідь обумовленою ціною. Таким чином, продавці та покупці страхують себе від можливого коливання цін на цукор в майбутньому.

Проте в Україні в останні роки цукром взагалі не торгували на біржах, хоча цукор є одним із основних товарів на ринку агропродовольчих товарів. В сезон 2016 – 2017 рр. в Україні вироблено понад 2 млн т цукру, цукор активно експортується.

На світових біржових майданчиках торгуються 4 основних види ф'ючерсних контрактів на цукор: два – «Sugar № 11 Futures», «Sugar № 16 Futures» – на Міжконтинентальній Товарній Біржі в США (Intercontinental Commodity Exchange – ICE); один – «White Sugar Futures (№ 407)» – на Лондонській Міжконтинентальній Біржі ф'ючерсів і опціонів (London intercontinental financial futures and options exchange – Liffe); один – «Sugar White» – на Женгжоуской Товарній Біржі в Китаї (Zhengzhou Commodity Exchange – ZCE) [2].

Найбільшим попитом користується контракт «Sugar № 11 Futures» – він і є орієнтиром ціни на цукор в світі, в тому числі на позабіржовому ринку. Згідно з ф'ючерсним контрактом «Sugar № 11 Futures» торгують цукром-сирцем тростинного походження, відповідними є і країни-виробники.

Терміновий контракт «Sugar № 16» (позначення контракту SF) встановлює ціну на фізичну поставку виробленого в США (або іншій країні при оплаті мита постачальником) нерафінованої тростинного цукру в один з цукрорафінадних заводів США, зазначеного одержувачем товару.

Ф'ючерсний контракт на цукор «White Sugar Futures (№ 407)» призначений для задоволення страхових потреб виробників, покупців і цукрових трейдерів щодо купівлі-продажу білого цукру (бурякового або тростинного рафінованого цукру поточного врожаю з вмістом цукрози 99,8 %, вологістю не більше 0,06 %) обсягом поставки 50 тонн за походженням з країн: Алжир, Аргентина, Австралія, Бельгія, Бразилія, Болгарія, Канада, Чилі, Китай, Колумбія, Хорватія, Єгипет, Сальвадор, Франція, Німеччина, Гватемала, Індія, Італія, Корея, Малайзія, Маврикій, Мексика, Марокко, Мозамбік, Нідерланди, Пакистан, Філіппіни, Польща, Португалія, Румунія, Росія, Саудівська Аравія, Сінгапур, ПАР, Іспанія, Судан, Таїланд, Туреччина, ОАЕ, Україна, Великобританія, США [2].

Ф'ючерсний контракт «Sugar White», яким торгують на Женгжоуской Товарній Біржі в Китаї, теж стосується білого цукру, але з обсягом поставки 10 т [2].

Саме біржова ціна товару служить цінним індикатором для ринку, який не дозволяє вартості товару істотно змінюватися у бік збільшення або зниження в залежності від чийось суб'єктивних інтересів.

Відзначимо, що термінові контракти на цукор ф'ючерсами не обмежуються. Міжконтинентальною Товарною Біржею в США і Лондонською міжконтинентальною біржею ф'ючерсів і опціонів проводиться торги таким новим інструментом як «опціон на ф'ючерс». Даний контракт передбачає первинну поставку цінних паперів у вигляді ф'ючерсів на цукор, а вже потім по цих ф'ючерсах поставку самого цукру. Призначення цього інструмента, як і ф'ючерсу – страхування покупця або продавця від підвищення або падіння ціни на цукор, але, крім того покупець (продавець) страхує себе і від можливої зміни ціни на ф'ючерс.

Зважаючи на відсутність біржової торгівлі цукром в Україні слід констатувати, що українські біржі не є індикаторами цін на ринку даного виду продовольчого товару.

Взагалі застосування на українських біржах сучасних інструментів продажу товарів агропродовольчої групи (форвардів) дуже обмежене і навіть відсутнє (ф'ючерсів та ін.).

Розширення сфери біржової діяльності, застосування розвинених її видів та форм з використанням зарубіжного досвіду слід розглядати як один з пріоритетних напрямів розвитку біржового товарного, зокрема цукрового, ринку України.

### **Список літератури**

1. Стасіневич С. А. Біржовий товарний ринок України: динаміка, структура, сучасні проблеми / С. А. Стасіневич // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 3 (142). – С. 32 – 35.

2. Стасіневич С. А. Цукор як біржовий товар: світовий досвід та стан в Україні / С. А. Стасіневич // Цукор України. – 2013. – № 2 (86). – С. 14 – 17.



УДК 339.172

**Стасіневич С. А.**

к. е. н., доцент, старший науковий співробітник,  
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,  
Київський кооперативний інститут бізнесу і права,

**Телюк М. О.**

студентка 2-го курсу ОКР «Магістр»  
спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,  
Київський кооперативний інститут бізнесу і права,

**Коваленко Д. В.**

студентка 2-го курсу ОКР «Магістр»  
спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,  
Київський кооперативний інститут бізнесу і права

### **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БІРЖОВОГО ТОВАРНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ**

Проблема розвитку, а по суті належного формування, становлення та функціонування біржового товарного ринку в Україні залишається надзвичайно актуальною і важливою. Світовий досвід господарювання в ринкових умовах свідчить, що серед організаційних форм торговельної діяльності одно з основних місць посідає біржова торгівля.

Організаційно-економічний механізм біржового ринку дозволяє забезпечити гарантованість реалізації договірних зобов'язань учасників торговельних операцій, страхування і перерозподіл ризиків виконання укладених угод про майбутні поставки товару, а отже, стабільність виробничої діяльності підприємств. Біржі за рубежом завдяки механізму прозорого ціноутворення є індикаторами цінової ситуації на ринку того чи іншого товару.

Проте, не зважаючи на всі позитивні сторони та беззаперечні аргументи привабливості біржової діяльності з точки зору економічних переваг, що впливають із міжнародної практики організації торгівлі, рівень її розвитку в Україні дуже низький.

Попри значну чисельність бірж в Україні (понад 550 одиниць) їх діяльність обмежена, недосконала, навіть недолуга по багатьох параметрах – якісні показники роботи абсолютно не відповідають формальним кількісним і суттєво відстають від світової практики. По-перше, більше 2/3 бірж не функціонує, залишаючись в реєстрі або фактично здійснює епізодичну діяльність. По-друге, біржовий товарний ринок України торгує лише шляхом укладання спот та форвард угод [1].

Аналіз структури збуту продукції сільськогосподарськими підприємствами свідчить про дуже незначну участь бірж у реальному процесі її реалізації: 1 – 2 % [2]. Біржова торгівля більшості сільськогосподарських товаровиробників недоступна, що пов'язано з дрібними партіями стандартизованої продукції, складністю для невеликих господарств безпосередньої участі у торгах,

залежністю від крупних трейдерів. Останніми монополізовано просування сільськогосподарської продукції до переробних підприємств, на оптові і дрібнооптові ринки внутрішнього ринку та на експорт. Таким чином, основна доля прибутків необґрунтовано концентрується у посередників.

Наявність такої об'єктивної причини як сезонність виробництва та споживання обумовлює необхідність забезпечення пріоритетного місця сегменту ф'ючерсної торгівлі на агропродовольчому ринку. оскільки укладаючи ф'ючерсний контракт продавці страхують себе від можливого зниження цін на продукцію в майбутньому. Необхідно активізувати та поглибити вивчення передового світового досвіду та розробки і застосування ф'ючерсних контрактів на теренах країни.

Недосконалою в Україні сьогодні є і технологія проведення торгів на товарних ринках. Біржові посередники фахово підготовлені лише з питань проведення аукціонів.

Розширення сфери біржової діяльності, застосування розвинених її видів та форм слід розглядати як один з пріоритетних напрямів розвитку товарного, зокрема аграрного, ринку України, оскільки за рівнем функціонування біржового ринку визначається стан розвитку економіки держави в цілому.

З метою активізації реальної біржової торгівлі, для приходу широкого кола учасників на біржові майданчики важливо підняти рівень зацікавленості в даному сегменті збуту товарів, що базується в першу чергу на довірі до бірж, забезпечується системою гарантій виконання угод.

На всіх рівнях державного управління та саморегулювання біржового ринку потрібно створити умови для вирішення цих задач: від сприяння просвітницькій діяльності серед товаровиробників в цілях отримання фахових знань для участі в сфері біржової торгівлі до «партнерства» з біржами на базі заходів підтримки «біржового руху» з боку держави.

Для забезпечення єдиної державної політики у сфері економічної діяльності біржового товарного ринку потрібно створити регулятивний державний орган, який би вирішував питання координації та сприяв організації та розширенню цього сегменту ринку. Такий центральний державний орган виконавчої влади потрібен для вдосконалення існуючої системи та подальшої розбудови інфраструктур товарного біржового ринку.

Особливо важливим слід вважати формування на біржах кваліфікованого менеджменту та запровадження біржового механізму гарантування прозорого ціноутворення та високого рівня ліквідності біржової діяльності [2].

Одним із інструментів реформування організації біржової торгівлі має стати застосування електронної системи торгів.

#### **Список літератури**

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Стасіневич С. А. Біржова торгівля в системі реалізації агропродукції України / С. А. Стасіневич // Організація бізнес шкіл в дорадництві для успішного впровадження інновацій – К.: НУБіП України. – 2012. – С. 69 – 72.

УДК 338.45

**Пакулина А. А.**

к. э. н., доцент, доцент кафедры региональной экономики,  
Харьковский национальный университет  
строительства и архитектуры,

**Евсеев А. С.**

студент группы ЭФ-21,  
Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОБОСНОВАННОСТЬ ИННОВАЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Современное развитие экономики характеризуется непрерывным увеличением роли инноваций как ключевого фактора успеха в конкурентной борьбе [1].

Перед отечественным производственным комплексом остро стоит проблема низкой инновационной активности предприятий. Добиться стратегического доминирования на глобальном рынке можно посредством реализации инноваций, поэтому важной особенностью экономического роста является переход к непрерывному инновационному процессу.

Под инновацией понимается использование новшеств в виде новых технологий, видов продукции и услуг, новых форм организации производства и труда, обслуживания и управления. Понятия «новшество», «нововведение», «инновация» нередко отождествляются, хотя между ними есть и различия [3].

Под новшеством понимается новый порядок, новый метод, изобретение, новое явление. Словосочетание «нововведение» в буквальном смысле означает процесс использования новшества. С момента принятия к распространению новшество приобретает новое качество и становится нововведением (инновацией). Период времени между появлением новшества и воплощением его в нововведение (инновацию) называется инновационным лагом [3].

Понятие «инновации» как экономической категории ввел в научный оборот австрийский экономист Й. Шумпетер. Он впервые рассмотрел вопросы новых комбинаций производственных факторов и выделил пять изменений в развитии, т.е. вопросов инноваций [3]:

- использование новой техники, технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства;
- внедрение продукции с новыми свойствами; использование нового сырья;
- изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения;
- появление новых рынков сбыта.

В соответствии с международными стандартами инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового

или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам [2].

Девиз инновации – «новое и иное» – характеризует многоликость этого понятия. Так, инновация в сфере услуг – это новшество в самой услуге, в ее производстве, предоставлении и потреблении, поведении работников. Нововведения далеко не всегда базируются на изобретениях и открытиях. Есть нововведения, которые основываются на идеях. Примерами здесь могут служить появление застежек типа «молния», шариковых авторучек, баллончиков с аэрозолями, колец-открывалок на банках с прохладительными напитками и многое другое [3].

Инновация не обязательно должна быть технической и вообще чем-то вещественным. Мало технических инноваций могут соперничать в своем влиянии с такой идеей, как продажа в рассрочку. Использование этой идеи буквально преображает экономику. Инновация – это новая ценность для потребителя, она должна отвечать нуждам и желаниям потребителей [3].

Таким образом, неперенными свойствами инновации являются их новизна, производственная применимость (экономическая обоснованность) и она обязательно должна отвечать запросам потребителей [3].

Систематическая инновация состоит в целенаправленном организованном поиске изменений и в систематическом анализе тех возможностей, которые эти изменения могут дать для успешной деятельности предприятия [3].

Все разнообразие инноваций можно классифицировать по ряду признаков [3].

1. По степени новизны [3]: радикальные (базисные) инновации, которые реализуют открытия, крупные изобретения и становятся основой формирования новых поколений и направлений развития техники и технологии; улучшающие инновации, реализующие средние изобретения; модификационные инновации, направленные на частичное улучшение устаревших поколений техники и технологии, организации производства.

2. По объекту применения [3]: продуктовые инновации, ориентированные на производство и использование новых продуктов (услуг) или новых материалов, полуфабрикатов, комплектующих; технологические инновации, нацеленные на создание и применение новой технологии; процессные инновации, ориентированные на создание и функционирование новых организационных структур как внутри фирмы, так и на межфирменном уровне; комплексные инновации, представляющие собой сочетание различных инноваций.

3. По масштабам применения [3]: отраслевые; межотраслевые; региональные; в рамках предприятия (фирмы).

4. По причинам возникновения [3]: реактивные (адаптивные) инновации, обеспечивающие выживание фирмы, как реакция на нововведения, осуществляемые конкурентами; стратегические инновации – это инновации, реализация которых носит упреждающий характер с целью получения конкурентных преимуществ в перспективе.

5. По эффективности [3]: экономическая; социальная; экологическая; интегральная.

Внедрение новшеств всегда имело большое значение в развитии производства. В современной экономике роль инноваций значительно возрастает. Они все более становятся основополагающими факторами экономического роста [3].

Опыт развитых стран свидетельствует о том, что коренные преобразования в области производительных сил в эпоху НТР. быстрая сменяемость ее волн, а, следовательно, новых комбинаций факторов производства, широкое внедрение нововведений стали нормой современной экономической жизни. И если инновационный подход играет возрастающую роль в развитых странах, то в современной Украине, в условиях перехода к рыночной экономике и необходимости выхода из глубокого кризиса эта роль особенно велика [3].

Возрастающая роль инноваций обусловлена, во-первых, самой природой рыночных отношений, во-вторых, необходимостью глубоких качественных преобразований в экономике Украины с целью преодоления кризиса и выхода на траекторию устойчивого роста [3].

Инновационная активность предприятия во многом определяет его текущие и стратегические конкурентные позиции, а, следовательно, и сам факт существования на рынке [4].

Сегодня разработку и внедрение инноваций осуществляет меньшая доля от общего числа украинских предприятий, недостаточна также и доля предприятий, осуществляющих инвестиции в приобретение новых знаний и технологий. К тому же, украинские предприятия ориентированы, прежде всего, на заимствования готовых технологий, а не на создание новых.

Одним из показателей экономической безопасности страны является доля в экспорте высокотехнологичной продукции. Поэтому формирование благоприятных условий для развития инновационной деятельности предприятий, способствующих усилению конкурентоспособности и экономической безопасности как самих предприятий, так и хозяйственной системы в целом не ставится под сомнение [4].

#### **Список литературы**

1. Пакуліна А. А. Інноваційне зростання регіональної економіки в умовах глобалізаційних викликів / А. А. Пакуліна, А. С. Євсєєв // Матеріали ІХ Міжнародної науково-практичної конференції [«Регіональна, галузева та суб'єктна економіка України на шляху до євроінтеграції»] (19 – 20 квітня 2017 р., Україна, м. Харків). Тези доповідей. Частина 3. – Харків: ХНУБА, 2017. – С. 141 – 143.

2. Ievsieieva O. A., Ievsieiev A. S. & Holovash O. V. (2017), «Innovative model of economic growth of the Kharkiv region», Proceedings of III International scientific conference «Modern scientific achievements: experience exchange», Morrisville, Feb 26, 2017, Morrisville, Lulu Press., 2017, pp. 50 – 53.

3. Грибов В. Д. Экономика предприятия. Учебное пособие / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 336 с.

4. Николаева А. Н. Инновации – основа конкурентоспособности и экономической безопасности предприятий / А. Н. Николаева, А. Е. Яковлев // Креативная экономика. – 2013. – Том 7. – № 11. – С. 42 – 45.

УДК 339.13: 658.8

Яненко І. Г.

д. е. н., провідний науковий співробітник  
відділу промислової політики,

ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України

## НАПРЯМИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Цифрові технології здатні приносити чималі переваги: для компаній – підвищення продуктивності, для людей – вибір роботи і розширення можливостей, для урядів – підвищення якості державних послуг громадянам. Завдяки скороченню інформаційних витрат цифрові технології значно знижують вартість економічних і соціальних транзакцій для організацій, фізичних осіб і державного сектора. Вони різко підвищують ефективність, оскільки існуючі види діяльності та послуги стають дешевше, швидше, зручніше. Вони сприяють інноваціям, за яких транзакційні витрати стають майже нульовими та сприяють інтеграції: люди отримують доступ до послуг, які їм раніше були недоступні.

Однак, ці переваги часто залишаються нереалізованими через бездіяльність та/або виникнення нових ризиків. Новими ризиками є: 1) небезпека концентрації внаслідок поєднання корисливих інтересів бізнесу, відсутності чіткого регулювання та обмеженості конкуренції між цифровими платформами; 2) зростання нерівності та спустошення ринків праці через швидку автоматизацію праці; 3) держава і корпорації можуть використати цифрові технології для контролю над громадянами, а не для розширення їх прав та можливостей.

Країни зможуть отримати максимальну віддачу від перетворень в інформаційно-комунікаційній сфері (ІКТ) лише за тих умов, що вони будуть постійно поліпшувати діловий клімат, вкладати кошти в освіту і охорону здоров'я громадян і сприяти належному управлінню. Країни, які доповнюють інвестиції у нові технології масштабними економічними реформами, збирають врожай цифрових дивідендів у вигляді прискорення економічного зростання, збільшення кількості робочих місць і підвищення якості послуг. Такі реформи передбачають вдосконалення нормативно-правової бази, що дозволяє організаціям використовувати можливості інтернету для конкуренції та інновацій, приведення кваліфікації працівників у відповідність до вимог нової економіки, що дозволяють людям повною мірою використовувати можливості цифрових технологій та забезпечення підзвітності інститутів, що забезпечує оперативне реагування держави на потреби та вимоги громадян.

Як зазначив засновник та голова економічного форуму в Давосі Клаус Шваб «У сьогоденному світі існує безліч викликів, і я вважаю, що найбільш значущим та ефективним буде формування «Четвертої індустріальної революції», яка викликана швидкістю, широкомасштабністю та абсолютними

системними інноваціями технічного прогресу. У нас має бути всебічне та загальне глобальне розуміння того, як технології змінюють наші життя та життя майбутніх поколінь у економічних, соціальних, екологічних і культурних контекстах» [1].

Цифрові стратегії затвердили та реалізують у Європейському Союзі – «Цифрова Європа 2020» (2010 р.), Німеччині – «Індустрія 4.0.» (2011 р.), Китаї – «Інтернет плюс» (2015 р.) та інших країнах. Існує понад 15 затверджених програм у сфері цифрової економіки в зарубіжних країнах (в т. ч. Німеччина, Китай, Японія, Бразилія, США, Великобританія, Естонія, Нідерланди, Ірландія, Швеція, Сингапур, Філіпіни, Малайзія). Також великі промислові та індустріальні компанії світу реалізують стратегії розвитку в концепції «Індустрія 4.0», «Інтернет +» (наприклад, Siemens, General Electric, SAP, Intel).

У Євросоюзі в 2010 р. прийнята ініціатива «Цифрова Європа», яка є першою з семи провідних ініціатив у межах Стратегії «Європа 2020» і спрямована на розвиток інтернет-економіки з метою підтримки економічного зростання в Європі та надання допомоги громадянам і підприємствам Європи для отримання максимальної віддачі від цифрових технологій. Очікується, що реалізація даної ініціативи призведе до зростання європейського ВВП на 5 %, або 1500 € на особу [2].

У 2016 р. Європейська комісія представила серію пропозицій щодо цифровізації промисловості у документі з назвою «Цифровий ринок – оцифровка промисловості: питання та відповіді».

У 2015 р. Всесвітній економічний форум (у Давосі) прийняв ініціативу «Цифрове перетворення промисловості» (Digital Transformation Initiative, DTI). У 2015 – 2016 рр. проект був зосереджений на шести галузях: логістика, ЗМІ, товари народного споживання, електроенергія, автомобільна промисловість і здоров'я [2]. Проект також досліджував чотири перехресні сфери: цифрове споживання, цифрове підприємство, соціальні наслідки та платформи управління. У 2016 – 2017 рр. проект розповсюджено ще на 8 галузей: хімічна промисловість, видобуток і метали, нафта й газ, страхування, авіація, готельний бізнес, професіональні послуги, телекомунікації. Міжгалузевими темами є платформа управління, вплив політики та регулювання соціальних наслідків і вплив нових технологій.

За оцінками Всесвітнього економічного форуму, цифровізація має величезний потенціал для бізнесу і суспільства протягом наступного десятиліття і може надати додатково понад 30 трлн дол. США доходів для світової економіки протягом найближчих 10 років (до 2025 р.) [3].

У серпні 2017 р. уряд РФ затвердив Програму «Цифрова економіка» до 2024 р., яка визначає цілі, задачі і терміни реалізації заходів державної політики щодо створення умов для реалізації цифрової економіки в РФ. Програма містить 8 напрямків використання технології Block chain (публічна база всіх транзакцій): державне регулювання, інформаційна інфраструктура,

дослідження і розробки, кадри і освіта, інформаційна безпека, державне управління, розумне місто, цифрова охорона здоров'я [4].

Отже, зарубіжні країни та великі провідні компанії світу вже відреагували на виклики «Четвертої індустріальної революції» та затвердили відповідні стратегії та плани дій щодо цифровізації економічної діяльності. Тому Україні слід активізувати використання можливостей цифрових технологій, щоб не залишатися осторонь від науково-технологічного прогресу та отримувати додаткові переваги від реалізації стратегій цифрового розвитку національної економіки.

Аналіз світового досвіду цифрової трансформації промисловості засвідчує, що провідними в даному напрямку є такі концепції, як Індустрія 4.0 (Industry 4.0), Розумне виробництво (Smart Manufacturing), Цифрове виробництво (Digital Manufacturing), Інтернет у промисловості (Internet of Manufacturing), Відкрите виробництво (Open Manufacturing).

Ці концепції слугували базою для виникнення наступних основних технологічних трендів у сфері цифрової трансформації промисловості: 1) масове впровадження інтелектуальних датчиків у обладнання та виробничі лінії (технології індустріального Інтернету речей); 2) перехід на безлюдне виробництво та масове впровадження роботизованих технологій; 3) перехід на зберігання інформації та проведення обчислювань із власних потужностей на розподілені ресурси («хмарні» технології); 4) наскрізна автоматизація та інтеграція виробничих і управлінських процесів у єдину інформаційну систему («від обладнання до міністерства»); 5) використання всієї маси збираних даних (структурованої та неструктурованої інформації) для формування аналітики (технології «великих» даних); 6) перехід на обов'язкову оцифровану технічну документацію та електронний документообіг («безпаперові» технології); 7) цифрове проектування та моделювання технологічних процесів, об'єктів, виробів протягом усього життєвого циклу від ідеї до експлуатації (застосування інженерного програмного забезпечення); 8) застосування технологій нарощування матеріалів взамін зрізання («адитивні» технології, 3D-прінтинг); 9) застосування сервісів з автоматичного замовлення витратних матеріалів та сировини для виробництва продукції та автоматичного постачання готової продукції споживачу, обминаючи посередницькі ланцюжки; 10) застосування безпілотних технологій у транспортних системах, у т. ч. для постачання промислових товарів; 11) застосування мобільних технологій для моніторингу, контролю та управління процесів у житті та на виробництві; 12) перехід на реалізацію промислових товарів через Інтернет.

Пріоритетними напрямками формування і розвитку цифрової економіки на період до 2020 року для України, на нашу думку, можуть бути:

- створення умов для цифрової трансформації промисловості країни;
- розробка проекту Стратегічних напрямків формування і розвитку цифрового простору країни у перспективі до 2025 р.;
- формування інформаційно-телекомунікаційних мереж;
- розробка інтегрованих інженерних програмних платформ і розвиток середовищ проектування і управління життєвим циклом продукту;



– розробка засобів виробництва, які відповідають вимогам і технологічним стандартам Індустрії 4.0.

Першочерговим завданням вважаємо створення умов для цифрової трансформації промисловості країни та формування єдиного цифрового простору промисловості країни. Для виконання цього завдання вважаємо за доцільне організувати роботу за наступними напрямками:

– аналіз світового досвіду розвитку промисловості та підходів до цифрової трансформації промисловості;

– розробка концепції створення умов для цифрової трансформації промисловості та формування єдиного цифрового промислового простору з ЄС (шляхом реалізації конкретних проектів і прийняття актів);

– інші інструменти промислового співробітництва, які щільно пов'язані з цифровою трансформацією промисловості, а саме: 1) перелік пріоритетних видів економічної діяльності для промислового співробітництва з країнами ЄС; 2) створення мережі промислової кооперації й субконтрактації та мережі трансфера технологій; 3) розповсюдження найкращих практик зі створення та забезпечення функціонування об'єктів індустріально-інноваційної інфраструктури; 4) перелік напрямків щодо формування технологічних платформ і кластерів.

Для розвитку цифрової економіки в Україні з її подальшою інтеграцією у простір цифрової економіки країн ЄС необхідно передбачити та закріпити документально на відповідних рівнях влади створення організаційних, правових, технічних і фінансових умов. З огляду на зарубіжний досвід реалізації подібних ініціатив першочерговим завданням доцільно визначити цифрову трансформацію промисловості. Це дозволить активізувати промислову кооперацію в науково-технічній, інноваційній виробничій сфері, розвиток об'єктів індустріально-інноваційної інфраструктури, сприятиме модернізації діючих виробництв і створенню нових інноваційних секторів промисловості. Поширення використання цифрових фінансових послуг, цифрової ідентифікації, соціальних мереж і відкритих даних сприятиме цифровому розвитку національної економіки.

#### **Список літератури**

1. World Development Report 2016: Digital Dividends. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/en/publication/wdr2016>.

2. Цифровая экономика и Индустрия 4.0: проблемы и перспективы: труды научно-практической конференции с международным участием / под ред. д-ра экон. наук, проф. А.В.Бабкина. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2017. – 685 с.

3. The digital transformation of industry. (A European study commissioned by the Federation of German Industries (BDI) and conducted by Roland Berger Strategy Consultants) – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://bdi.eu/media/user\\_upload/Digital\\_Transformation.pdf](http://bdi.eu/media/user_upload/Digital_Transformation.pdf).

4. Программа развития цифровой экономики в РФ «Цифровая экономика» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf>

СЕКЦІЯ 7

SECTION 7

**РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І  
РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА  
DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE FORCES AND  
REGIONAL ECONOMY**

УДК 332.1

**Васильєв О. В.**

д. е. н., професор,  
професор кафедри економічного консалтингу,  
Харківський національний економічний  
університет ім. Семена Кузнеця

**ЕКОНОМІЧНИЙ КОНСАЛТИНГ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ**

Економічний консалтинг, як система надання професійних консультаційних послуг в різних сферах господарської діяльності, має яскраво виражені регіональні особливості, пов'язані з територіальною інвестиційною активністю, кластеризацією певних видів діяльності, соціальними можливостями регіону. Завдання консультантів може полягати у виявленні трендів розвитку регіону і наданні консалтингових послуг у сфері регіонального управління, місцевої специфіки організації виробництва і торгівлі, системи податків і зборів, правового забезпечення бізнесу, соціальних аспектів формування трудових відносин.

В цілому, систему послуг економічного консалтингу в регіональному аспекті можна класифікувати за 4 основними блоками:

1. Економічний, що включає консультаційні завдання за такими напрямками як:

– інвестиційна діяльність (включаючи державно-приватне партнерство, присутність іноземних інвесторів, регіональні інвестиційні рейтинги);

– особливості кредитування господарської діяльності (наявність банківських та інших фінансових інститутів, місцева фондова діяльність, страхування та гарантії);

– інноваційні розробки;

– облік та оподаткування (місцеві податки і збори, пільгове оподаткування територій або суб'єктів господарської діяльності);

– оцінка вартості майна;

– маркетинг тощо.

2. Соціальний, що включає:

– кваліфікаційні можливості працівників;

– гендерні та вікові особливості населення;

– стан медичного обслуговування;

– освітні умови;

- житлово-комунальні послуги;
- діяльність громадських організацій, профспілкова діяльність тощо.

**3. Правовий блок, може передбачати:**

- організацію правового захисту господарської діяльності;
- регулювання трудових відносин;
- адвокатський захист;
- створення і ліквідацію (реорганізацію) підприємств і їх об'єднань з урахуванням регіональних особливостей;

- договірну практику тощо.

**4. Організаційний, який передбачає:**

- організацію системи управління підприємством;
- управління проектами;
- логістику;
- інжиніринг;
- девелопмент тощо.

Окремим блоком можна виділити систему регіонального технічного консалтингу, що включає конкретні пропозиції щодо впровадження сучасних, конкурентоспроможних виробництв; формування технологічних зв'язків між підприємствами регіонального кластера; інфраструктурне забезпечення.

В цілому, завдання економічного консультанта на регіональному рівні, повинні відповідати професійній підготовці фахівця у галузі національної та місцевої специфіки, враховувати територіальні особливості ведення бізнесу, комунікації з місцевими органами влади і управління, інфраструктурні особливості регіону.

### **Список літератури**

1. Дослідження ринку консалтингових послуг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://expertra.com/index.php?temp=audit>.

2. Исследование услуг менеджмент консалтинга в Украине [Електронний ресурс] Режим доступу: [http://www.uamc.com.ua/MCS\\_ru.php3](http://www.uamc.com.ua/MCS_ru.php3).

3. Козаченко С. В. Консалтинг у сучасній ринковій економіці / Козаченко С. В., Новицький В. Е., Довгий О. С. – К. : Арістей. – 2006. – 380 с.

СЕКЦІЯ 8  
SECTION 8

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ  
INNOVATION AND INVESTMENT ACTIVITY

УДК 336.64

**Боровік Л. В.**

к. е. н., доцент,

доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів,  
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

**МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ  
ПОЛІТИКИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ**

Враховуючи ту обставину, що сільське господарство має складну і розгалужену структуру виробництва і управління (державне, регіональне, місцеве (районне), внутрішньогосподарське), то до проблеми методології дослідження процесу реалізації інвестиційної політики в аграрній галузі, на наш погляд, необхідно застосовувати системний підхід. На правильність такого вибору вказує механізм інвестування аграрної галузі, який має системний характер, а також сама інвестиційна діяльність, що скерована на побудову системи сталого соціально-економічного розвитку сільського господарства.

Методологія системного підходу орієнтує дослідження на розкриття цілісності об'єкта і механізмів, які забезпечують цю цілісність [1, с. 28]. Та і самі політичні ідеї базуються на концентрації економічних ідей, які рахуються у напрямі від багатьох різних ідей до загальної ідеї, а від загальної до основної. Досліджуючи інвестиційну сферу, як складну систему, необхідно використовувати низку принципів таких як принцип цілісності, принцип структурованості (подільності), принцип ієрархічності, принцип взаємозалежності системи і середовища, що дозволяє визначити інвестиційну сферу аграрного сектору економіки як сферу врегульованих дій суб'єктів інвестиційного процесу, скерованих на акумуляцію інвестиційних ресурсів та їхнє вкладення у стратегічні напрями розвитку сільськогосподарської галузі.

Система реалізації інвестиційної політики є багатовекторною і може включати в себе:

- політику управління реальними інвестиціями;
- політику управління фінансовими інвестиціями;
- політику формування інвестиційних ресурсів;
- політику управління ризиками реального інвестування;
- політику управління ризиками фінансового інвестування;
- політику управління інвестиціями у інноваційний розвиток;
- політику управління інвестиціями у підвищення рівня екологічної безпеки;
- політику управління інвестиціями у відновлення природного потенціалу сільськогосподарської галузі.

Інструментами реалізації інвестиційної політики держави в аграрній галузі можуть бути:

- зменшення податкового навантаження на товаровиробників;
- оновлення основних фондів;

- розвиток системи лізингу;
- сприяння розвитку процесів кооперації та інтеграції на селі;
- запровадження ефективної системи страхування аграрних підприємств;
- відповідність бюджетно-податкової та грошово-кредитної політик інвестиційній політиці держави.

Діючи у межах чинного законодавство-правового поля, впливаючи на інвестиційну активність через фінансово-кредитну, цінову, податкову, бюджетну, страхову, митну та амортизаційну політики держава впливає на реалізацію аграрної інвестиційної політики. При цьому владні управлінські структури, підтримуючи постійний зв'язок з суспільством, суб'єктами отримання інвестиційних коштів, інвесторами, впливають на своєчасність прийняття необхідних законодавчо-нормативних документів, рішень і постанов, скерованих на досягнення проміжних цілей і кінцевої мети.

Застосування таких важелів впливу як фінансові норми і нормативи, фінансові ліміти і резерви, фінансові стимули, фінансові санкції дає можливість більш ефективно здійснювати управління інвестиційними процесами та реалізовувати державну аграрну політику.

Вирішуючи проблеми дослідження процесу реалізації інвестиційної політики в аграрній галузі, необхідно враховувати складність організаційної, виробничої та управлінської структури сільського господарства, застосовуючи методологію системного підходу.

#### **Список літератури**

1. Олійник О. В. Циклічність відтворювального процесу в сільському господарстві: [монографія] / О. В. Олійник // Харківський аграрний університет ім. В. В. Докучаєва. – Х., 2005. – 322 с.

**УДК 338.24.001.76 (477)**

**Плахотник Е. А.**

д. э. н., профессор,  
заведующая кафедрой экономики и организации производства,  
Днепропетровский государственный технический университет

### **МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ**

Перспективы развития промышленности Украины определяются ее инновационным потенциалом. Недостаточное осознание необходимости инновационного пути развития большинством субъектов хозяйствования привело к тому, что производственный потенциал страны находится в критическом состоянии. Основные производственные фонды в стратегически важных отраслях промышленности морально и физически устарели, а их воспроизводство не представляется возможным без инновационных преобразований.

Выбор Украиной стратегического курса на инновационное развитие дал

основание предполагать о наметившейся структурной перестройке отраслей промышленности, их технологическом обновлении, широком использовании достижений науки и техники. Однако, прогнозы аналитиков о том, что Украина быстро пойдет путем развития высоких технологий не оправдались, поскольку реализация приоритетных направлений науки и техники в настоящее время осуществляется, к сожалению, не в рамках единой стратегической национальной программы инновационного развития промышленности, а в отдельных научно-технических и инвестиционных программах для решения тех или иных задач [1]. Все это объективно обусловило ряд проблем, в виде несогласованности действий на государственном, отраслевом уровнях и самих инновационно-активных субъектов хозяйствования. На преодоление стагнации в инновационной сфере было запланировано в 2017 г. увеличение объема финансирования инновационной деятельности, создание образцов новой техники и освоение новых видов продукции до 34 млрд. грн. Таким образом, это служит еще одним подтверждением того, что инновационное развитие промышленности Украины пока экономически и организационно не обозначено, отсюда существует объективная необходимость поиска механизмов эффективного управления этим процессом на основе мобилизации существующего инновационного потенциала отечественной промышленности.

Управление инновационным развитием промышленности Украины представляет собой объективный, целенаправленный, динамичный и сбалансированный процесс, направленный на качественно новое синергетическое состояние инновационных направлений управления научно-техническим, организационно-коммуникационным и финансово-экономическим развитием, реализация которых должна осуществляться соответствующими механизмами.

При разработке механизмов управления инновационным развитием промышленности Украины определяющим является целенаправленность данного процесса, которая выражается в синтезированном результате управления инновационным развитием: управление инновационным научно-техническим развитием; управление инновационным организационно-коммуникационным развитием; управление инновационным финансово-экономическим развитием промышленности [1].

Целью механизма управления инновационным научно-техническим развитием промышленности является повышение эффективности использования научно-технических ресурсов, что обуславливает объективную необходимость решения ряда важных задач в рамках данного направления, а именно: расширение технических возможностей субъектов хозяйствования, которое позволяет оперативно реагировать на изменения спроса на рынке, увеличивать ассортимент промышленной продукции, выходить на новые рынки сбыта. Учитывая особо важный фактор высокой экологической напряженности производственных регионов в Украине, решение данной задачи включает также разработку и внедрение малоотходных технологий и

эффективных методов очистки выбросов загрязняющих веществ и обеспечение экологической безопасности потенциально опасных производств; технологическое усовершенствование продукции, которое дает возможность субъектам хозяйствования повысить их конкурентоспособность за счет улучшения качественных составляющих производимой продукции, включающие в себя следующие технико – экономические параметры продукции, а именно: капиталоемкость, наукоемкость, технические параметры, долговечность, экономичность, надежность.

Целью механизма управления инновационным организационно-коммуникационным развитием промышленности является повышение эффективности использования организационно-коммуникационных ресурсов, что, в свою очередь, требует решения следующих задач: создание гибких организационных структур управления инновационным развитием субъектов хозяйствования, что позволит с минимальными затратами ресурсов адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям хозяйствования, а, следовательно, осуществить переход на новую стадию инновационного развития; повышение эффективности управленческих решений субъектов хозяйствования, что будет способствовать повышению эффективности системы управления в целом; создание системы эффективных инновационных коммуникаций субъектов хозяйствования, позволяющей координировать деятельность внутри самих субъектов хозяйствования, тем самым обеспечить эффект сетевого взаимодействия в процессе инновационного развития.

Действие механизма управления инновационным финансово-экономическим развитием промышленности направлено на повышение эффективности использования финансово-экономических ресурсов, что, в свою очередь, обуславливает объективную необходимость решения таких принципиально важных задач инновационного финансово-экономического развития, как: повышение уровня рентабельности инновационной деятельности субъектов хозяйствования, что приводит к росту их экономической эффективности, а, в конечном итоге, к высокой конкурентоспособности отечественной промышленности; оптимизация портфеля инновационно-инвестиционных проектов субъектов хозяйствования, представляющая собой особую важность в силу необходимости решения проблемы выбора инвестиционных проектов, которые одновременно удовлетворяли бы критерию реализуемости (достаточности финансовых и материальных ресурсов), и критерию максимизации стоимости бизнеса; поиск оптимальных источников финансирования инновационной деятельности субъектов хозяйствования, направленный на создание экономического базиса для внедрения инновационных проектов по созданию высокоэффективных и конкурентоспособных производств, что позволит повысить научно-технический потенциал, как самих субъектов хозяйствования, так и промышленности в целом [2].

Таким образом, реализация стратегии управления инновационным развитием промышленности Украины позволяет субъектам хозяйствования

повысити уровень их инновационного потенциала на основе применения механизмов управления инновационным научно-техническим, организационно-коммуникационным и финансово-экономическим развитием.

### Список литературы

1. Тимошук М. П. Інформаційні системи і технології в інноваційному розвитку підприємств [Текст] / М. П. Тимошук // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: зб. наук.-техн. пр. – Львів: РВВ НЛТУ України, 2014. – Вип. 20.11. – С. 315 – 320.

2. Фролова Г. І. Передумови розвитку інвестиційно-інноваційних процесів в економіці [Текст] / Г. І. Фролова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу: наук. екон. журн. – Бердянск: БУМІБ, 2012. – № 4. – С. 64 – 68.

УДК 330.341

Святогор В. В.

здобувач кафедри фінансів і банківської справи,  
Ужгородський національний університет

## АНАЛІЗ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ ЯК ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Згідно Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність», наукова (науково-технічна) робота – наукові дослідження та науково-технічні (експериментальні) розробки, проведені з метою одержання наукового, науково-технічного (прикладного) результату [1].

Організації, які виконували науково-дослідні роботи, відповідно до прийнятої класифікації розподіляються на наступні сектори діяльності: державний, підприємницький, вищої освіти і приватний неприбутковий (табл. 1).

Таблиця 1

### Динаміка та розподіл організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, за секторами діяльності, за період 2005 – 2015 рр., од.

Показник	Роки										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість організацій в Україні – всього:	1510	1452	1404	1378	1340	1303	1255	1208	1143	999	978
державний сектор	501	511	496	496	499	514	508	496	456	419	433
підприємницький сектор	837	767	729	698	658	610	570	535	507	422	394
сектор вищої освіти	172	173	178	182	181	178	176	176	180	158	151
приватний неприбутковий сектор	0	1	1	2	2	1	1	1	0	0	0

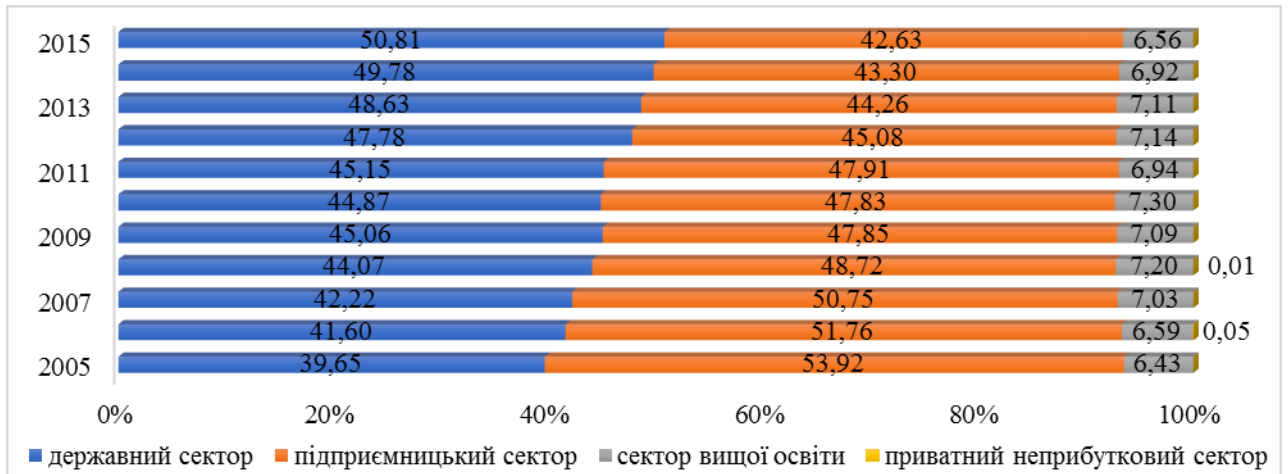
Джерело: розроблено автором, базуючись на [4 – 10]



У 2015 році на перше місце за кількістю організацій виходить державний сектор. До складу державного сектора входять організації центральних органів виконавчої влади, що забезпечують управління державою і задоволення потреб суспільства в цілому та некомерційні організації, повністю або в основному фінансовані і контрольовані урядом України. У державному секторі кількість наукових організацій країни з 2005 року по 2015 рік зменшилась на 68 організацій. Аналогічна ситуація за досліджуваний період спостерігається й у інших секторах: підприємницький сектор скоротився на 443 організації, сектор вищої освіти – на 21 організацію; що стосується приватного неприбуткового сектору, то відповідні статистичні дані показали його цілковиту нерозвиненість в Україні. Таким чином, зміни в розподілі організацій за секторами діяльності за період 2005 – 2015 рр. в Україні свідчать про інституційні трансформації в економіці, зниження зацікавленості представників бізнес-середовища до виконання науково-дослідницької діяльності. Подібні тенденції є стримуючим фактором для розвитку сфери інноваційної діяльності.

Аналізуючи розподіл працівників основної діяльності наукових організацій за секторами діяльності, варто відзначити, що переважна частка підсумкового рівня негативної динаміки зазначених показників була сформована результативністю функціонування підприємницького сектора наукової діяльності. Так, упродовж 2005 – 2015 рр. темпи скорочення кількості працівників основної діяльності перевищили аналогічний показник щодо кількості наукових організацій на 5,21 в. п.: -40,44 % та -35,23 % відповідно. Переважна частка підсумкового рівня негативної динаміки зазначених показників була сформована результативністю функціонування підприємницького сектора наукової діяльності. Процеси закриття наукових установ та звільнення працівників основної діяльності за досліджуваний період сягнули в зазначеному секторі позначки -52,93 % та -52,91 % відповідно. Тож підприємницький сектор, перевищивши показники загальної динаміки щодо чисельності працівників основної діяльності та кількості наукових організацій в 1,27 та 1,38 рази, відносно установ державного сектора та сектора вищої освіти зазнав значного скорочення власної частки в секторальній структурі.

Процеси закриття наукових установ та звільнення працівників основної діяльності за досліджуваний період сягнули в зазначеному секторі позначки -52,93 % та -52,91 % відповідно. Тож підприємницький сектор, перевищивши показники загальної динаміки щодо чисельності працівників основної діяльності та кількості наукових організацій в 1,27 та 1,38 рази, відносно установ державного сектора та сектора вищої освіти зазнав значного скорочення власної частки в секторальній структурі. І якщо стосовно кількості наукових організацій підприємницький сектор із часткою 40,29 % втратив лідируючу позицію станом на 2015 рік відносно підсумку 2005 року (55,43 %), поступившись державному (44,27 %), то за чисельністю працівників основної діяльності найбільш привабливим з позиції зайнятості став державний сектор – 50,81 % проти 42,63 %. (рис. 1).



**Рис. 1. Розподіл працівників основної діяльності наукових організацій за секторами діяльності за період 2005 – 2015 рр., %**

*Джерело: розроблено автором, базуючись на [4 – 10]*

Характеризуючи нинішній стан української науки, варто особливо відзначити перманентність тенденції до скорочення кількості наукових організацій та чисельності працівників основної діяльності упродовж всього етапу державотворення.

Значне погіршення результативності науково-дослідного потенціалу були зумовлені зниженням реального обсягу фінансування наукових досліджень, хоча номінально відбувалося їх збільшення (табл. 2).

*Таблиця 2*

**Структура фінансування наукової і науково-технічної діяльності за джерелами за період 2005 – 2015 рр., млн. грн., %**

Роки	Кошти державного бюджету		Кошти замовників підприємств, організацій України		Кошти замовників іноземних держав		Власні кошти		Кошти інших джерел		Всього
	абсолютний показник (млн. грн)	відносний показник (%)	абсолютний показник (млн. грн)	відносний показник (%)	абсолютний показник (млн. грн)	відносний показник (%)	абсолютний показник (млн. грн)	відносний показник (%)	абсолютний показник (млн. грн)	відносний показник (%)	
2005	1711,2	33,16	1680,1	32,56	1258	24,38	338,5	6,56	172,6	3,34	5160,4
2006	2017,4	39,06	1563,3	30,27	1000,9	19,38	462,7	8,96	120,1	2,33	5164,4
2007	2815,4	45,78	1725,7	28,06	978,7	15,92	521,1	8,47	108,3	1,76	6149,2
2008	3909,8	48,72	2072,2	25,82	1254,9	15,64	592,5	7,38	195,4	2,43	8024,8
2009	3398,6	43,45	1870,8	23,92	1743,4	22,29	629,4	8,05	180,0	2,30	7822,2
2010	3704,3	41,18	1961,2	21,80	2315,9	25,74	872,0	9,69	142,5	1,58	8995,9
2011	3859,7	40,24	2285,9	23,83	2478,1	25,84	841,8	8,78	125,9	1,31	9591,4
2012	4709,1	44,60	2458,4	23,28	2045,0	19,37	1121,3	10,62	224,7	2,13	10558,5
2013	4762,1	42,67	2306,6	20,67	2411,5	21,61	1466,6	13,14	214,3	1,92	11161,1
2014	4021,5	38,97	2152,4	20,86	2043,0	19,80	1927,8	18,68	175,6	1,70	10320,3
2015	4253,7	34,80	2456,9	20,10	2224,6	18,20	3006,9	24,60	281,1	2,30	12223,2

*Джерело: розроблено автором, базуючись на [4 – 10]*

У 2015 році обсяг фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт становив 12223,2 млн. грн. на противагу 5160,4 млн. грн. у 2005 році, тобто відбулося збільшення загального обсягу їх фінансування майже у 2,4 рази (у порівнянні з 2000 роком – майже у 6 разів). У 2009 році витрати на науку в результаті спаду загальної економічної активності внаслідок Світової фінансової кризи зменшилися і склали 7822,2 млн. грн., що на 2,5 % менше в порівнянні з попереднім 2008 роком.

Провідні світові держави, усвідомлюючи тенденції глобалізації, активно розвивають національні зовнішньоекономічні комплекси на високотехнологічній основі, приділяють особливу увагу просуванню наукомісткого експорту, а також охороні і захисту інтелектуальної власності як системоутворюючого елементу інноваційної економіки [3].

Загальною статистичною мірою інновацій передового технологічного рівня є кількість поданих заявок на видачу патентів з даної країни. Загалом, у 2015 році до Державного підприємства «Український інститут інтелектуальної власності» (Укрпатент) як уповноваженого закладу для проведення експертизи заявок на об'єкти промислової власності надійшло майже 48 тис. заявок на об'єкти промислової власності, у тому числі майже 4,5 тис. заявок на винаходи, понад 8,6 тис. – на корисні моделі, майже 2,1 тис. – на промислові зразки і більше 32,8 тис. – на знаки для товарів і послуг (у т.ч. майже 24,7 тис. заявок – за національною процедурою) [10, с. 11] та порівняно з показниками 2005 року становить 80,42 %, 118,25 %, 103,48 % та 113,69 % відповідно, що відповідає тенденціям до зростання числа поданих патентних заявок у всьому світі, число яких у 2015 році досягло 2,9 млн. [2]. Це відбувалося на тлі глобального зростання попиту на права інтелектуальної власності, який служить стимулом економічної діяльності.

Отже, підвищення ефективності функціонування сфери науки і технологій на основі оптимізації мережі державних наукових організацій, концентрації ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку науки, технологій і техніки, підвищення якості регулювання в даній сфері має забезпечити зростання результативності наукових досліджень і розробок, ефективне використання бюджетних коштів, їх концентрацію в цілях реалізації на конкурсній основі перспективних програм і проектів в рамках пріоритетних напрямків розвитку науки, технологій і техніки, а також розширення можливостей залучення в наукову сферу позабюджетних джерел фінансування.

У вітчизняній науці на сучасному етапі домінують тенденції, що негативно характеризують вихідні умови функціонування галузі. Йдеться не лише про недостатній обсяг та недоліки використовуваного механізму фінансового забезпечення наукових досліджень, але і про безупинне скорочення кількості наукових організацій та працівників основної діяльності.

Інтеграція вітчизняної науки в глобальні процеси науково-технічного розвитку забезпечить підвищення ефективності участі України в міжнародному поділі праці в науково-технічній сфері, просування власних наукових розробок на світовий ринок, підвищення привабливості національних науково-дослідницьких програм і проектів для іноземних інвесторів.

### **Список літератури**

1. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-19>.
2. Інфографік: число заявок на охорону об'єктів ІС в 2015 г. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2016/article\\_0017.html](http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2016/article_0017.html).
3. Макаров А. Продвижение инновационного экспорта России: роль охраны прав интеллектуальной собственности / А. Макаров, А. Пахомов. // Экономическое развитие России. – 2013. – № 8. – С. 46.
4. Наукова та інноваційна діяльність України у 2009 році. Статистичний збірник // [Відпов. за випуск І.В. Калачова]. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2010. – С. 347.
5. Наукова та інноваційна діяльність України у 2010 році. Статистичний збірник // [Відпов. за випуск І.В. Калачова]. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2011. – С. 282.
6. Наукова та інноваційна діяльність України у 2011 році. Статистичний збірник // [Відпов. за випуск І.В. Калачова]. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2012. – С. 305.
7. Наукова та інноваційна діяльність України у 2012 році. Статистичний збірник // [Відпов. за випуск І.В. Калачова]. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2013. – С. 287.
8. Наукова та інноваційна діяльність у 2013 році. Статистичний збірник // [Відпов. за випуск О.О. Кармазіна]. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2014. – С. 314.
9. Наукова та інноваційна діяльність у 2014 році. Статистичний збірник // [Відпов. за випуск О.О. Кармазіна]. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2015. – С. 255.
10. Наукова та інноваційна діяльність у 2015 році. Статистичний збірник // [Відпов. за випуск О.О. Кармазіна]. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2016. – С. 257.

СЕКЦІЯ 9  
SECTION 9

ТУРИЗМ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА  
TOURISM AND HOTEL-RESTAURANT BUSINESS

УДК 338.485(477.54)

**Довгаль Г. В.**

к. е. н., професор кафедри туристичного бізнесу та країнознавства,  
Харківський національний університет ім. Василя Назаровича Каразіна,

**Омельченко Н. І.**

студентка 6 курсу факультету МЕН і ТБ,  
Харківський національний університет ім. Василя Назаровича Каразіна

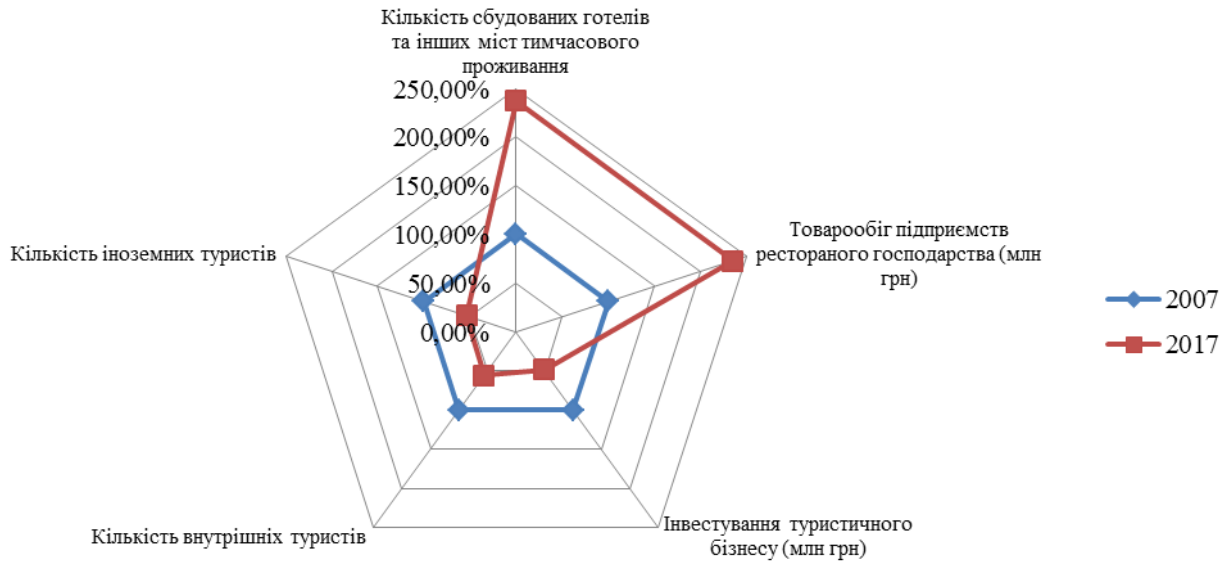
**ШЛЯХИ СТИМУЛЮВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ  
ПРИВАБЛИВОСТІ ХАРКОВА**

Цього року Україна отримала безвізовий режим з Європейським Союзом, що стало однією з найгучніших подій в ЗМІ. Без сумнівів, ця подія матиме досить вагомий вплив на життєдіяльність українського суспільства, у тому числі й у економічній сфері. Більша кількість туристичних компаній почнуть працювати у більш конкурентному середовищі й будуть змушені поліпшувати асортимент своїх «внутрішньо-туристичних» послуг, які вони пропонують населенню України. Тому стає питання планування шляхів стимулювання туристичної привабливості України та її дестинацій.

Велика частина туристичних ресурсів сконцентрована на міських територіях. Саме тому науковий аналіз проблеми підвищення туристичної привабливості міста Харкова стає вкрай актуальною проблемою, та потребує певних шагів щодо її підвищення та стимулювання інтересу до нашого міста.

Просування міста – це система, яка виявляє всі конкурентні переваги міської території і одночасно спрямована на формування позитивного іміджу, яскравого образу, що запам'ятовується та бренду міста. Стратегія плану просування міста, як і будь-яка інша, повинна носити науковий характер, причому ініціатива по її формуванню повинна виходити від управлінського апарату міста. У той же час розробка і реалізація плану просування міської території – це колективна праця всіх учасників містобудівної діяльності, в тому числі і населення. Перш за все, ця робота пов'язана з донесенням до населення всіх тих конкурентних переваг, які може запропонувати міська адміністрація виходячи зі своїх можливостей і ресурсів для збільшення добробуту жителів міста.

Слід зазначити, що сучасний розвиток туризму в Харкові характеризується наявністю глибоких протиріч в його організаційній структурі, в спрямованості розвитку, в стані якісних і кількісних характеристик. З одного боку, сучасний стан туризму розцінюється як кризовий, пов'язаний з різким падінням досягнутих раніше обсягів надання туристичних послуг, скороченням матеріальної бази туристської галузі і значною невідповідністю потребам населення в туристичних послугах. З іншого боку, відзначаються високі темпи будівництва туристичних об'єктів, що відповідають найвищим світовим стандартам, значне зростання кількості туристичних організацій (рис. 1).



**Рис. 1. Розвиток туризму у Харкові**

*Джерело: [4]*

Так інфраструктура міста і маркетингові стратегії розвитку туристичного бізнесу вимагають деякої оптимізації для досягнення високого рівня забезпечення туристичної привабливості міста (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Туристичні потоки Харківської області, 2000 – 2016 рр., осіб**

Роки	Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності області	Із загальної кількості туристів		
		Іноземні туристи	Туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон	Внутрішні туристи
2000	73135	6454	5915	60766
2010	138440	12951	75236	50253
2012	105663	1701	87814	16148
2015	31233	6	25946	5281
2016	40429	1	33716	6712

*Джерело: узагальнено автором за даними [5]*

Зарубіжний досвід показує, що розвиток туризму передбачає, крім рекреаційного потенціалу, наявність певних умов, що стимулюють розвиток цієї галузі. Зокрема, це пов'язано зі створенням системи податкових пільг, наявністю на території транспортної та комунальної інфраструктур, а також розвиненою індустрією розваг.

Раціонально виділити непромислові території в місті Харкові та Харківській області загалом особливі зони, для яких розвиток туризму було б пріоритетним завданням. Зокрема, в рамках цих територій могли б діяти пільгові режими оподаткування доходів від надання послуг в сфері індустрії розваг, оподаткування майнових прав туристичних підприємств тощо.

Наступним кроком в оптимізації туристичного потенціалу міста Харкова, повинно стати усунення рекламного вакууму, особливо для іноземних громадян, через задіяння різних рекламних компаній. Формування ефективної

рекламної кампанії, проведення тендерів по реставрації та популяризації об'єктів культурної спадщини Харкова допоможуть вирішити безліч проблем, пов'язаних з руйнуванням пам'ятників історії і культури, а також сформуванню і посилити позитивний імідж області [2].

Однією з важливих перешкод розвитку туристичної індустрії в Харкові є технологічна відсталість – практично не застосовуються інноваційні туристичні технології, які в розвинених країнах набули широкого використання.

Одним з основних напрямків технологічних інновацій в туризмі є використання віртуального простору для інформування та просування на ринок своїх послуг. Організації, які надають туристичні послуги повинні усвідомити необхідність впровадження і використання сучасних програмно-технічних інтерактивних інформаційних систем, які сприятимуть розширенню можливостей туристичних підприємств Харкова. Такі системи запам'ятовують і зберігають в пам'яті значну за обсягом інформацію про минулі заявки і клієнтів, на підставі якої можна визначити кращі напрямки просування продукту з урахуванням демографічних чинників, інтересів клієнтів, кращих засобів розміщення і безлічі інших параметрів.

Таким чином, на основі узагальнень можна зробити наступні висновки:

– економічний і соціальний розвиток міста має концентруватися на високих технологіях та інноваціях, побудові міжнародної співпраці, вдосконалення інфраструктури та доступ інвесторів до регіон;

– необхідно вдосконалювати управління вже наявними ресурсами і людським капіталом і інвестувати в сферу оновлення міської інфраструктури і транспорту;

– з метою максимізації позитивних ефектів від поширення туристичної галузі на розвиток регіону потрібно активне втручання та відповідне регулювання місцевих органів влади у господарчі процеси, пов'язані з розвитком туризму.

#### **Список літератури**

1. Визгалов Д. В. Маркетинг города / Д. В. Визгалов. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2008. – 110 с.

2. Музиченко-Козловська О. В. Туристичний брендинг: сутність, складові та переваги / О. В. Музиченко-Козловська // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2014. – № 797. – С. 396 – 402.

3. Славин В. В. Туристическая привлекательность региона: понятие, содержание, основные принципы формирования / В. В. Славин // Вопросы управления. 2013. – № 1. – С. 108 – 113.

4. Статистичний збірник: «Регіони України 2012». – К., 2016. – Ч. 2. – 801 с.

5. Туристичні потоки [Електронний ресурс]. URL: <http://kh.ukrstat.gov.ua/index.php/turystychni-potoky-2000-2011rr>.

6. Шалыгина Н. П. О роли брендинга в формировании туристской привлекательности региона / Н. П. Шалыгина, М. В. Селюков, Е. В. Курач // Фундаментальные исследования. Экономические науки. – 2013. – № 8. – С. 1165 – 1168.

7. International Convention to Safeguard Intangible Cultural Heritage: UNESCO's General Conference. 32nd Session. – Paris, 29 September – 17 October 2003.

УДК 338.485(510)

**Ольшевская А. В.**

студентка,

Харьковский национальный университет  
им. Василия Назаровича Каразина

**Научный руководитель:**

**Юрченко С. А.**

к. г. н., доцент,

доцент кафедры туристического  
бизнеса и страноведения,

Харьковский национальный университет  
им. Василия Назаровича Каразина

## **КИТАЙ КАК ГЛАВНАЯ ТУРИСТИЧЕСКАЯ ДЕСТИНАЦИЯ В АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОМ РЕГИОНЕ**

На сегодняшний день среди пяти туристических регионов мира (Европа, Америка, Азиатско-Тихоокеанский регион, Африка и Ближний Восток) по темпам развития туризма лидирует Азиатско-Тихоокеанский регион, активно совершенствуя данную отрасль. Он принял 308 млн международных туристов в 2016 г. [6], что на 24 млн (или на 9 %) больше, чем в 2015 г. Этому способствовал высокий спрос со стороны как внутри-, так и межрегиональных туристов. Доходы от международного туризма в регионе составили 366,7 млрд долл. США.

Цель исследования – показать место Китая на туристическом рынке Азиатско-Тихоокеанского региона.

На долю Азии и Тихоокеанского региона приходится 25 % всех мировых прибытий. Его субрегионы (Юго-Восточная Азия, Северо-Восточная Азия и Океания с высоким приростом туристических прибытий и с результатом в 9 % в доле мировых прибытий за 2016 г.), развиваются быстро и равномерно. Среди стран региона наиболее популярными туристическими дестинациями являются: Китай, Таиланд, Малайзия, Япония, Сингапур и Индонезия (рис. 1).

Все они продемонстрировали активный рост показателей по сравнению с предыдущим годом. Самый активный рост числа международных прибытий был зафиксирован в Японии. Несмотря на это, главным пунктом назначения в Азии является Китай, который крепко держит свою позицию.



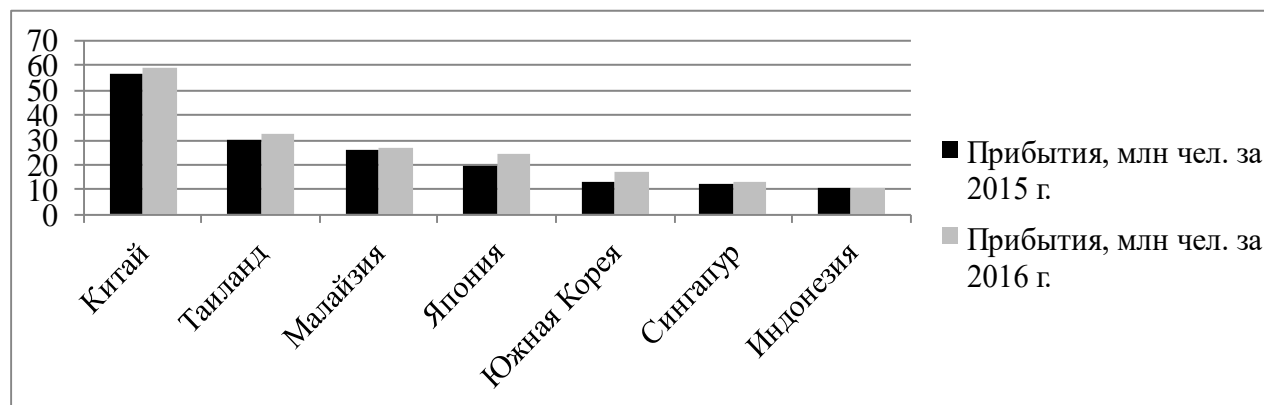


Рис. 1. Туристические прибытия в самые популярные дестинации Азии и Тихоокеанского региона в 2015 и 2016 гг.

Составлено автором по данным: [4]

В нынешнее время Китай выделяется быстрыми темпами развития торговли, строительства, сферы культуры, а также туристического и гостиничного бизнеса. Популярность Китая как дестинации для иностранных туристов значительно возросла, сейчас он является одним из самых востребованных на мировом рынке туризма, занимая в общем рейтинге третье место по числу туристических прибытий. Эта страна привлекает зарубежных туристов своей самобытной культурой и памятниками истории, яркими национальными праздниками и обычаями, а также огромной сетью хорошо развитых туристических баз и отелей [1, с. 50 – 54; 2; 3, с. 188 – 190]. Большая часть посетителей прибывает из Великобритании, США, России, Японии, Франции и Германии.

Китай обладает древними культурными традициями, история которых насчитывает несколько тысячелетий. С давних времен сохранилось множество исторических памятков и артефактов, среди которых самыми известными являются Великая Китайская стена, Запретный город (г. Пекин), мавзолей императора Цинь Шихуанди и его «терракотовая армия». Каждый год эти места посещают более 50 млн международных туристов. После 1978 г., благодаря проводимой в Китае политике реформ и открытости, туризм вышел на стадию активного развития, что продолжается и в нынешнее время.

КНР проводит политику устойчивого развития туризма, используя для этого следующие методы:

1. Большое количество инвестиций в сферу туризма и непосредственный интерес власти в её развитии.
2. Массовая вовлеченность местного населения в туристическую сферу.
3. Активное сотрудничество с международными организациями.

Успехи Китая в развитии туризма впечатляют. В настоящее время в этой стране функционируют 23 тыс. туристических предприятий и 14 тыс. гостиниц, открыто более 2 тыс. учебных заведений, готовящих кадры для сферы туризма, работают 710 тыс. экскурсоводов с лицензией. Китай стал третьей страной въездного и третьей страной выездного туризма в мире [4]. В стране сформировался крупнейший в мире рынок внутреннего туризма.

Всемирным экономическим форумом (ВЭФ) опубликован глобальный рейтинг конкурентоспособности в сфере туризма [5], согласно которому Китай поднялся до 15 позиции в мире. В докладе ВЭФ говорится о большей международной открытости страны, а также об улучшении информационно-коммуникационных технологий и готовности к дальнейшим инвестициям в инфраструктуру туристических услуг.

В Китае туризм стал важной отраслью национальной экономики, его развитие также делает важный вклад в смежные отрасли. В частности, вклад туризма в гостиничный бизнес почти достигает 90 %, а вклад в пассажирские железнодорожные и авиаперевозки превышает 80 %. Стоит обратить внимание на то, что сфера услуг в Китае является самой популярной сферой занятости, в ней сосредоточено около половины трудовых ресурсов КНР, 28 % заняты в сфере туризма [4].

Итак, на современном этапе безусловным лидером по темпам развития туризма является Тихоокеанский регион, обходя по показателям Европу и Америку. Главенствующую позицию внутри региона сохраняет Китай, который занимает первое место в региональном рейтинге и третье в мировом. Залог его успеха заключается в активной государственной политике развития туризма, международной открытости страны и, безусловно, её культурной уникальности, ведь большинство туристов привлекает самобытность Китая, являющегося одной из самых древних стран мира. Происходит активное международное сотрудничество в плане бизнеса и торговли, также с каждым годом растет поток иностранных студентов в Китай. Таким образом, туризм в Китае выполняет как экономическую, так и социально-культурную функции. Современный международный туризм помогает прежде закрытым обществам превратиться в открытые.

#### **Список литературы**

1. Сідоров М. В. Україна на світовому ринку туристичних послуг : сучасний стан та перспективи розвитку / М. В. Сідоров, О. Є. Юрченко, С. О. Юрченко. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2017. – 256 с.

2. Цыганов С. А. Конкурентоспособность стран мира на мировом туристическом рынке / С. А. Цыганов, Е. Е. Юрченко, С. А. Юрченко // Региональные исследования. – 2015. – № 1 (47). – С. 88 – 95.

3. Юрченко С. О. Міжнародний туризм : навчальний посібник [для студентів спеціальностей «Туризмознавство», «Міжнародні економічні відносини»] / С. О. Юрченко, О. Є. Юрченко. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2016. – 328 с.

4. CIA. The World Factbook [Electronic resource] – Way of access: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ch.html>

5. World Economic Forum. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2017 [Electronic resource] – Way of access: <https://www.weforum.org/reports/the-travel-tourism-competitiveness-report-2017>.

6. WTO highlights 2017 [Electronic resource] – Way of access: [http://tourlib.net/wto/WTO\\_highlights\\_2017.pdf](http://tourlib.net/wto/WTO_highlights_2017.pdf).

УДК 657.6

**Кирильєва Л. О.**

к. е. н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського  
обліку, аудиту та оподаткування,  
Харківський державний університет  
харчування та торгівлі,

**Шеховцова Д. Д.**

к. е. н., асистент кафедри бухгалтерського  
обліку, аудиту та оподаткування,  
Харківський державний університет  
харчування та торгівлі

### СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОПЕРАЦІЙНОГО ТА УПРАВЛІНСЬКОГО АУДИТУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Розвиток українських підприємств відбувається під дією факторів, які викликають зміни в інформаційній структурі господарюючого суб'єкта – внутрішній корпоративній та зовнішній комунікаційній. З метою захисту інтересів внутрішніх споживачів бухгалтерської інформації та визначення ступеня довіри до даних управлінського обліку та звітності на підприємстві доцільно організувати внутрішній аудит. Проведений аналіз публікацій показав, що за умови трансформації соціально-політичного контексту в системі управління все частіше використовують такі види аудиту, як управлінський аудит (management auditing), аудит результативності (performance auditing). В міжнародній та вітчизняній практиці аудиту тісно переплітаються поняття «операційний аудит» (operational auditing) та «управлінський аудит» (management auditing). Проведені дослідження свідчать, що переважна більшість вітчизняних науковців схильна ототожнювати поняття «управлінський аудит» із «операційним аудитом». Так, М. І. Гордієнко і В. П. Гончар економічний зміст поняття «операційний (управлінський) аудит» розглядають як «дослідження функціонування господарської системи в цілому, або в розрізі окремих її складових із метою оцінки здатності такої системи, або окремих її складових приносити запланований (бажаний) результат». Однак науковці роблять зауваження, що «операційний аудит» використовується для перевірки операційної діяльності фірми, а «управлінський аудит» – для перевірки ефективності прийнятих управлінських рішень [1, с. 3]. До використання терміну «операційний (управлінський) аудит» схиляється і Л. В. Разборська і розуміє цю форму контролю як «вивчення аудитором операцій підприємства з метою

формування рекомендацій щодо економічного використання ресурсів, ефективного досягнення цілей» [2, с. 116]. Л. О. Гелей вважає, що управлінський та операційний аудит є лише різними назвами одного і того ж поняття [3, с. 980].

Управлінський аудит проводиться задля визначення ступеню виконання поставлених цільових завдань керівництвом підприємства або дотримання розробленої стратегії. О. О. Олійник зазначає, що «управлінський аудит, створюючи ефективні інструменти управління, не обмежується лише діагностикою роботи менеджменту, а спрямований на загальний аналіз функціонування організації» [4, с. 105]. Натомість В. С. Адамовська пропонує під аудитом управлінської діяльності розуміти «процес вивчення та оцінки господарських явищ і фактів з метою надання рекомендацій управлінській ланці суб'єкта господарювання з питань ефективності діяльності підприємства, досягнення кінцевого результату і програмних цілей, а також контролю відповідності якості (професіоналізму) управлінського персоналу та ефективності перерозподілу і виконання ними своїх повноважень» [5, с. 1].

Вважаємо, що поняття «управлінський аудит» та «операційний аудит» слід відрізняти, проникаючи у їх глибинну логіку через з'ясування масштабів перевірки, переслідуваних цілей проведення, суб'єктів та об'єктів аудиту. Порівняльну характеристику «операційного аудиту» та «управлінського аудиту» наведено в табл. 1.

*Таблиця 1*

**Порівняльна характеристика  
«операційного аудиту» та «управлінського аудиту»**

Елементи	Операційний аудит	Управлінський аудит
Масштаб перевірки	Внутрішня структура підприємства	Внутрішня структура підприємства
Ціль проведення	Встановлення достовірності, об'єктивності та законності господарських операцій та фактів, що призвели до відображення операційних витрат в управлінському обліку. Оцінка ефективності функціонування системи управлінського обліку. Оцінка адекватності управлінських рішень цільовим параметрам (результатам) господарської діяльності та їх ефективності. Визначення резервів економії витрат та шляхів їх оптимізації.	Під час реорганізації або придбання підприємства з метою оцінки наявності резервів для підвищення ефективності діяльності компанії. Визначення ступеню виконання поставлених цільових завдань керівництвом підприємства або дотримання розробленої стратегії. Оцінка ефективності системи управління суб'єкта господарювання, вибір альтернатив, виявлення можливостей покращення організаційної діяльності та підготовка рекомендацій для посилення результативності діяльності підприємства.
Суб'єкт	Служба внутрішнього аудиту підприємства або окрема посада аудитора за штатним розкладом; аудиторські фірми	Служба аутсорсингу для забезпечення неупередженого висновку.
Об'єкт аудиту	Ресурси, процеси, економічні результати діяльності (собівартість, витрати). Системи (управління витратами, управлінського обліку)	Управлінська діяльність

Перевагами як операційного, так і управлінського аудиту є високий професіоналізм фахівців та, як наслідок, результативність роботи аудитора через можливість проводити контроль за фузькоспеціалізованою сферою аудиторської діяльністю (за процесами, за управлінською діяльністю), а також можливість приймати обґрунтовані управлінські рішення; проводити економічно обґрунтовану політику щодо витрат та калькулювання собівартості, ціноутворення, інвестицій тощо. Головним недоліком в організації операційного та управлінського аудиту є відсутність чіткого нормативно-правового підґрунтя його впровадження.

Таким чином, проведені дослідження дозволяють стверджувати, що основними відмінностями між управлінським та операційним аудитом є цільове призначення та об'єкт аудиту. Управлінський аудит більш призначений для перевірки системи менеджменту організаційної структури, а операційний аудит повинна спрямований на оцінку процесу перевірки на відповідність господарських фактів, операцій, процесів в обліку внутрішнім організаційним регламентам з метою визначення показників економічності, ефективності, результативності й формування рекомендацій з питань їх підвищення.

### **Список літератури**

1. Гордієнко М. І. Сутність і застосування в Україні аудиту ефективності та продуктивності діяльності господарських суб'єктів / М. І. Гордієнко, В. П. Гончар // Збірник наукових праць. – Кам'янець-Подільський, 2009. – Вип. 17. – Т. 2. – С. 430 – 433.

2. Разборська О. О. Перспективи розвитку операційного аудиту в системі внутрішнього контролю / О. О. Разборська, Л. Г. Михальчишина // Зб. наук. пр. Вінн. нац. аграр. Ун-ту. Серія : Економічні науки. – 2014. – Вип. 2 (88). – С. 114 – 121.

3. Гелей Л. О. Деякі підходи до операційного аудиту торговельних підприємств [Електронний ресурс] / Л. О. Гелей // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 5. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/199.pdf>.

4. Олійник О. О. Управлінський аудит: теоретичні аспекти та особливості розвитку в Україні / О. О. Олійник // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економічні науки. – 2015. – Вип. 1. – С. 104 – 110.

5. Адамовська В. С. Аудит ефективності управлінської діяльності / В. С. Адамовська // Ефективна економіка. – 2014. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2904>.

УДК 657.6

Сторожук Т. М.

к. е. н., доцент,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку,  
Університет Державної фіскальної служби України

## ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ ЯК НОВА МОДЕЛЬ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах господарювання зростає необхідність формування сучасної інформаційної системи, яка здатна задовольнити запити всіх зацікавлених користувачів для обґрунтування та прийняття управлінських рішень. Таким інструментом перш за все є фінансова звітність. Саме фінансова звітність повинна надавати повну, неупереджену та достовірну інформацію про поточний стан і результати функціонування підприємства та бути надійним джерелом для проведення аналізу і визначення економічного потенціалу підприємства та перспективи його подальшого розвитку. Але фінансова звітність сьогодні не забезпечує інформацією користувачів про інтелектуальний капітал, вартість якого суттєво впливає на ринкову вартість підприємства; про такі невідчутні активи як людський капітал та його вплив на майбутню дохідність компанії. Існуюча система фінансової звітності не може відобразити всієї складності бізнесу, ефективність використання людських ресурсів, рівень соціальної відповідальності власників і керівників тощо. Тому зусилля науковців за останнє десятиріччя спрямовані на пошук раціональної системи звітності, яка б відповідала, крім критеріїв точності, повноти, об'єктивності, запитам користувачів інформації щодо поглиблення її інформативності. За цих умов є доречним перехід до інтегрованої звітності, яка традиційно повинна містити показники, що характеризують фінансовий стан та фінансові результати діяльності підприємства та цілий ряд нефінансових показників. Крім того, звітність змушена змінюватись та розвиватися через необхідність відображення змін у самому підприємстві в результаті розвитку інформаційних технологій, розширення потреб різного роду користувачів не просто в показниках, а в додаткових поясненнях та відповідних обґрунтуваннях. Необхідність побудови нової моделі фінансової звітності в Україні виникає також у зв'язку з переходом на МСФЗ та інтеграції українських підприємств у світову спільноту.

Інтегрована звітність – це поєднання елементів статистичної, соціальної, екологічної, фінансової та нефінансової звітності підприємств. Нефінансову звітність розглядають як елемент соціально відповідального бізнесу, який надає інформацію про вплив компанії на суспільство, економіку та навколишнє середовище, описуючи діяльність компанії у відповідному суспільному середовищі. Інтегрована звітність має відображати використання

природних ресурсів, захист прав людини і впливу підприємства на суспільні явища та зміни клімату. Нефінансові звіти в Україні є мало розповсюдженими і затребуваними. Зазвичай фінансові та нефінансові звіти оприлюднюються окремо, суттєво різняться за формами та виконують різні цілі. Фінансова звітність має чітко визначену мету – інформування акціонерів, інвесторів, кредиторів, нефінансова – інформування ширшого кола заінтересованих осіб – працівників, населення, громадських організацій, органів влади, експертів. Ситуація останніх років підштовхує компанії та експертне середовище до пошуку формату звітності, яка краще інтегрує фінансову та нефінансову звітність у єдину інтегровану звітність.

Визначаючи економічну суть інтегрованої звітності автори трактують її як нову концепцію звітності; звітність, що включає в себе фінансові та нефінансові показники, які об'єднані в єдиний формат; звітність, що формується на принципах стійкого розвитку та відображає стратегічний напрям розвитку компанії тощо. К. В. Безверхий [1, с. 54] 2011 рік вважає роком в якому стару парадигму фінансової та нефінансової звітності змінила нова парадигма інтегрованої звітності підприємств. Для підприємства, що складає інтегровану звітність, вона необхідна для кращого розуміння власної бізнес – моделі та надає можливість реалізувати стратегічні переваги. Ю. В. Домашенко [2, с. 65] зазначає, що інтегрована звітність повинна містити не тільки показники, що характеризують фінансовий стан і фінансові результати діяльності підприємства, а й натуральні показники ефективності використання матеріальних і трудових ресурсів, інформування користувачів звітності про рівень соціальної відповідальності її власників. Автор розглядає інтегровану звітність як умову дотримання доктрини сталого розвитку та інструмент, який в найближчій перспективі забезпечить адекватну оцінку ефективності діяльності підприємств зацікавленими сторонами ринкових відносин.

Інтегрована звітність є новою моделлю і розглядається як можливий спосіб отримання більш повної картини діяльності підприємства, що звітує. Зокрема, відображає ризики і можливості підприємства. Складання інтегрованої звітності має на меті змістити акцент у показниках оцінки результатів роботи підприємства з короткострокових на довгострокові. Інтегрована звітність підприємств також відома як «звітність сталого розвитку» або «звітність майбутнього». Вона складається з трьох основних компонентів: екологічна звітність, соціальна звітність і корпоративне управління [2, с. 67]. Основна мета інтегрованого звіту – пояснити постачальникам капіталу (зокрема фінансового), як корпоративне підприємство створює вартість протягом довготривалого часу. Інтегрований звіт корисний для всіх зацікавлених сторін, яким важливо визначити здатність корпоративного підприємства створювати вартість протягом тривалого часу, включаючи співробітників, клієнтів, постачальників, бізнес-партнерів, місцеві спільноти, законодавчі та

регулятивні структури та осіб, які визначають державну політику [3, с. 1128]. Важливість та актуальність інтегрованої звітності пояснюється наявністю в ній прогнозів щодо короткострокового, середньострокового та довгострокового періоду діяльності підприємства, що є надзвичайно важливим для інвесторів.

Будь-яких стандартних вимог щодо складання інтегрованої звітності поки немає, але визначено деякі загальні правила її складання: обов'язкове відображення стратегії розвитку підприємства та умов його роботи; подання історичної довідки про діяльність підприємства; розкриття інформації про ризики та труднощі, які виникають у підприємства при досягненні перспективних цілей [2, с. 67].

Однією з важливих переваг та відмінностей інтегрованої звітності є можливість отримувати не просто показники, які характеризують діяльність підприємства, не просто розкриття інформації за окремими напрямками (як фінансова та нефінансова звітність), а взаємозв'язок цих даних в прив'язці до стратегії підприємства [4, с. 129]. Це дає право називати її стратегічною. Інтегрована звітність має стати інструментом, який представляє собою комплекс взаємопов'язаних показників, що характеризують економічну, соціальну, екологічну та інші сфери діяльності підприємства та характеризують результати управління з метою забезпечення заінтересованих користувачів в інформації про процес та результати діяльності підприємства та сформуванню думки про його економічну цінність, потенціал та перспективи на майбутнє. Тому актуальність складання інтегрованої звітності існує для підприємств різних форм власності та форм господарювання. Формування інтегрованої звітності доцільно здійснювати через удосконалення принципів складання і змісту форм фінансової звітності та додаткового розкриття інформації про економічну, соціальну, екологічну та інші сфери діяльності підприємства у вигляді фінансових та нефінансових показників.

#### **Список літератури**

1. Безверхий К. В. Інтегрована звітність підприємства: економічна сутність поняття / К. В. Безверхий // Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту: зб. наук. праць. 2016. – № 4. – С. 43 – 58.

2. Домашенко Ю. В. Інтегрована звітність: вдосконалений облік операцій як показник ефективності діяльності / Ю. В. Домашенко // Економічний вісник. – 2013. – № 1. – С. 65 – 72.

3. Костюченко В. М. Інтегрована звітність як інноваційна модель звітності корпоративних підприємств України / В. М. Костюченко, Н. В. Богатир // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 8. – С. 1126 – 1130.

4. Сивак О. Б. Обліково-аналітичне забезпечення управління витратами на надання благодійної допомоги як елементом соціального капіталу підприємства: дис. ... канд. економ. наук: 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. – Житомир, 2016. – 291 с.



**СЕКЦІЯ 11 || ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ**  
**SECTION 11 || FINANCE, BANKING AND INSURANCE**

**Булах І. І.**

викладач вищої категорії,  
ВСП Агротехнічний коледж Уманського  
національного університету садівництва,

**Шиманська О. В.**

викладач вищої категорії,  
ВСП Агротехнічний коледж Уманського  
національного університету садівництва

**УКРАЇНСЬКА ФІНАНСОВА СИСТЕМА ТА  
ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ РЕФОРМУВАННЯ**

На сьогоднішній день питання фінансової системи є вкрай актуальним, оскільки вона не повністю виконує покладені на неї завдання щодо належного фінансового забезпечення потреб економіки. Саме фінансова система сприяє побудові ефективної фінансової політики, націленої на економічне зростання й покращення добробуту населення. Створення досконалої фінансової системи держави – одна з основних умов функціонування економіки.

Фінансова система – один із основних елементів держави, який є показником розвитку, функціонування та ефективності державної політики [2, с. 19]. Сучасний фінансовий ринок в Україні ще недостатньо розвинутий, узагальнений аналіз фінансової системи України свідчить про її незбалансований характер.

На сучасному етапі становлення українська фінансова система має ряд проблем, що перешкоджають та гальмують її розвиток [3, с. 19]. По-перше, це відсутність системного підходу до реструктуризації, ефективності функціонування фінансової системи, по-друге, надто повільний темп реформ, нечітка визначеність з конкретним напрямом реформ, по-третє, недостатній рівень капіталізації банків України.

У зв'язку з кризовими явищами, у фінансовій сфері знову поживалися дискусії з приводу переважного характеру валютного курсу, коливання якого негативно впливають на іноземних інвесторів. Щоб запобігти краху національної валюти, держави вимушені підвищувати ставку відсотка, що, як правило, призводить до потрясінь на фондовому ринку, оскільки курси акцій і облігацій різко падають. Зміна ставки відсотка у бік підвищення негативно впливає на обсяги інвестицій [5, с. 29].

Фінансова система повинна бути гнучка, динамічна, саморегульована. Держава повинна знайти оптимальний підхід до реструктуризації, керувати розвитком і забезпечувати стабільність всієї системи. Нині ситуація ускладнюється різким зростанням цін на товари і послуги, що стало причиною чергової інфляції. На розвиток фінансової системи впливає також чимало факторів, які потрібно вирішувати, щоб не допустити застою і кризових явищ. Стратегія і тактика реформування фінансів має полягати у поступовій реструктуризації, яка передбачатиме подальшу трансформацію [1, с. 8].

Тому пропонують низку найбільш актуальних шляхів вирішення вищезазначених проблем. Зокрема, це: розробка стратегії розвитку фінансової системи України; розробка механізму регулювання рівня іноземного капіталу у вітчизняній фінансовій системі; удосконалення чинної законодавчої бази у сфері регулювання роботи ланок фінансової системи; зміцнення фінансів суб'єктів господарювання з метою посилення мотивації до ефективної роботи, інвестиційної діяльності; налагодження фінансового механізму діяльності бюджетних установ, пошук нових джерел фінансових ресурсів в умовах дефіциту бюджетних коштів; економне витрачання бюджетних коштів, посилення контролю за їх цільовим використанням; реформа системи оподаткування в напрямку послаблення податкового тиску; зменшення кількості і розмірів відрахувань у державні цільові фонди, відокремлення їх від бюджету; раціональне використання коштів, залучених з допомогою державного кредиту, зміцнення довіри до державних цінних паперів; цілеспрямований розвиток інститутів та інструментів фінансової системи [3, с. 18 – 19].

Першочерговими завданнями розвитку фінансової системи в Україні є: створити групу потужних банків; зменшити податковий тиск; упорядкувати фінансові потоки; розпочати структурно-інституційні перетворення банківської системи, ефективну реорганізацію підприємств [5, с. 28].

Успішна реалізація цих заходів буде сприяти зміцненню банківської системи і створенню нею сприятливих умов для подальшого розвитку нашої економіки й зростання ефективності її функціонування.

Отже, на сьогодні в Україні сучасному етапі становлення фінансово-кредитна система не повністю відповідає потребам розвитку економіки нашої держави, оскільки має ряд проблем, які перешкоджають та гальмують її розвиток, а саме: високий рівень залежності ресурсної бази від зовнішніх запозичень та значну частку іноземного капіталу в структурі фінансово-кредитної системи України; наявність на ринку установ з незначним рівнем капіталізації, що не забезпечує належним чином їхньої фінансової стабільності; відсутність у фінансово-кредитних установ ефективних механізмів та інструментів управління активами і пасивами; низька рентабельність фінансово-кредитних установ через загальну низьку якість активів, високу питому вагу неприбуткових активів у загальних активах банків та невиправдано високу вартість ведення бізнесу; низький рівень менеджменту і корпоративного управління [4, с. 528].

#### **Список літератури**

1. Луніна О. П. Проблеми і перспективи розвитку системи державних фінансів в Україні / О. П. Луніна // Фінанси України. – 2015. – № 2. – С. 3 – 12.
2. Орлюк О. П. Фінансове право. Академічний курс: підручник / О. П. Орлюк. – К. : Юрінком Інтер, 2016. – 808 с.
3. Полозенко Д. В. Фінансова система України і бюджетний процес: сутність та шляхи їх удосконалення / Д. В. Полозенко // Фінанси України. – 2016. – № 11. – С. 18 – 25.
4. Пшик Б. І. Фінансово-кредитні відносини в Україні: становлення, розвиток, напрями вдосконалення: монографія / Б. І. Пшик; Інститут регіональних досліджень НАН України. – К. : УБС НБУ, 2015. – 551 с.

5. Череп А. В. Особливості розвитку сучасної фінансової системи в ринкових умовах / А. В. Череп // Економіка та держава. – 2016. – № 6. – С. 28 – 30.

УДК 336.225.674-021.361

**Владімірова Н. П.**  
молодший науковий співробітник  
науково-дослідного сектору,  
Харківський національний економічний  
університет ім. Семена Кузнеця

### **НАУКОВИЙ ПІДХІД ДО ВПРОВАДЖЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Зміни, що виникають у зовнішньому та внутрішньому середовищі, розділення інтересів тих, хто безпосередньо займається управлінням суб'єктів господарювання (СГ), і тих, хто інвестує свої гроші в його діяльність обумовлюють загрози його фінансової безпеки. Але діяльність підприємств, установ та організацій не може здійснюватися безконтрольно. Тому для підвищення рівня фінансової безпеки (ФБ) підприємств доцільним буде впровадження в їх діяльність внутрішнього аудиту (ВА).

Проблемні напрями забезпечення фінансової безпеки тієї чи іншої підсистеми визначені в роботах О. І. Барановського [1], В. М. Гейця [4], М. Єрмошенка [2], М. О. Кизима [4], М. В. Куркіна [3], В. Мунтіяна [5], В. С. Пономаренка [6], та ін. В роботах цих авторів багато уваги приділяється визначенню ризиків та потенційних загроз фінансовій безпеці окремих суб'єктів ринкової економіки для забезпечення їх сталого та прогресивного розвитку. Проте постійної уваги вимагають підходи до впровадження внутрішнього аудиту в діяльність СГ в контексті забезпечення їх фінансової безпеки, що й визначає актуальність обраної теми дослідження.

Метою дослідження є розробка наукового підходу до впровадження внутрішнього аудиту в діяльність суб'єктів господарювання державного сектору економіки в контексті забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання

Вдосконалення державного фінансового контролю автором пропонується через впровадження внутрішнього аудиту в діяльність суб'єктів господарювання державного сектору економіки. Для цього автором пропонується науковий підхід, схема якого зображена на рис. 1.

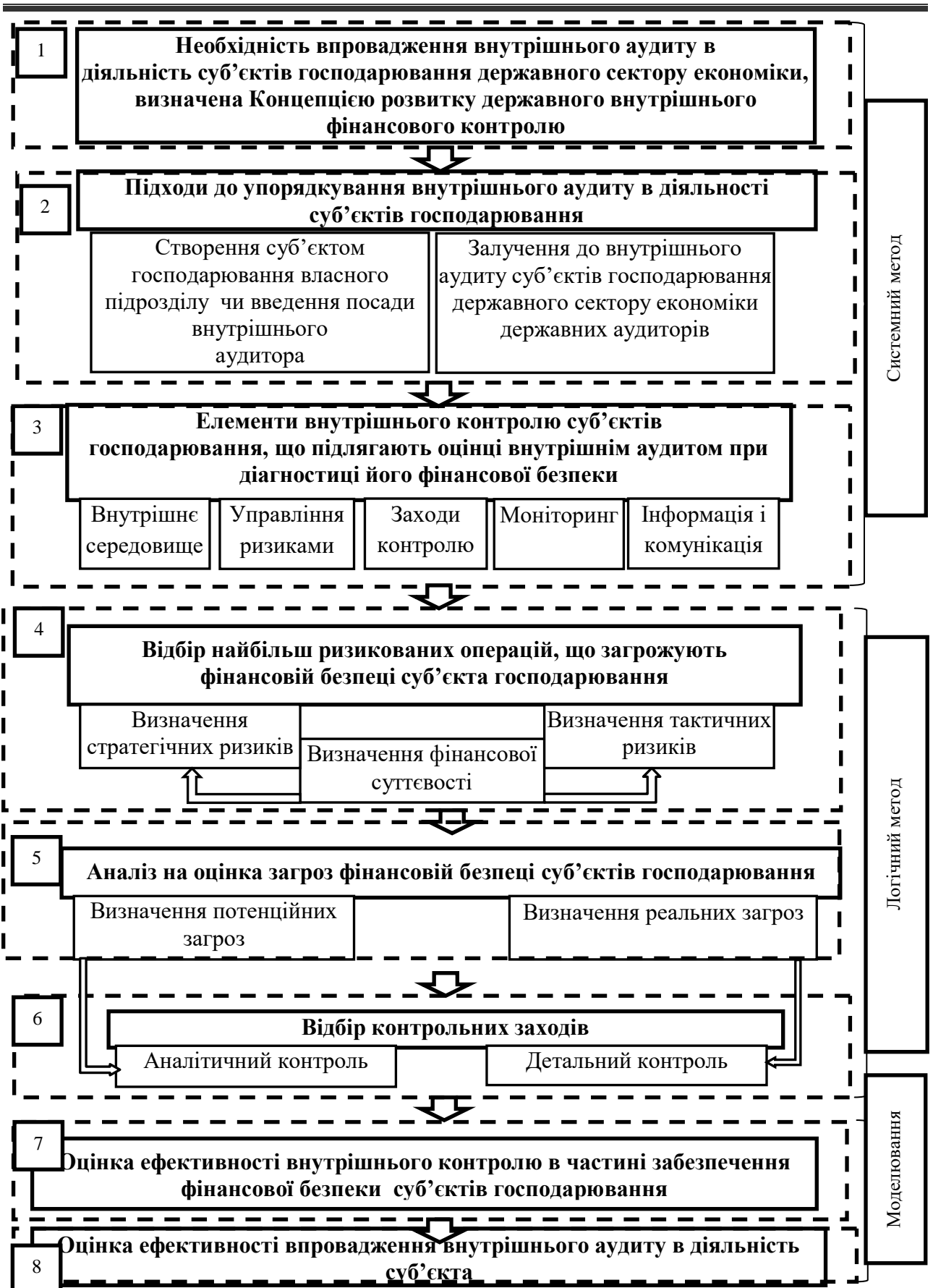


Рис. 1. Науковий підхід до впровадження внутрішнього аудиту в діяльність СГ державного сектору економіки в контексті забезпечення фінансової безпеки СГ

Як випливає з рис. 1 впровадження внутрішнього аудиту в діяльність СГ державного сектору економіки пропонується проводити з урахуванням восьми блоків.

Перший блок спрямований на визначення необхідності впровадження внутрішнього аудиту в діяльність суб'єктів господарювання державного сектору економіки. Варто зазначити, що ця необхідність в визначена Концепцією розвитку державного внутрішнього фінансового контролю та підтверджена результати впровадження внутрішнього аудиту в центральні органи виконавчої влади, державні адміністрації та бюджетні установи;

Другий блок передбачає визначення підходів до упорядкування внутрішнього аудиту в діяльності СГ. Суб'єкт господарювання може обирати чи створювати власний підрозділ внутрішнього аудиту (вводити посаду внутрішнього аудитора), чи залучати до внутрішнього аудиту державних аудиторів. Також суб'єкт господарювання може використовувати технологію ко-сорсингу, коли залежно від поставлених завдань при наявності відокремленого підрозділу чи посади внутрішнього аудитора можуть залучатися й державні аудитори.

При впровадження внутрішнього аудиту в діяльність СГ, перш за все, необхідно визначити обов'язки, завдання, функції. При цьому визначення обов'язків повинне обновлятися після кожної їхньої зміни (перерозподілу) між окремими співробітниками. Поділ завдань повинен бути побудований таким чином, щоб можна здійснювати взаємний контроль їхнього виконання, як мінімум, двома співробітниками.

Розподіл функцій повинне роз'єднати:

1. Операції: всі відділи та діяльність, необхідна для експлуатації (відділ збуту, виробництва, реклами і т.д.).

2. Захист і збереження: всі відділи, які мають у своєму розпорядженні майно та забезпечують його фізичне збереження (комірники, касир).

3. Облік як базовий елемент контролю (загальний, допоміжний та аналітичний), складання фінансових кошторисів, статистику, централізацію всієї інформації, що сприяє прийняттю стратегічних управлінських рішень.

Третій блок спрямований на дослідження елементів внутрішнього контролю СГ, що підлягають оцінці внутрішнім аудитом при діагностиці його ФБ.

Варто зауважити, що особливе місце в системі ВА займає організація моніторингу фінансової діяльності підприємства. Вона повинна являти собою механізм постійного спостереження за найважливішими результатами поточної діяльності в умовах постійно мінливої кон'юнктури фінансового ринку.

Четвертий блок впровадження внутрішнього аудиту в діяльність СГ державного сектору економіки передбачає визначення найбільш ризикованих операцій, що загрожують його ФБ.

Варто зауважити, що до найбільш ризикових фінансових потоків та операцій відносять насамперед ті, що містять стратегічні ризики (є політично значущими, важливими для керівництва або не надійними з точки зору контролю). При цьому слід враховувати фінансову суттєвість господарських операцій (значний відсоток загальної суми фінансової звітності), тобто ту інформацію яка може вплинути на рішення її користувачів.

На думку автора, фінансову суттєвість доцільно розраховувати відповідно до Міжнародних стандартів аудиту, впевненості та етики.

Також аналіз ризиків передбачає й дослідження тих, які впливають на фінансову звітність суб'єктів господарювання державного сектору економіки та найбільш важливі господарські операції. За результатами такого аналізу здійснюється відбір найбільш ризикових операцій та проводиться аналіз й оцінка загроз, які можуть бути викликані такими ризиками, що й є п'ятим блоком запропонованого наукового підходу.

При цьому важливо пам'ятати, що загрози можуть бути як реальними, так і потенційними.

Потенційні загрози визначаються шляхом аналітичного контролю, тобто на основі професійного судження аудитора під час проведення аналізу процесу та вивчення окремих операцій, заходів контролю та супутньої інформації (шостий блок).

Реальні загрози – це помилки, недоліки або неточності у фінансовій звітності, встановлені в ході попереднього тестування надійності системних заходів контролю, яке проводиться на етапі попереднього дослідження з метою визначення розміру аудиторської вибірки, яка буде здійснена на етапі проведення аудиту. Такі ризики визначаються шляхом проведення перевірок окремих фінансових бухгалтерських та первинних документів, так званим детальним контролем.

Сьомим та восьмим блоками запропонованого автором наукового підходу до впровадження ВА в діяльність СГ державного сектору економіки є оцінка ефективності внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту відповідно.

Оцінку ефективності внутрішнього контролю можна проводити за допомогою існуючих нарбок науковців та практиків в сфері державного фінансового контролю.

Що стосується ефективності ВА то, слід зазначити, що це характеристика, яка визначає її результативність. Тобто під ефективністю внутрішнього аудиту слід розуміти відповідність досягнутих в процесі її здійснення результатів поставленим завданням (встановленим вимогам до порядку проведення та узагальнення результатів) та витратам на його проведення.

При визначенні ефективності внутрішнього аудиту необхідно застосовувати системний підхід та враховувати її подвійну природу: ефективність окремого внутрішнього аудиту, ефективність роботи внутрішнього аудитора. У зв'язку з чим визначається ефективність окремих елементів системи і в кінцевому рахунку інтегральний показник.

Ефективний внутрішній аудит – це система, яка надає об'єктивну та достовірну інформацію про фактичні обставини справи, що підтверджена наданими матеріалами справи.

Ефективність внутрішнього аудиту передбачає отримання наступних ефектів: соціального ефекту (який полягає в тому, що за результатами внутрішнього аудиту застосовуються каральні заходи); економічного ефекту (полягає в тому, що за результатами внутрішнього аудиту забезпечується повернення коштів, використаних не за цільовим призначенням до державного бюджету або суб'єктам господарювання).

На думку автора, необхідно виокремити основні критерії оцінки ефективності внутрішнього аудиту:

1. Результативність – передбачає виявлення обсягу засобів, що використовувалися з порушенням законодавства, або тих, що використовувалися неефективно, або тих, що використані не за цільовим призначенням;

2. Дієвість – полягає у виявленні обсягу засобів повернутих до державного та місцевого бюджетів, кількість рішень прийнятих за результатами проведеного експертного дослідження.

3. Економічність – передбачає визначення обсягу засобів затрачених на проведення внутрішнього аудиту (витрати часу та витрати коштів).

Таким чином, застосування запропонованого наукового підходу дозволить посилити рівень фінансової безпеки суб'єктів господарювання і створити сприятливі умови для їх функціонування в умовах мінливого середовища.

#### **Список літератури**

1. Барановський О. І. Фінансова безпека : монографія / О. І. Барановський // Інститут економічного прогнозування. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.

2. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави і національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко. – К.: Київський національний торговельно-економічний університет, 2001. – 309 с.

3. Куркін М. В. Контроль та захист економічної безпеки діяльності підприємств / М. В. Куркін, В. Д. Понікаров. – Х.: ФОП Павленко О. Г., 2010. – 388 с.

4. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія / [В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, І. О. Черняк та ін.]. – Харків : ВД «ИНЖЕК», 2006. – 240 с.

5. Мунтян В. І. Економічна безпека України / В. І. Мунтян. – К.: КВІЦ, 1999. – 464 с.

6. Пономаренко В. С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование / В. С. Пономаренко, Т. С. Клебанова, Н. Л. Чернова – Х.: НД «ИНЖЕК», 2004. – 144 с.

УДК: 336.71

Д'яконова І. І.  
д. е. н., професор, директор ННІБТ «УАБС»,  
Сумський державний університет,  
Онопрієнко Ю. Ю.  
аспірант,  
Сумський державний університет

### **ВРАХУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПІДХОДУ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСИ БАНКУ»**

Важливим завданням науковців та практиків в галузі фінансів та банківської справи є пошук дієвого інструментарію підвищення ефективності банківської сфери країни. Серед низки чинників, що визначають та забезпечують ефективне функціонування банківської системи України доцільно визначати надійно сформовані фінанси банків та результативне їх використання. Ефективне управління фінансами банку надасть можливість здійснювати прибуткову діяльність, підвищити його ліквідність та збільшити економічний результат банківської системи в цілому. Тому першочерговим завданням є розуміння сутності поняття «фінанси банку».

Здійснивши дослідження трактування науковцями сутності поняття «фінанси банку», нами визначено, що єдиного підходу щодо його розуміння в науковій літературі не сформовано. Ми погоджуємось із твердженням Ю. Масленченкова та А. Дубанкова [1], що «поняття «фінанси банку» в межах предметної області економіки банку аналогічні поняттям «фінанси підприємства» та «фінанси фірми». Всі поняття і закономірності наукових основ фінансів підприємства (фірми) поширюються на банки».

Зокрема, категорія «фінанси підприємства (фірми)» у науковій літературі на думку А. Поддєрьогіна та М. Бердара слід трактувати як економічні відносини, пов'язані з рухом грошових потоків, формуванням, розподілом і використанням доходів і грошових фондів суб'єктів господарювання в процесі відтворення [2]. Натомість «корпоративні фінанси» визначаються здебільшого як система економічних відносин корпорації з іншими суб'єктами господарювання та всередині самої корпорації з приводу формування, розподілу та використання її фінансових ресурсів з метою збільшення ринкової вартості активів корпорації Н. Рязанова [3].

Цікавий підхід до визначення поняття «фінанси банку» представляє К. Воронов, який розглядає дану категорію як динамічну систему, що має свій початковий стан як базовий капітал банку і може змінюватися, переходити з одного стану в інший в процесі зміни розміру і структури базового капіталу банку [4]. Л. Соляник пропонує визначати фінанси банку як сукупність фінансових взаємовідносин банку, що виникають у процесі формування власного капіталу й акумуляції розрізнених коштів, що перебувають на рахунках юридичних і фізичних осіб, бюджету і цільових фондів, їх трансформації й використання шляхом забезпечення руху фінансових потоків з



метою досягнення необхідного рівня прибутковості, ліквідності й платоспроможності [5]. Л. Кузнецова надає декілька визначень сутності поняття а саме: а) як сукупність його взаємовідносин із клієнтами, Центральним банком та державою, що виникають у процесі формування, регулювання, розподілу і використання фінансових потоків у грошовій формі з метою своєчасної сплати фінансових зобов'язань та отримання прибутку; б) як сукупність взаємовідносин із власниками, клієнтами, інвесторами, фінансовими інститутами, центральним банком та державою, що виникають у процесі формування, регулювання, розподілу й використання фінансових ресурсів банку з метою своєчасного виконання фінансових зобов'язань та отримання прибутку [6; 7].

Узагальнивши наведені вище підходи науковців до розуміння понять «фінанси підприємства», «корпоративні фінанси» та «фінанси банку», та беручи до уваги фундаментальне визначення фінансів – як сукупність економічних відносин, пов'язаних з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів, вважаємо за доцільне визначити практичний аспект реалізації фінансів банку як вартісної категорії, що визначає сутнісну характеристику діяльності банку.

Вважаємо виправданим вивчення фінансів банку виходячи з ресурсного підходу. З цієї точки зору, матеріальним виявом фінансів банку є фінансові ресурси, без яких банк не зможе повноцінно функціонувати як посередник на фінансовому ринку. На нашу думку поняття «фінансові ресурси банків» слід розглядати як частину його ресурсів, що формується в результаті мобілізації грошових коштів економічних агентів шляхом залучення та позичення, трансформованих за строками, сумами та ризиками відповідно до параметрів розміщення в активи банку шляхом їх адаптації, та власного капіталу (внесеного акціонерами, створеного в результаті діяльності та накопиченого в результаті дооцінки активів), використання яких, як очікується, приведе до збільшення економічних вигід банку у майбутньому.

#### **Список літератури**

1. Дубанков А. П. Экономика банка. Разработка по управлению финансовой деятельностью банка / Ю. С. Масленченков, А. П. Дубанков. – 2-е изд. – М.: БДЦ-пресс, 2003. – 168 с.

2. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: підручник / А. М. Поддєрьогін, Л. Д. Буряк, Г. Г. Нам; за ред. А. М. Поддєрьогіна. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2000. – 460 с.

3. Рязанова Н. Теоретичні аспекти корпоративних фінансів: нові підходи / Н. Рязанова // Ринок цінних паперів. Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – 2013. – № 1/2. – С. 3 – 11.

4. Воронов К. И. Банковская система России. Настольная книга банкира. Книга I. / К. И. Воронов. М.: ТОО «Инжиниринго-консалтинговая компания «ДеКА», 1995.

5. Соляник Л. Г. Теоретико-методологічні підходи до організації фінансів банківських установ / Л. Г. Соляник // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2010. – № 1. – С. 46 – 54.

6. Кузнецова Л. В. Теоретико-методологічні підходи до визначення сутності фінансів банку / Л. В. Кузнецова // Економічні науки: Наук. метод. ж-л / Миколаївський державний гуманітарний університет імені Петра Могили. – Миколаїв, 2008. – Т. 99. – Вип. 86. – С. 42 – 46.

7. Кузнецова Л. В. Фінанси банку: теорія, методологія, управління: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.08 / Л. В. Кузнецова ; Одес.держ. екон. ун-т. – О., 2009. – 34 с.

**УДК 330.131.7**

**Камінський А. Б.**

д. е. н., професор,

професор кафедри економічної кібернетики,

Київський національний університет ім. Тараса Шевченка,

**Писанець К. К.**

к. е. н.,

асистент кафедри економічної кібернетики,

Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

## **ОПТИМІЗАЦІЯ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ НА ОСНОВІ ІНФОРМАЦІЇ БЮРО КРЕДИТНИХ ІСТОРІЙ**

Ринок споживчого кредитування в Україні розвивається динамічним чином, переживаючи як піднесення так і достатньо глибокі спади. Характеристичною особливістю його динаміки за останні 15 років є суттєві зміни у активності споживання різних кредитних продуктів. Так, у період 2003 – 2008 років потужного розвитку набула видача іпотечних кредитів, особливо в іноземній валюті. Дуже значним в цей період було також зростання сегменту автомобільних кредитів. Після кризи 2008 року банки зосередилися на видачі споживчих кредитів без застави розміром 10 – 15 тис. грн. В останні 2 роки в Україні активно розвивається ринок коротких кредитів (кредитів до зарплати). Даний вид кредитів характеризується коротким періодом позики – 10 – 30 днів, невеликими сумами кредитів – 1 – 3 тис. грн. та дуже високими відсотковими ставками – 1 – 3 % на добу. Значна частина ринку коротких кредитів представлена в секторі онлайн, коли заявка на кредит подається в електронному вигляді на веб-сайті компанії, а кредитні кошти перераховуються на банківську картку позичальника. Специфіка даного виду кредитування представлена в [1].

Динаміка кредитного ринку обумовлює розвиток систем кредитного ризик-менеджменту, які мають враховувати специфіку кредитних продуктів та використовувати сучасні технології оцінки кредитного ризику. Проблематика побудови якісної системи ризик-менеджменту є дуже важливою, тому що відсутність якісної, адекватної та пристосованої до специфіки кредитних продуктів системи ризик-менеджменту може призводити до нерентабельності кредитування чи банкрутства.

На сьогоднішній день система ризик-менеджменту споживчого кредитування має враховувати три ключові елементи: верифікацію позичальника, оцінку аплікаційним скорингом та запити до бюро кредитних історій. Верифікація включає у себе процедуру перевірки коректності інформації, що надає позичальник, а також її звірку з «анти-шахрайськими» базами даних та внутрішньою кредитною історією. Оцінка аплікаційним скорингом передбачає визначення скорингового балу заявки на кредит, що характеризується ймовірністю дефолту на основі даних про позичальника. Такі дані включають соціально-демографічні параметри, професійно-кваліфікаційні та інші параметри. У випадку онлайн кредитування скорингова оцінка може включати і параметри інтернет-запиту. Третім елементом виступає запит до бюро кредитних історій (БКІ). Типова послідовність застосування наведених елементів представлена на Рис.1. Також на рисунку поданий середній відсоток відмов за кожною складовою. Інші варіанти побудови системи можуть включати розташування запиту до БКІ на першому місці чи одночасну оцінку за аплікаційним скорингом та скорингом БКІ (матричне оцінювання).

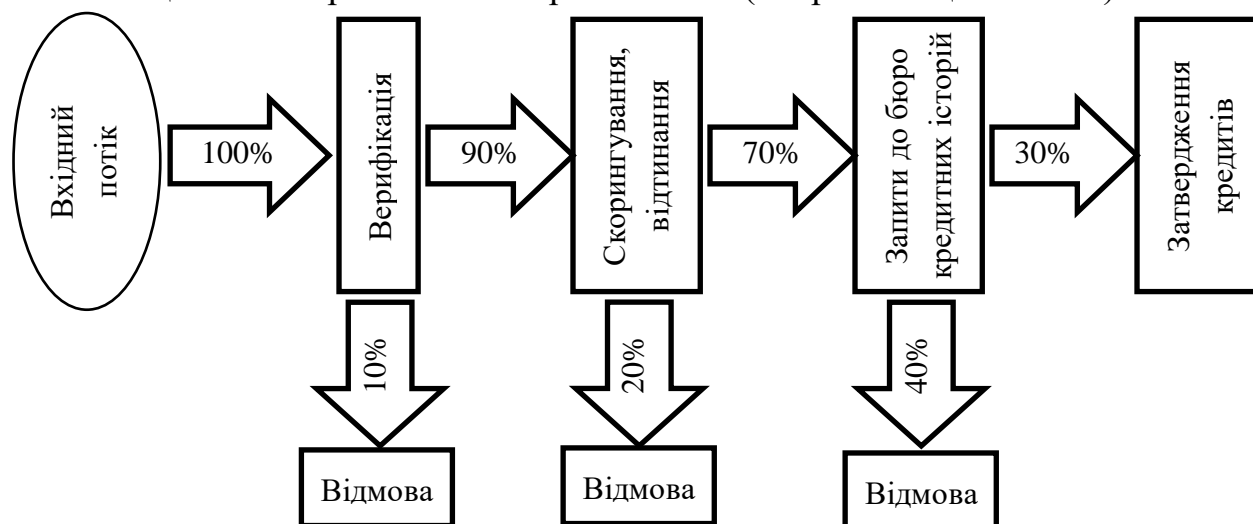


Рис. 1. Структура системи кредитного ризик-менеджменту споживчого кредитування

Запит до бюро кредитних історій на сьогодні виступає невід’ємним елементом розгляду заявки на кредит. На українському ринку на поточний момент зареєстровано 9 бюро кредитних історій, серед яких три займають лідируючі позиції: Українське бюро кредитних історій (УБКІ), Міжнародне бюро кредитних історій (МБКІ), Перше Всеукраїнське бюро кредитних історій (ПВБКІ). За даними ринку ці бюро включають інформацію про більше ніж 99% споживчих кредитів і кожен запит до бюро є інформативним для кредиторів [2].

Через те, що запити до бюро є платними, у типовій схемі (зображеній на рис. 1) вони відбуваються на останньому кроці процедури розгляду заявки на кредит. У результаті інформація з БКІ не запитується щодо позичальників, яким відмовлено на етапах верифікації або оцінки аплікаційним скорингом. Це

викликає ряд запитань. Зокрема: Чи не втрачаються перспективні позичальники через зазначені відмови? Наскільки ефективними є правила верифікації та дискримінаційна потужність аплікаційного скорингу? Відповіді на ці питання дозволяють зробити висновки про оптимальність системи ризик-менеджменту кредиторів.

Для оптимізації системи кредитного ризик-менеджменту в розрізі сформульованих питань пропонується задіяти потенціал БКІ в оцінці заявок на кредит, за якими позичальникам було відмовлено на етапі верифікації та на основі отриманих значень аплікаційного скорингу. Таку процедуру називатимемо аналізом відхилених заявок. Вона досліджувалася, зокрема, у розрізі комерційних кредитів у [3].

Для вдосконалення процедури верифікації логічно спочатку структурувати певним чином правила, які входять до неї та на основі яких приймаються рішення про відмови. Припустимо, що відмови відбуваються на основі  $k$  правил:  $P_1, \dots, P_k$ . Тоді, здійснюючи до БКІ запити про позичальників, яким було відмовлено відповідно до цих правил, можна отримати інформацію про те, чи отримували вони кредит після відмови, та, якщо отримували, то сплачували за кредитом вчасно (статус кредиту «Good»), чи не сплачували (отримали статус кредиту «Bad»). В результаті це дозволяє сформувати матрицю відхилених заявок:

Правила верифікації	Не отримав кредит	Отримав кредит та сплатив вчасно	Отримав кредит та не сплатив вчасно
$P_1$	$ND_1$	$G_1$	$B_1$
...	...	...	...
$P_k$	$ND_k$	$G_k$	$B_k$

На основі статистики БКІ, здійснюючи економічний аналіз відхилених за певним правилом заявок позичальників, можна співставити процентний дохід від «Good» та втрати від «Bad». Якщо процентний дохід є більшим ніж втрати від «Bad», то верифікацію доцільно змінити, вилучивши це правило.

Інформація БКІ дозволяє здійснити аналіз відхилених заявок на основі значень аплікаційного скорингу. Логіка (рис. 2) полягає в аналізі статистики «Good» та «Bad» за відхиленими запитами.

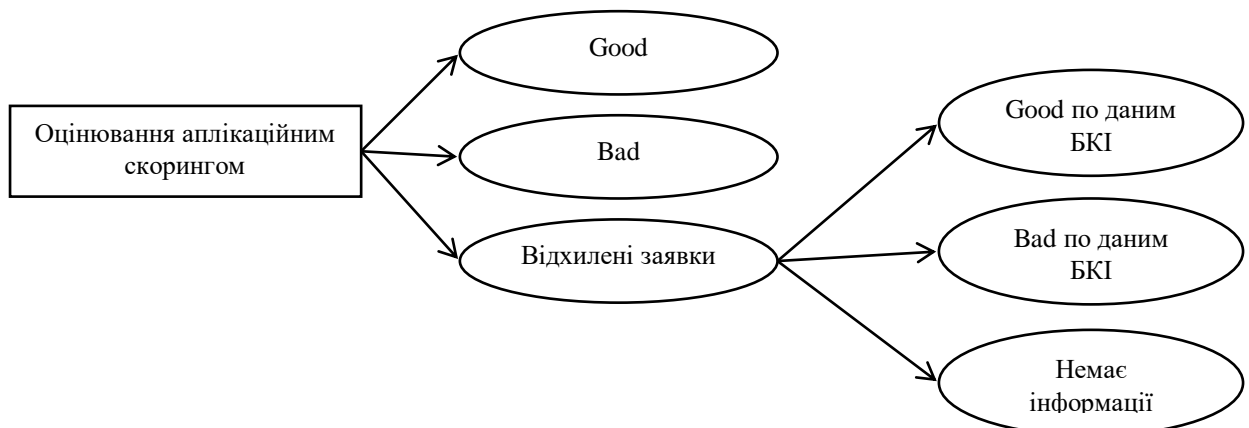


Рис. 2. Логіка аналізу відхилених запитів аплікаційним скорингом

У найпростішій моделі відбору за апікаційним скорингом заявки проходять лише один етап, коли на основі заздалегідь визначеної точки відтинання приймається рішення про ухвалення рішення щодо надання кредиту, або щодо відмови. Аналіз відхилених заявок дозволяє отримати більш повну інформацію про осіб, яким було відмовлено у видачі кредиту, на основі якої відкоригувати рішення та видати більшу кількість кредитів. В свою чергу це дозволить покращити дискримінаційну силу апікаційного скорингу, якщо розширити при його побудові сукупності Good та Bad шляхом включення до розгляду Good по даним БКІ та Bad по даним БКІ.

Таким чином, інформація з бюро кредитних історій дозволяє провести додаткові статистичні розрахунки, на основі яких здійснити оптимізацію системи ризик-менеджменту, зокрема через вдосконалення етапів верифікації та на відборі за апікаційним скорингом.

#### **Список літератури**

1. Камінський А. Б. Характеристичні особливості ризик-менеджменту в сегменті мікрокредитування / А. Б. Камінський // Наукові записки НаУКМА. Економічні науки, 2016. – Т. 173. – С. 45 – 52.
2. Камінський А. Б. Методологічні основи використання потенціалу бюро кредитних історій у кредитній діяльності / А. Б. Камінський // Наукові записки НаУКМА. Економічні науки, 2015. – Т. 172. – С. 38 – 44.
3. Asterbo T., Chen G. The Economic Value of Reject Inference // Credit Scoring Credit Scoring and Credit Control Conference (VII), 2001, Edinburgh, United Kingdom.

**УДК 336.7**

**Надієвець Л. М.**

к. е. н., декан факультету управління та фінансів,  
Хмельницького кооперативного торговельно-  
економічного інституту

### **ІННОВАЦІЇ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ – MOBILE-ONLY БАНКИ**

У травні 2017 року Fintech Band та Universal оголосили про створення першого в Україні мобільного банку – Monobank. У Національному банку України пояснили, що анонсований мобільний банк являє собою програмне забезпечення, і головною вимогою НБУ до нього буде виконання ідентифікації клієнтів. В 2013 році вже було зроблено спробу відкрити банк без відділень – BitBank. Засновники не змогли залучити клієнтів і призупинили роботу, а мобільні додатки так і не вийшли. Але з 2013 року в Україні з'явився зв'язок третього покоління, який зробив Інтернет більш доступним стимулом для розвитку інтернет-бізнесу [1].

Банками-партнерами нового мобільного банку стали Universal Bank та iBox Universal Bank. Партнери випускають кредитні карти міжнародної системи

Mastercard. Карта банку оснащена NFC-модулем (PayPass) і буде оформлятися безкоштовно. Сама продукція від Fintech Band представляє собою центр здійснення банківських операцій або так званого «легкого банку», за аналогією з Payoneer або РокетБанк [2].

Новий мобільний банкінг буде працювати під брендом iVox Bank. Компанії iVox Bank і Fintech Band готуються презентувати кредитну карту та мобільний додаток восени 2017 р. Крім додатку, для поповнення карти та роботи з платежами в арсеналі банку будуть термінали iVox (понад 5300 по всій країні).

Можливостями програми є:

- зручна та функціональна виписка;
- безкоштовні перекази для друзів та комунальних платежів;
- зміна пін-кода карт [3].

Мобільний банк має певні специфічні риси, які наведені у табл. 1.

*Таблиця 1*

**Порівняльна характеристика особливостей діяльності  
традиційних і mobile-only банків**

№ з/п	Традиційні банки	Mobile-only банки
1.	Створюється розгалужена мережа філій і відділень	Відсутність відділень
2.	Використання смартфона не є обов'язковим	Для користування необхідний смартфон
3.	Максимальний розмір кредитів визначається кредитною політикою	Банк буде надавати кредити до ста тисяч гривень
4.	Розподіл прибутку регламентується статутом банку	Партнери будуть віддавати частину прибутку банку, в обмін на приведеного клієнта. Така схема впливає на зниження кредитних тарифів. Банк, у свою чергу, отримує можливість віддавати частину доходу назад клієнтові у вигляді «кешбека» та частини суми, витраченої на покупки в магазинах або сервісних партнерах
5.	Виконують операції у національній та іноземній валюті.	На початковій стадії всі операції будуть проводитися у національній валюті

*Джерело: складено автором*

На початковій стадії роботи мобільного банку буде створена мережа, куди може прийти клієнт, щоб себе ідентифікувати. Крім того, буде можливість викликати кур'єра, який проведе ідентифікацію в зручному місці відповідно до правил НБУ.

Однак, відділення – одна з головних витратних статей у банках. Завдяки тому, відповідно до таблиці 1, що у новому сервісі їх не буде, можна заощадити грошові кошти і за рахунок цього запропонувати клієнтам найбільш вигідні на ринку умови, а також інвестувати фінансові ресурси в мобільний додаток. Невеликий штат співробітників і економія на обслуговуванні відділень дозволяють знизити або взагалі позбавитися від комісій у клієнтській частині.

На першій стадії своєї діяльності mobile-банк буде проводити операції виключно в гривні, про можливості створення валютних карток та роботи з

криптовалютами нічого не говориться. В Ibox Bank теж поки нічого не заявляють про можливості міжнародних переказів.

Можна припустити, що з часом реалізують можливість оплати через NFC модуль із мобільного пристрою, як у прикладних програмах Приват24 або ОщадРАУ, а також зручного пошуку по застосуванню та внутрішньому чату підтримки. Підтримка Ibox банку буде і в месенджерах: Viber, Facebook Messenger і Telegram [4].

Отже, хоча сьогодні вже є досвід створення банку без відділень і Ibox не зробить революцію у банківській сфері, але сформує сильну конкуренцію для інших установ у сфері надання банківських послуг.

#### **Список літератури**

1. В Украине запустили первый онлайн-банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://realist.online/news/v-ukraine-zapustili-pervuj-onlajn-bank>.

2. В Украине появится первый онлайн-банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bigkiev.com.ua/content/v-ukraine-poyavitsya-pervuy-onlayn-bank>.

3. Чего ожидать от первого mobile-only банка в Украине? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://arena.ua/2017/06/23/chego-ozhidat-ot-pervogo-mobile-only-banka-v-ukraine/>

4. В Украине запустили первый онлайн-банк, который будет работать без отделений [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://hyser.com.ua/business\\_and\\_finance/v-ukraine-zapustili-pervuj-bank-kotoryj-budet-rabotat-bez-otdelejnij-219766](https://hyser.com.ua/business_and_finance/v-ukraine-zapustili-pervuj-bank-kotoryj-budet-rabotat-bez-otdelejnij-219766).

**УДК 336.148:336.051**

**Недбалюк І. Р.**

аспірантка кафедри фінансів,

Одеський національний економічний університет

### **ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ**

Особливої актуальності станом на сьогодні набуває створення та забезпечення функціонування ефективної бюджетної системи, метою якої є забезпечення раціонального управління ресурсами та їх цільового використання, удосконалення управління грошовими потоками для підтримання необхідного рівня платоспроможності. В той же час, цей процес неможливий без ефективної системи нагляду та контролю кожної складової бюджету. Саме бюджетне контролювання на основі системи показників дає змогу перевірити та оцінити результативність функціонування бюджетної системи, виявити недоліки і здійснити своєчасне та ефективне бюджетне регулювання. Тому тематика оцінки системи показників бюджетного контролю є досить актуальна і потребує детального розгляду.

Залежно від етапів бюджетного процесу при формуванні бюджетів проводиться аналіз очікуваних результатів виконання бюджетів за звітний і

попередній період, що дозволяє виявити відхилення в аналітичних показниках і передбачити відповідні зміни при затвердженні бюджетних показників на наступний рік. Комплексний аналіз охоплює всі джерела надходжень і напрями витрачання коштів, їх розподіл між рівнями бюджетної системи, дозволяє визначити вплив різних факторів на рівень виконання бюджетів. Поряд із комплексним аналізом податкові, фінансові, казначейські органи, застосовують тематичний аналіз, який дозволяє вивчити питання повноти формування і виконання доходних джерел, цільового використання коштів, дотримання чинного бюджетного законодавства тощо. Економічний аналіз бюджетних показників доцільно здійснювати за допомогою аналітичних таблиць, які мають містити інформацію за минулі роки, очікувані показники на поточний рік і прогностичні показники на наступний бюджетний період. Для аналізу бюджетних показників застосовують різні методи та інструменти. Найпростішим є метод порівняння, коли бюджетні показники звітного періоду порівнюються з плановими або з показниками за попередній період [4, с. 91].

Для детального аналізу динаміки доходів Державного бюджету слід розрахувати такі показники [4, с. 93]:

- абсолютний приріст;
- темпи зростання;
- темпи приросту, абсолютне значення одного відсотка та коефіцієнт еластичності.

При проведенні аналізу ефективності витрачання бюджетних коштів використовують такі показники, як [3]:

- 1) відповідність витрачання коштів поставленим цілям і задачам;
- 2) рівень задоволення потреб суспільства в процесі витрачання коштів бюджету;
- 3) оптимізація (досягнення раціональних обсягів) витрачання коштів з метою вирішення поставлених задач;
- 4) забезпечення черговості витрачання коштів за визначеними напрямками;
- 5) відповідність фактичної вартості товарів та послуг, придбаних за бюджетні кошти, справедливій вартості;
- 6) дотримання строків оплати продукції (товарів, послуг), що купуються за бюджетні кошти.

Аналіз стану виконання бюджету за доходами здійснюється на основі даних оперативної, місячної, квартальної, річної звітності, та передбачає складання відповідних аналітичних таблиць. Для аналізу надходження доходів доцільно мати дані щодо обсягу платежів за кожним дохідним джерелом у динаміці як за попередні бюджетні періоди, так і помісячно в поточному році. При цьому необхідно враховувати вплив змін в адмініструванні та справлянні податків. Аналіз проводиться за кожним джерелом доходів (окремо за обсягом доходів, що враховуються та не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів) загального та спеціального фондів у співставленні з затвердженими показниками за попередній рік та за відповідний звітний період [5].

На основі показників виконання бюджетів за доходами фінансовими органами та органами доходів і зборів складається прогноз надходжень на



наступний місяць, квартал, до кінця року. Наявність інформації про очікувані надходження доходів до бюджетів дозволяє прогнозувати обсяг фінансових ресурсів для виконання бюджетних зобов'язань поточного періоду та проводити ефективну податкову політику у наступні періоди [5].

Контроль показників виконання доходів бюджету здійснюється на основі контролю [1]:

1. Доходів бюджету за такими розділами:

- податкові надходження;
- неподаткові надходження;
- доходи від операцій з капіталом;
- трансферти.

2. Податковими надходженнями визнаються встановлені законами України про оподаткування загальнодержавні податки і збори (обов'язкові платежі) та місцеві податки і збори (обов'язкові платежі).

3. Неподатковими надходженнями визнаються:

- доходи від власності та підприємницької діяльності;
- адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності;
- інші неподаткові надходження.

4. Трансферти – кошти, одержані від інших органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим, органів місцевого самоврядування, інших держав або міжнародних організацій на безоплатній та безповоротній основі.

В процесі оцінки ефективності бюджетного контролю в Україні існує ряд суттєвих проблем, зокрема: недостатність профілактичної спрямованості контрольних дій; недосконалі методики визначення ефективності використання бюджетних коштів; недостатнє налагодження механізму виконання положень законів щодо відповідальності за перешкоди контрольним діям.

Для вирішення цих проблем бюджетного контролю з метою побудови ефективної системи бюджетного контролю в сучасних умовах реформування економіки та пріоритетного вступу до ЄС, можна запропонувати напрями подальших досліджень в даній сфері: виходячи з сучасних завдань реформування економіки України слід сформувати єдині концептуальні основи організації бюджетного контролю; на досконалому рівні створити єдине правове поле в сфері регулювання системи бюджетного контролю; пристосування методів бюджетного контролю до змін реформування; створення сучасної науково-дослідної та навчальної бази з метою удосконалення кадрового забезпечення системи бюджетного контролю; створення інформаційно-комунікаційної інфраструктури бюджетного контролю в сфері реформування.

#### **Список літератури**

1. Класифікація доходів бюджету. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ereading.club/chapter.php/1002290/64/Byudzhetniy\\_Kodeks\\_Ukraini.html](http://www.ereading.club/chapter.php/1002290/64/Byudzhetniy_Kodeks_Ukraini.html).

2. Костенко Ю. О. Фінансове право України: Навч. посіб. / Ю. О. Костенко. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 240 с.

3. Критерії ефективності витрачання бюджетних коштів [Електроний ресурс]. – Режим доступу: [http://pidruchniki.com/13560615/finansi/kriteriyi\\_efektivnosti\\_vitrachannya\\_byudzhetnih\\_koshtiv](http://pidruchniki.com/13560615/finansi/kriteriyi_efektivnosti_vitrachannya_byudzhetnih_koshtiv).

4. Микитюк І. Застосування методів економічного аналізу в управлінні бюджетними коштами / І. Микитюк // Вісник КНТЕУ. – 2010. – №9. – С.89 -95.

5. Облік доходів бюджетів та складання звітності про надходження коштів до бюджетів. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: [http://pidruchniki.com/1589031564077/finansi/oblik\\_dohodiv\\_byudzhetiv\\_skladannya\\_zvitnosti\\_pro\\_nadhodzhennya\\_koshtiv\\_byudzhetiv](http://pidruchniki.com/1589031564077/finansi/oblik_dohodiv_byudzhetiv_skladannya_zvitnosti_pro_nadhodzhennya_koshtiv_byudzhetiv).

**УДК 336**

**Ніпіаліді О. Ю.**

к. е. н., доцент, доцент кафедра фінансів  
суб'єктів господарювання і страхування,  
Тернопільський національний економічний університет

## **ТЕОРЕТИЧНІ ДОМІНАНТИ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ ОЦІНКИ ЇХ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

Фінансові потоки відіграють важливу роль у здійсненні господарських операцій. Оптимальний рух фінансових потоків здатний створити сприятливі умови для розвитку і забезпечення фінансової рівноваги в суспільстві та досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності національної економіки. Дисбаланси у русі фінансових потоків поглиблюють галузеві та регіональні диспропорції у розвитку економіки, підвищують соціальну напругу в суспільстві, створюють передумови для розширення сектору неформальної економіки, негативно позначаючись при цьому на загальному рівні економічної безпеки не лише суб'єкта господарювання, а й держави в цілому.

На сучасному етапі дослідженням руху фінансових потоків займаються іноземні та вітчизняні вчені, зокрема А. Горбунов, С. Каламбет, В. Майборода, А. Мороз, І. Школьник, А. Якімова та ін. Науковцями достатньо ґрунтовно визначено основні засади регулювання алокації фінансових ресурсів та переміщення капіталу, однак недостатньо наукових напрацювань присвячено саме дослідженню сутності фінансових потоків і їх ролі в забезпеченні економічної безпеки. Формування ринкового механізму регулювання соціально-економічного розвитку суспільства породжує необхідність застосування адекватних важелів впливу на перебіг процесів фінансово-господарської діяльності підприємств з визначенням руху грошових потоків, що актуалізує необхідність конкретизації поняття «фінансовий потік».

В сучасних наукових працях немає чіткого розмежування грошових і фінансових потоків. Це зумовлено тим, що визначення розмірності масштабів

фінансово-економічних процесів здійснюється у грошовому виразі. Це стосується також і оцінки в грошових одиницях виміру всієї маси різноманітних виробничих ресурсів, задіяних у виробничому і відтворювальному процесах. Наслідком цього є те, що із усієї сукупності ресурсів виділяються окремо грошові кошти, решта ж не грошових ресурсів сприймається як маса фінансових ресурсів (за виключенням трудових). Це і призводить до таких ситуацій:

- ототожнення понять грошових і фінансових потоків;
- виділення окремо грошових і фінансових потоків із сприйняттям останніх як специфічних грошових;
- викривлення рівня економічної безпеки підприємства при здійсненні аналізу показників його діяльності.

Конкретизація певних економічних відносин, зумовлює ідентифікацію грошових і фінансових потоків. Даний підхід дозволяє стверджувати, що «грошовий потік» і «фінансовий потік» виступають самостійними категоріями. Будучи подібними в уособленні руху вартостей, потоки відрізняються за суттю, оскільки представляють різні конкретності економічних відносин. На цьому факті акцентують увагу багато науковців, які, досліджуючи категорійні означення та понятійний апарат, розвивають їх різні базові основи (рис. 1).

Позиції авторів щодо означення та складових «фінансових потоків»	
Автор, джерело	Основні характеристики та складові
О. В. Майборода [5, с.16]	Фінансові потоки це цілеспрямований рух фінансових ресурсів у процесі здійснення господарських операцій, внаслідок якого виникають економічні відносини.
В. В. Мороз [4, с. 356]	Фінансовий потік є спрямованим рухом фінансових ресурсів, пов'язаним з забезпеченням товароруку.
В. В. Виговська [2, с. 8]	розглядає фінансові потоки, як частина грошових коштів суб'єктів господарювання, які отримують у формі доходів та зовнішніх надходжень: від операційної, інвестиційної і фінансової діяльності; за рахунок внесків власників; коштів залучених на фінансовому ринку і запозичених у контрагентів.
А. Р. Горбунов [3, с. 36]	визначає фінансові потоки як потік витрат чи доходів компанії впродовж певного проміжку часу.
В. Іванченко, В. Бочаров [1, с. 111]	не розмежують грошові та фінансові потоки, вважають, що однією з ланок цілеспрямованого використання фінансів для досягнення стратегічних і тактичних завдань є управління фінансовими (грошовими) потоками. Наводять визначення сутності грошових потоків: 1) грошовий потік – рух фінансових ресурсів у часі; 2) грошовий потік – обсяг грошових коштів, які отримує або виплачує підприємство протягом звітного чи планового періоду.

**Рис. 1. Основні позиції науковців щодо означення фінансових потоків та ідентифікації їх складових**

*Джерело: узагальнено автором*

Аналізуючи позиції науковців та враховуючи практику провадження фінансово-господарської діяльності українських суб'єктів підприємництва, слід зауважити, що авторські підходи різняться між собою в основному через взяття за основу різних баз дослідження. Наприклад, позицію В. В. Виговської [2, 8] можна вважати дискусійною через те, що перераховані джерела формування фінансових ресурсів є і джерелами формування грошових коштів. А оскільки існують сумніви щодо відмінності цих потоків (це засвідчують означення, сформульовані іншими авторами), то сумнівним можна вважати і твердження вищезазначеного науковця. Проте не слід вважати, що вище представлений підхід необґрунтований адже науковець справедливо вказує на реальні джерела формування фінансових потоків. І якщо вважати, що поняття «грошові потоки» та «фінансові потоки» вказують на один і той самий предмет дослідження, тобто є словосполученнями-синонімами, то жодних суперечностей в цьому випадку немає.

Так само, можна вважати, що обґрунтованою є позиція А. Р. Горбунова, оскільки фінансовий потік цим науковцем розглядається на рівні підприємства, а також як динамічне явище [3]. Але це справедливо якщо за базу брати мікрорівень. Однак і на макрорівні фінансові потоки також є важливою економічною категорією. Тому розмежовувати означення означає порушувати цілісність взаємозв'язку мікро та макро показників.

Отже слід виокремлювати два поняття фінансовий і грошовий потік. При цьому останній, як економічна категорія, уособлює фінансово-економічні відносини між окремими суб'єктами господарювання з приводу реалізації створеної продукції. Також, ці потоки охоплюють відносини суб'єктів господарювання і держави, які здійснюються в покритті зобов'язань у вигляді сплати податків, а зі сторони держави в наданні бюджетних асигнувань.

Таким чином, фінансовий потік як економічна категорія в широкому розумінні включає рух будь-яких коштів (вартостей) – фінансових ресурсів, а грошовий потік у більш вузькому розумінні як рух безпосередньо грошових коштів – грошей. Зазначені розбіжності у трактуванні понять «фінансовий» та «грошовий» потоки дозволяють конкретизувати сфери їх застосування, а також визначити функції їх прояву, в тому числі впливу на економічну безпеку суб'єкта господарювання.

### **Список літератури**

1. Бочаров В. В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций: монография / В. В. Бочаров. – М: Финансы и статистика, 2001. – 308 с.
2. Виговська В. В. Управління фінансовими ресурсами суб'єктами малого підприємництва: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.04.01 Фінанси, грошовий обіг і кредит / В. В. Виговська. – Київ, 2006. – 21 с.
3. Горбунов А. Р. Управление финансовыми потоками и организация финансовых служб предприятий, региональных администраций и банков / А. Р. Горбунов. – М.: Анкил, 2000. – 224 с.

4. Мороз Л. І. Моделювання матеріально-фінансових потоків внутрішньовиробничих логістичних систем з регенерацією [Електронний ресурс] / Л. І. Мороз. – 2009. – Режим доступу: [tr://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/2473/.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/2473/.pdf).

5. Майборода О. В. Управління фінансовими потоками підприємства: дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / О. В. Майборода. – Українська академія банківської справи. – Суми, 2006. – 244 с.

**УДК 336.6**

**Олександренко І. В.**

к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів,  
Луцький національний технічний університет

### **НАПРЯМИ ПРИСКОРЕННЯ ОБОРОТНОСТІ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Оборотні активи відіграють важливу роль у діяльності підприємства, оскільки їх обсяг впливає на рівень ліквідності, платоспроможності та в цілому здатність суб'єкта господарювання безперебійно здійснювати виробничу та збутову діяльність. Згідно до П(С)БО бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» під оборотними активами трактуються грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу [1]. Загалом, оборотні активи підприємства необхідно розглядати як запаси, поточні біологічні активи, короткострокову дебіторську заборгованість, грошові кошти, поточні фінансові інвестиції, витрати майбутніх періодів.

Вагомою проблемою вітчизняних підприємств в галузі оборотних активів є нестача власних коштів для фінансування потреби в них. Це обумовлюється довгою тривалістю оборотності коштів, вкладених в оборотні активи, що збільшує потребу у залученні зовнішніх фінансових ресурсів для придбання запасів, необхідних для безперебійного виробничого процесу. Зокрема, більшість виробничих підприємств відчули проблему, пов'язану із високою тривалістю оборотності дебіторської заборгованості, що пов'язано із несвоєчасним погашенням заборгованості покупцями. Значні обсяги дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію змушують суб'єктів господарювання шукати грошові кошти з інших джерел, а це в основному короткострокові кредити банків, або купувати запаси в кредит у інших підприємств.

Окрім цього, значну загрозу в діяльності підприємства складає надлишок чи дефіцит оборотних коштів. Надлишок чи дефіцит оборотних коштів, зокрема, виробничих запасів, готової продукції, також є наслідком їх низької оборотності. При цьому, нестача виробничих запасів призводить до недостатнього обсягу виробництва готової продукції, а надлишок – до збільшення витрат на їх утримання чи від їх зіпсування в умовах короткого

терміну придатності. Невідповідність обсягу виробленої продукції, потребам покупців призводить до: в умовах нестачі до втрати клієнтів, а в умовах надлишку – до її псування і збільшення наднормативних витрат виробника.

В цілому, якщо розглядати оборотність оборотних активів, то необхідно свідчити, що це процес обертання коштів вкладених в оборотні засоби. Чим швидше обертаються оборотні активи, тим меншою є потреба підприємства в коштах для фінансування потреби в них для здійснення виробничих цілей. Швидкість обертання коштів, вкладених в оборотні активи підприємства, визначається коефіцієнтами оборотності.

Загалом, коефіцієнти оборотності оборотних активів виступають вагомими індикаторами ефективності використання оборотних засобів. При цьому, чим вищі коефіцієнти оборотності і чим менша тривалість одного обороту оборотних активів, тим ефективніше використовуються оборотні засоби. Основним із загальної сукупності коефіцієнтів є коефіцієнт оборотності оборотних активів, який розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції до середньорічної вартості оборотних активів. Факторами впливу на коефіцієнт оборотності оборотних активів є чиста виручка від реалізації продукції, збільшення якої позитивно впливає на показник, та середньорічна вартість оборотних активів, збільшення якої, навпаки, негативно відображається на результативному показнику. Разом із коефіцієнтом оборотності оборотних активів розраховується тривалість одного обороту оборотних активів (відношення кількості днів в періоді до коефіцієнта оборотності оборотних засобів), яка вказує на кількість днів, що необхідні для одного обороту оборотних засобів.

Підсумовуючи вище зазначене, необхідно відзначати, що чим швидше обертаються оборотні активи, тобто чим вищий коефіцієнт їх оборотності, то тим ефективніше оборотні засоби використовуються на підприємстві. В умовах підвищення ефективності використання оборотних активів, зменшується потреба в них і відповідно, потреба в залучених коштах для їх придбання. Зменшення чи збільшення потреби в оборотних активах, в результаті прискорення (уповільнення) їх обертання можна визначити через показник, який називається абсолютне вивільнення, який розраховується наступним чином:

$$\Delta OA_{\text{абс.}} = (T_{\text{об.1}} - T_{\text{об.0}}) * \frac{ЧВ_{\text{реал.1}}}{360}, \quad (1)$$

де  $T_{\text{об.1}}$ ,  $T_{\text{об.0}}$  - тривалість обертання оборотних коштів у звітному та базовому роках відповідно, дні;

$ЧВ_{\text{реал.1}}$  - чиста виручка від реалізації продукції у звітному році, грн.

Результат розрахунку абсолютного вивільнення показує на стільки зменшилась чи зросла потреба в оборотних активах в результаті прискорення (уповільнення) їх обертання [2].

Окрім вище зазначеного, зменшення чи збільшення потреби в оборотних активах відбувається за рахунок зміни обсягу чистої виручки від реалізації продукції. При цьому обчислюється показник відносного вивільнення, який визначається як:

$$\Delta OA_{\text{відн.}} = \frac{ЧВ_{\text{реал.1}} - ЧВ_{\text{реал.0}}}{K_{\text{об.0}}}, \quad (2)$$

де  $ЧВ_{\text{реал.1}}$ ,  $ЧВ_{\text{реал.0}}$  - чиста виручка від реалізації продукції у звітному та базовому роках відповідно, грн.;

$K_{\text{об.0}}$  - коефіцієнт оборотності оборотних активів у базовому році [2].

Основною характеристикою показника, є те, що він свідчить про збільшення (зменшення) потреби в оборотних активах в результаті зміни обсягу чистої виручки від реалізації продукції.

Загалом, найбільший обсяг зменшення чи збільшення потреби в оборотних активах є результатом оборотності оборотних засобів. При цьому зростає потреба у постійному пошуку шляхів підвищення оборотності оборотних активів виробничих підприємств, що дозволить: зменшити потребу в оборотних коштах та джерелах їх фінансування; збільшити товарооборот на підприємстві; зменшити дебіторську заборгованість; збільшити власний оборотний капітал; зменшити залежність підприємства від кредиторів; підвищити рівень ліквідності і платоспроможності. Основні напрями прискорення оборотності оборотних активів відображені на рис. 1.

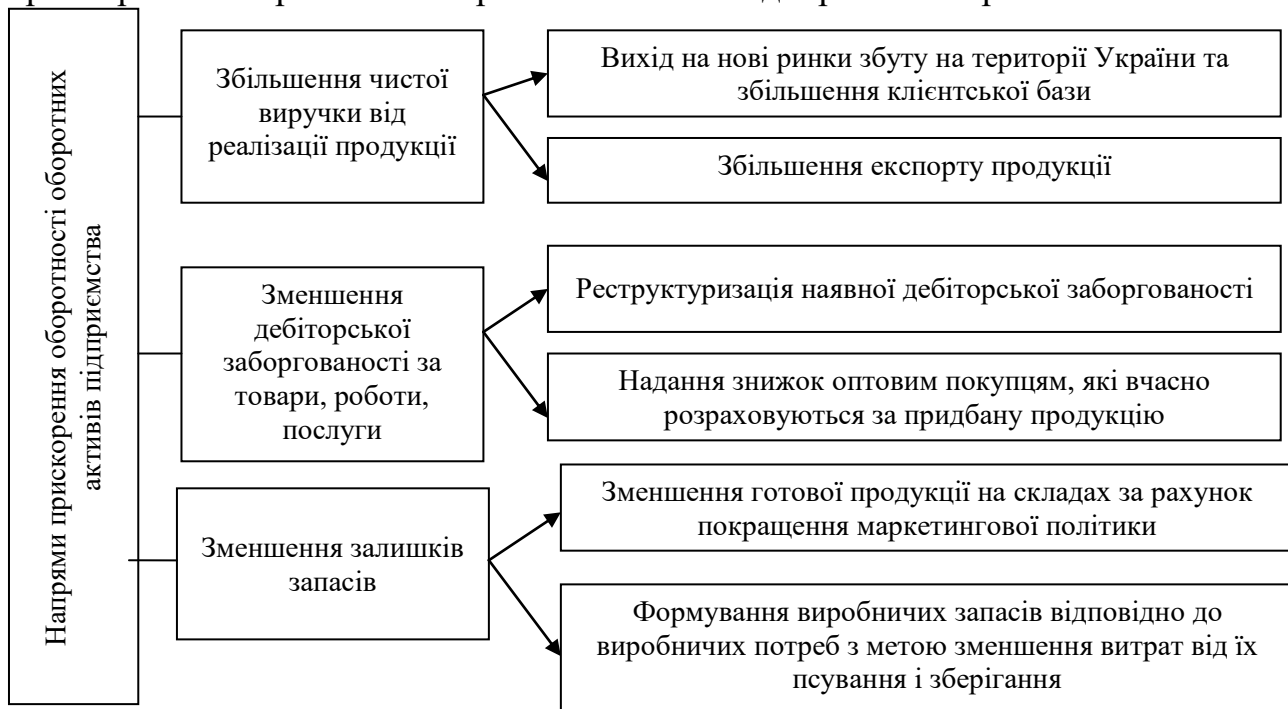


Рис. 1. Напрями прискорення оборотності оборотних активів виробничих підприємств

### Список літератури

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.

2. Олександренко І. В. Методичні підходи до діагностики оборотних активів підприємства / І. В. Олександренко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 2. – С. 277 – 283.

УДК 336.72

Осадчук Ю. М.

к. е. н., викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту  
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ефективність діяльності будь-якого суб'єкта господарювання залежить від правильно вибраної стратегії управління капіталом підприємства. У зв'язку з цим зростає роль механізму управління капіталом підприємства в сучасних умовах господарювання.

Термін «капітал» походить від латинського слова «capitalis», що у буквальному перекладі означає «основний, головний». Капітал є однією з фундаментальних економічних категорій, сутність якого розглядали А. Сміт, Д. Рікардо та К. Маркс та інші видатні економісти. У найперших роботах економістів капітал розглядався як основне багатство, основне майно. За мірою розвитку економічної думки це первісне абстрактне та узагальнене поняття капіталу наповнювалось конкретним змістом, що відповідав економічного розвитку суспільства.

Проте досі не існує чіткого визначення капіталу. Виходячи з характеристик капіталу, що складають його сутність в економічній літературі, капітал розглядають як: об'єкт економічного управління; накопичену цінність; виробничий ресурс (фактор виробництва); інвестиційний ресурс; джерело доходів; об'єкт тимчасового надання переваги; об'єкт купівлі-продажу; об'єкт власності та розпорядження; носій фактора ризику; як носій фактора ліквідності.

Для того, щоб ефективно управляти капіталом підприємства в сучасних умовах господарювання, необхідно узагальнити основні його характеристики:

1. Капітал підприємства є основним фактором виробництва. В економічній теорії виділяють три основні фактори виробництва, які забезпечують господарську діяльність виробничих підприємств: капітал; землю та інші природні ресурси; трудові ресурси. У системі цих факторів виробництва капіталу належить пріоритетна роль, оскільки він об'єднує всі фактори в єдиний виробничий комплекс.

2. Капітал характеризує фінансові ресурси підприємства, які приносять дохід. У цій своїй якості капітал може виступати від виробничого фактора – у формі позикового капіталу, що забезпечує формування доходів підприємства не у виробничій (операційній), а в фінансовій (інвестиційній) сфері його діяльності. Споживаюча в поточному періоді частина капіталу виходить із його складу, будучи направленою на задоволення поточних потреб його власників (тобто перестаючи виконувати функції капіталу). Накопичена частина покликана забезпечити задоволення потреб його власників у перспективному періоді, тобто формує рівень їх майбутнього добробуту.

3. Капітал підприємства є головним вимірювачем його ринкової вартості. У цій якості виступає перш за все власний капітал підприємства, що визначає обсяг його чистих активів.



4. Динаміка капіталу підприємства є найважливішим барометром ефективності його господарської діяльності. Можливість власного капіталу самозростати високими темпами характеризує високий рівень формування та ефективності розподілу прибутку підприємства, його здатність підтримувати фінансову рівновагу за рахунок внутрішніх джерел. У цей же час зниження обсягу власного капіталу є, як правило, наслідком неефективної, збиткової діяльності підприємства.

Проведений огляд найбільш суттєвих характеристик капіталу підприємства показує наскільки багатоаспектною з теоретичних і прикладних позицій є ця економічна категорія.

У загальному випадку, система управління капіталом підприємства складається із двох функціональних підсистем: управління формуванням капіталу та управління використанням капіталу. Ці підсистеми можна віднести й до формування системи управління власним капіталом як однієї з організаційних форм, проте в умовах динамічності ринку до проблем раціонального формування та використання власних коштів підприємства додалися інші, не менш значимі, а саме: оцінка реальної ринкової вартості підприємства та дієвості його фінансово-господарської діяльності; визначення оптимальної частки власного капіталу у структурі капіталу підприємства; створення ефективної концепції збереження власного капіталу.

Удосконалення сучасного механізму управління капіталом підприємства досягається в результаті здійснення відповідної фінансової політики, яка характеризується кількома етапами.

На першому етапі аналізується загальний обсяг формування капіталу підприємства, темпи його зміни порівняно з базисним і попереднім періодами, відповідність обсягу власного фінансового капіталу розміру необоротних і оборотних активів, питома вага власних засобів у сукупному капіталі підприємства. Після цього розглядаються джерела формування власного капіталу, здійснюється їхня вартісна оцінка, вивчається питання про достатність власних засобів і визначається рівень самофінансування підприємства в динаміці.

На другому етапі здійснюється оцінка вартості окремих елементів капіталу за джерелами залучення (внутрішніх і зовнішніх) робиться висновок про доцільність їхнього залучення у плановому періоді.

На третьому етапі визначається планова потреба у капіталі підприємства для фінансування необоротних і оборотних активів. Установлюються розміри приросту власного та позикового капіталу порівняно зі звітним періодом.

На четвертому етапі здійснюється оптимізація співвідношення окремих частин капіталу за джерелами фінансування, які залучаються для формуванню капіталу підприємства. Основним критерієм такої оптимізації може бути коефіцієнт рівня фінансування підприємства за рахунок зовнішніх і внутрішніх власних коштів.

На п'ятому етапі здійснюється розробка і прийняття рішень щодо залучення відповідних обсягів фінансових ресурсів із внутрішніх і зовнішніх джерел для формування капіталу підприємства.

Реалізація розробленої політики може бути досягнута у результаті застосування фінансового механізму управління капіталом підприємства, який включає ряд підсистем: підсистему управління формуванням прибутку; підсистему управління максимізацією прибутку; підсистему розподілу чистого прибутку; підсистему управління амортизаційними відрахуваннями; підсистему управління залученням зовнішніх джерел власних фінансових ресурсів.

Одним з найважливіших напрямів управлінської діяльності на підприємстві є організація системи управління, що забезпечувала б систематичне зниження собівартості й одержання прибутку при використанні капіталу підприємства. Уся діяльність керівників, менеджерів і фахівців підприємства в процесі підвищення ефективності та прибутковості його діяльності має бути спрямованою на забезпечення зростання продуктивності капіталу, зниження собівартості і підвищення прибутку. Лише за таких умов підприємство може функціонувати й розвиватись в сучасних умовах ринкової економіки. Здійснюючи функції управління, необхідно систематично виявляти внутрішньовиробничі резерви і використовувати їх для вдосконалення всієї діяльності підприємства.

Резерви збільшення суми прибутку і рентабельності капіталу пов'язані з напрямками господарювання підприємства. Для керівників і відповідних спеціалістів (менеджерів), важливим є детальне значення масштабів дії, форм контролю та використання найбільш істотних внутрішніх і зовнішніх чинників ефективності на різних рівнях управління капіталом підприємства.

На нашу думку, управління капіталом підприємства – це система принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень на певному етапі, пов'язаних з оптимальним його формуванням з різноманітних джерел, а також забезпеченням ефективного його використання у різних видах господарської діяльності підприємства.

Вдосконалення системи управління капіталом підприємства, зокрема його формування та використання, набувають особливого значення, оскільки створення та розвиток необхідної фінансової ресурсної бази є важливою умовою сталого економічного зростання.

Формування концептуальних засад управління капіталом підприємства повинно ґрунтуватись насамперед на закономірностях його обігу, типології стратегій управління та системі тактичного управління. Сучасна система управління капіталом підприємства повинна обумовлювати поточну фінансову ефективність його використання, поточну фінансову стійкість підприємства, можливості мінімізації ризиків діяльності та специфіку руху грошових потоків підприємства.

Для того, щоб управляти капіталом підприємства у ринкових умовах на високому рівні та отримувати з процесу виробництва найбільшу користь необхідно використовувати різні економічні оптимізаційні моделі. Тому, якщо керівництво сучасних підприємств бажає вивести їх господарську діяльність на конкурентоспроможний рівень, адже тільки так можна залишитися на ринку та отримувати винагороду за свою працю у вигляді прибутку, йому потрібно шукати шляхи, щоб більш ретельно слідкувати за капіталом

підприємства та його формуванням та використанням і способами покращення управління ним.

### **Список літератури**

1. Золотаренко В. О. Функціонально-структурна модель управління структурою капіталу підприємства / В. О. Золотаренко // Управління розвитком. – 2011. – № 1 (98). – С. 147 – 150.

2. Масюк Ю. В. Особливості оптимізації управління капіталом в умовах кризи / Ю. В. Масюк, Л. І. Бровко // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2011. – Спецвипуск 33. – Ч. 2. – С. 181 – 185.

3. Яремко І. Й. Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій: монографія / І. Й. Яремко. – Л.: Каменяр, 2009. – 176 с.

**УДК 336.02**

**Рязанова Н. С.**

к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансові ринки,  
ДВНЗ «Київський національний університет ім. Вадима Гетьмана»

## **ФІНАНСОВЕ РАХІВНИЦТВО В ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ОРГАНІВ УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ**

Фінансове рахівництво (фінансовий еккаунтинг, що є транслітерацією англійського financial accounting) є діяльністю зі збору, аналітичної обробки, підготовки та подання користувачам різноманітних інформаційних продуктів і послуг, що стосуються фінансів. Його особливістю є те, що інформація, яка міститься в його інформаційних продуктах і послугах, є відкритою, тобто не обмеженою за доступом, оскільки не належить до конфіденційної, таємної або службової. По суті фінансове рахівництво є інформаційною підсистемою фінансів і його роль в розвитку інформаційного суспільства та його економіки надзвичайно важлива. Воно необхідне у забезпеченні належного виконання функцій, покладених на державні органи управління, реалізації публічності фінансів і розвитку демократичних процесів в країні.

На сучасному етапі показником прогресивності владних структур є їх інформаційна відкритість, насамперед в частині фінансів, що робить державні фінанси по-справжньому публічними. Теза транспарентності діяльності урядових структур, їхніх фінансів є серед основних у програмах сучасних політиків. Для України проблема досягнення вищої прозорості бюджетів сектору загального державного управління належить до першочергових. Без її розв'язання неможливі позитивні зміни в розвитку як національних фінансів загалом, так і їхніх окремих складових. При цьому, в Україні вже зроблено важливі, хоча й недостатні, кроки у розвитку системи інформаційного обміну, публічності її фінансів. Поступово формується державна інформаційна політика сфери публічних фінансів, відповідне фінансове та інформаційне право.

На сьогодні вже функціонує електронне урядування, яке, згідно «Концепції розвитку електронного урядування в Україні» (2010) [1], є формою організації державного управління, одним з інструментів розвитку інформаційного

суспільства. Це єдина інфраструктура міжвідомчої автоматизованої інформаційної взаємодії органів державної влади і місцевого самоврядування між собою, з громадянами і суб'єктами господарювання. 2016 року для ефективної реалізації електронного урядування в Україні було створене Державне агентство з питань електронного урядування. Його функція – реалізувати державну політику у сферах інформатизації, електронного урядування, формування і використання національних електронних інформаційних ресурсів, розвитку інформаційного суспільства [2].

2016 року в Україні була також прийнята Концепція створення інтегрованої інформаційно-аналітичної системи «Прозорий бюджет» [3]. Система «Прозорий бюджет» – за допомогою порталу, тобто офіційного сайту в Інтернеті – має стати інформаційним ресурсом, що забезпечить доступ до нормативної, статистичної та аналітичної інформації у сфері управління публічними коштами.

На сьогодні в Україні зроблена велика робота на шляху прозорого функціонування системи державних баз даних. Зокрема, відкрито всі без виключення реєстри Міністерства юстиції, реалізовано ініціативу електронних державних закупівель ProZorro, запущено електронний реєстр декларацій та багато інших ініціатив. Реалізуючи політику відкритості, Україна підписала Меморандум про передачу у глобальну базу власників бізнесу інформації про кінцевих бенефіціарів компаній.

Окрім забезпечення прозорості та відкритості використання публічних коштів, фінансове рахівництво використовується державними органами управління для (а) інформування учасників економіки з широкого кола актуальних для них питань фінансів та (б) формування у суспільстві належного рівня загальної фінансово-економічної грамотності. Це має величезний економічний і соціальний ефект. Адже дані про державні та місцеві фінанси, які охоплюють щонайменше третину створюваного ВВП, важливі учасникам економіки, не лише щоб пересвідчитися у транспарентності фінансів влади, але й надзвичайно важливі їм у бізнесовій, науковій, навчальній та інших видах їхньої діяльності. Інформація щодо вартісних розподільчих та перерозподільчих відносин у макроекономіці є предметом постійної уваги бізнесових кіл, істеблшменту, аналітиків та широких верств населення. Вона потрібна для ефективного менеджменту корпорацій та життя домогосподарств, адекватного поведіння на ринках, сталого розвитку суспільства. Залучення зовнішніх та внутрішніх інвестицій в економіку України, структурні реформи, розвиток сучасної науки, впровадження в економіку новітніх технологій та інші проривні процеси, що визначають успіх становлення її економіки і цивілізаційний розвиток безпосередньо «зав'язані» на даних, що надаються державною та місцевою владою через фінансове рахівництво.

Але слід відмітити, що, незважаючи на відносну доступність в Україні багатьох даних з питань фінансів широкому загалу користувачів, більшість інформації фінансів, що надається державними і місцевими органами управління, є дуже фрагментованою, неспівставною і недостатньою.

Окрім вищезазначеного, фінансове рахівництво необхідне державним органам управління як джерело інформації та інструмент реалізації їхніх

статистично-інформаційних завдань у суспільстві. Для забезпечення себе необхідною інформацією при Мінфіні України створено спеціальну інформаційну структуру – Інформаційно-аналітичний центр. Згідно «Концепції діяльності Інформаційно-аналітичного центру Міністерства фінансів України» (2004 рік) [4], його мета – забезпечувати керівництво і структурні підрозділи Міністерства аналітичними, інформаційними, звітними та іншими матеріалами, необхідними для прийняття рішень і використання сучасних креативних технологій ситуаційного аналізу, підготовки і прийняття рішень щодо розв’язання проблем формування та супроводу бюджету України, управління фінансами і боргом.

Для реалізації у сучасній економіці інформаційно-статистичних завдань і представлення в агрегованих показниках узагальненої інформації про вартісні розподільчі й перерозподільчі відносини макrorівня в Україні на державному рівні використовується такий інструментарій фінансового рахівництва, як Система національних рахунків (СНР). Концепція СНР була розроблена Статистичною комісією ООН ще 1947 року [5]. На сьогодні її застосовують понад 150 країн. В Україні долучилася до них на початку 1990-х років [6].

Фінансове рахівництво використовується також в інформаційному обміні між органами влади, для сприяння координації їхніх дій та державній безпеці. У цьому зв’язку на початку 2015 року в Україні Указом Президента було створено міжвідомчий орган – Раду по фінансовій стабільності [7].

Слід відмітити, що розвиток інформаційного інституту – фінансового рахівництва значною мірою відбувається саме завдяки зусиллям державної влади. У суспільстві зростає розуміння того, що для забезпечення транспарентності фінансової інфраструктури економіки, протидії корупції, тіншовій економіці, офшоризації господарства та відмиванню незаконно зароблених доходів саме інститут фінансового рахівництва є ефективним.

Зважаючи на роль державних і місцевих органів управління в розвитку інформаційного суспільства та його інститутів, міжнародні фінансові організації серед пріоритетних напрямків своєї діяльності з кінця XX століття виокремлюють допомогу країнам саме у цій сфері. Зокрема, ІМФ у своїх документах констатує очевидність незамінності легкодоступної, повної і своєчасної макроекономічної і макрофінансової інформації у розробці та проведенні зваженої макроекономічної політики і прийнятті ефективних інвестиційних рішень [8]. Реалізуючи такий підхід, ця міжнародна організація започаткувала в середині 1990-х років «Ініціативи стандартизації поширення даних» (IMF Data Standards Initiatives, DSI) [9], які призначені сприяти транспарентності та розвитку якісної системи статистики в країнах-членах. Приєднання до Ініціатив є добровільним, але їхню актуальність підтвердили фінансові кризи другої половини 1990-х і початку 2000-х років, і на сьогодні вже понад 97 % країн-членів стали їх учасниками. Україна приєдналася до Ініціатив 2003 року.

Одночасно з ІМФ, ООН у «Фундаментальних принципах офіційної статистики» (1994 – 2013 роки) [10] зафіксував, що узагальнена статистична інформація, забезпечуючи даними управлінські структури держав, економічних суб’єктів та суспільство в цілому, слугує необхідною основою стійкого

розвитку в економічній, демографічній, соціальній та екологічній сферах. Доповнюючи ці тези, Кодекс норм Європейської статистики (2011 рік) [11] також вказав на виняткову важливість забезпечення суб'єктів економічного простору Євросоюзу незалежною високоякісною інформацією про економіку та суспільство на загальноєвропейському, національному та регіональному рівнях, зробивши цю інформацію загальнодоступною для користувачів з метою прийняття рішень, у науково-дослідницьких цілях та для дебатів.

### **Список літератури**

1. Про схвалення Концепції розвитку електронного урядування в Україні. // Розпорядження КМУ від 13.12.2010 р., [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2250-2010-%D1%80>.

2. Положення Про Державне агентство з питань електронного урядування України. // Постанова КМУ від 1.10.2014 р. № 492. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/492-2014-%D0%BF>.

3. Про схвалення Концепції створення інтегрованої інформаційно-аналітичної системи «Прозорий бюджет» // Розпорядження КМУ від 11.02.2016 р., № 92-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/92-2016-%D1%80>.

4. Про затвердження «Концепції діяльності Інформаційно-аналітичного центру Міністерства фінансів України» // Наказ Мінфіну України від 29.05.2004 № 364. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uazakon.com/document/fpart70/idx70976.htm>.

5. Measurement of National Income and the Construction of Social Accounts. // Report of the Sub committee on National Income Statistics of the League of National Committee of Statistical Experts. – UN, Geneva, 1947, 59 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/docs/1947NAreport.pdf>.

6. Про Концепцію побудови національної статистики України та Державну програму переходу на міжнародну систему обліку і статистики. // Постанова КМУ від 4.05. 1993 р. N 326. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/326-93-%D0%BF>.

7. Про Раду з фінансової стабільності. // Указ Президента від 24.03.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/170/2015>.

8. Общая система распространения данных. Руководство для участников и пользователей. // Международный валютный фонд. – Вашингтон, 2007.

9. IMF Standards for Data Dissemination.// International Monetary Fund, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/data.htm>.

10. Fundamental Principles of Official Statistics (1994-2013). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unstats.un.org/unsd/dnss/gp/fundprinciples.aspx>

11. European Statistics Code of Practice. For the National and Community Statistical Authorities. Eurostat Committee, 28th September 2011. // Publications office, 2011. – [Електронний ресурс], – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/5921861/KS-32-11-955-EN.PPF/5falebc6-90bb-43fa-888f-dde032471e15>.

УДК 336.1

Сушко Н. І.

к. е. н., доцент, докторант,  
Науково-дослідний фінансовий інститут  
Державної навчально-наукової установи  
«Академія фінансового управління»

## УДОСКОНАЛЕННЯ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ БЮДЖЕТІВ ЗА ДОХОДАМИ ЯК СКЛАДОВА МОДЕРНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСАМИ

Обслуговування Казначейством державного і місцевих бюджетів за доходами є компонентом реалізації державної політики у сфері казначейського обслуговування бюджетів.

Базові норми порядку казначейського обслуговування державного і місцевих бюджетів за доходами визначені саме у Бюджетному кодексі (БКУ, ч. 4 ст. 45 та ч. 5 ст. 78), за якими податки, збори, обов'язкові платежі та інші доходи бюджетів не можуть акумулюватися на рахунках органів, що контролюють справляння надходжень до бюджету, а зараховуються безпосередньо на єдиний казначейський рахунок (ЄКР) [1]. Тож ці основи методології закладені у підзаконні акти, якими і визначається як порядок функціонування ЄКР, відкриття рахунків в системі казначейства так і централізація ресурсу державного і місцевих бюджетів. Швидкість концентрації ресурсу на центральному рівні має важливе значення в управлінні фінансовими ресурсами держави, оскільки здійснення видатків має забезпечуватися за рахунок надходжень відповідно до збалансованого розпису.

Обслуговування коштів бюджетів органи Казначейства здійснюють відповідно до їх розпису, який відтворює структуру бюджету та визначає обсяги планових показників у розрізі кодів бюджетної класифікації. За цією ж структурою за даними обліку формується база даних Казначейства і звітність про виконання бюджетів, яка є інформаційним забезпеченням управління державними фінансами.

Проведений аналіз законодавства дозволяє зробити висновок про те, що діюча методологія казначейського обслуговування державного і місцевих бюджетів за доходами чітко регламентована, а обробка деталізованої за встановленими параметрами інформації відбувається у режимі реального часу. Це дозволяє забезпечувати узагальнення інформації та формування бази даних за вимогами статистики державних фінансів (бюджетної класифікації) та бухгалтерського обліку.

Сучасні реформи в управлінні державними фінансами, які стосувалися питань бухгалтерського обліку і фінансової звітності в державному секторі, супроводжувалися змінами у законодавстві та як наслідок обумовлювали зміни у методології і організації казначейського обслуговування державного і місцевих бюджетів за доходами.

Крім того, необхідність удосконалення управління ліквідністю та складання реальних прогнозів надходжень до бюджетів відповідають плану

заходів з реалізації Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017 – 2020 роки [3].

Загальновідомо, що темпи проведення реформ і їх успіх залежить в першу чергу від прийнятого нормативного-правового поля та документів, що забезпечують його впровадження, оскільки всі подальші кроки, які стосуються організації, автоматизації процесу гуртуються на методології.

З метою удосконалення управління ліквідністю пропонуємо інноваційну модель казначейського обслуговування доходів бюджетів:

– всі операції по зарахуванню доходів державного і місцевих бюджетів здійснювати на центральному рівні. За для досягнення поставленої мети рахунки за надходженнями державного і місцевих бюджетів відкривати у Казначействі України. Це дозволить створити інформаційне забезпечення по виконанню бюджетів за доходами бюджетів на центральному рівні, прискорити обіг фінансових ресурсів держави та удосконалити управління ліквідністю ЄКР;

– рахунки для зарахування надходжень відкривати у Казначействі України на ім'я органів, які відповідно до рішень про бюджет контролюють повноту сплати податків і зборів. Запропоновані підходи щодо відкриття рахунків для зарахування надходжень до бюджетів дозволять поліпшити сам процес адміністрування, запровадити бухгалтерський облік доходів відповідно до НП(С)БОДС 124 «Доходи» і формувати достовірну звітність про суми списаного, розстроченого і відстроченого податкового боргу відповідно до вимог ч. 3 ст. 59, ч. 3 ст. 60 та ч. 3 ст. 80 БКУ.

З огляду на зазначене необхідно внести зміни до БКУ в частині зарахування надходжень до бюджетів та удосконалити методологію казначейського обслуговування державного і місцевих бюджетів за доходами в контексті запровадження національних стандартів та плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі.

Інноваційна модель казначейського обслуговування бюджетів за доходами дозволить забезпечити прозорість і підзвітність управління державними фінансами відповідно до кращих світових практик.

#### **Список літератури**

1. Бюджетний кодекс України : прийнятий Верховною Радою України 8 липня 2010 р. № 2456-VI : текст із змін. станом на 8 вересня 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

2. Про схвалення Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017 – 2020 роки : розпорядження Кабінету Міністрів України від 08.02.2017 № 142-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/142-2017-%D1%80>.

3. Про затвердження плану заходів з реалізації Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки : розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.05.2017 № 415-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/en/415-2017-%D1%80>.



УДК 368

**Шолойко А. С.**

к. е. н., с. н. с., доцент кафедри страхування,  
банківської справи та ризик-менеджменту,  
Київський національний університет  
ім. Тараса Шевченка

### **АСИСТАНСЬКІ КОМПАНІЇ В ІНФРАСТРУКТУРІ РИНКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ**

У міждисциплінарному словнику зі страхування та ризик-менеджменту представлено наступне визначення асистанської компанії:

«1) юридична особа, з якою страховик має договірні відносини щодо обслуговування договорів медичного страхування в частині організації та фінансування медичних та інших послуг у обсязі програм добровільного медичного страхування. Асистанська компанія організовує та оплачує медичні послуги від імені та за рахунок страховика;

2) організація, яка на високому професійному рівні здійснює цілодобову координацію надання допомоги застрахованим особам та контролює процес витрат для страхових компаній та корпоративних клієнтів» [1, с. 140].

З представлених визначень випливає, що асистанські компанії – це важливі інфраструктурні елементи ринку медичного страхування України.

Приклади співпраці TOP 10 страхових компаній України, що надають страхові послуги з медичного страхування, з асистанськими компаніями наведено в табл. 1.

*Таблиця 1*

#### **Співпраця TOP 10 страхових компаній ринку медичного страхування України з асистанськими компаніями в I кварталі 2017 р.**

№	Страхова компанія	Асистанські компанії
1	2	3
<i>Добровільне медичне страхування в межах України</i>		
1	Провідна	Київський центр медичного асистансу СК «Провідна»
2	АХА Страхування	До 01.02.2017 року обслуговування клієнтів за визначеними програмами здійснювала Асистуюча компанія – «Прем'єр Асистанс»
3	Нафтогазстрах	Цілодобовий медичний асистанс СК «Нафтогазстрах»
4	Уніка	Н.д.
5	ПЗУ Україна	Април Асистанс Україна; SOS Service Ukraine
6	Країна	Медичний асистанс СК «Країна»
7	Інго Україна	Н.д.
8	Українська страхова група	Н.д.
9	Теком	Н.д.
10	Альфа страхування	Н.д.
<i>Страхування медичних витрат подорожуючих до країн ЄС</i>		
1	ПЗУ Україна	CORIS; Balt Assistance Ukraine Ltd.; SOS Service Ukraine
2	ВУСО	NOVA Assistance; Savitar Group Ltd; Balt Assistance
3	Європейське туристичне страхування	Euro-Center Holding SE; Europ Assistance
4	АЛЪЯНС	CORIS; Nova Assistance

*Продовження табл. 1*

1	2	3
5	ТАС СТРАХОВА ГРУПА	ALL IN ONE AGENCY; REMED/ASPI Assistance Platforms International; AP Companies; MEDLABEL LLC
6	УКРФІНСТРАХ	CORIS; ALBUR s.r.o.; NOVA ASSISTANCE
7	СК «Провідна»	Balt Assistance Ltd.; Inter Partner Assistance Polska S.A.; AXA Assistance S.A.; Call Us
8	АХА Страхування	APRIL; Balt Assistance Ltd.
9	КНЯЖА ВІСННА ІНШУРАНС ГРУП	CORIS; AP Companies
10	УНІВЕРСАЛЬНА	SMILE assistance; Savitar Group; APRIL Group

*Джерело: складено автором на основі даних офіційних сайтів страхових компаній та Іншуранс TOP [2 – 4]*

Отже, з представленої інформації в табл. 1 можна зробити висновок, що асистанс в сфері добровільного медичного страхування в межах України може бути реалізований наступним чином:

- співробітниками відповідного департаменту страхової компанії;
- спеціально створеною страховиком асистанською компанією;
- незалежною асистанською компанією, з якою співпрацює страховик.

Кожний із перерахованих варіантів має свої переваги та недоліки, однак лише спеціально створені та незалежні асистанські компанії можна віднести до елементів інфраструктури ринку медичного страхування України, які допомагають суттєво скоротити витрати страховика на ведення справи.

Щодо асистансу у сфері страхування медичних витрат подорожуючих до країн ЄС, то страхові компанії віддають перевагу співпраці із закордонними асистанськими компаніями.

#### **Список літератури**

1. Міждисциплінарний словник зі страхування та ризик-менеджменту / [Р. В. Пікус, Н. В. Приказюк, О. М. Лобова та ін.]; за наук. ред. проф. Р. В. Пікус. – К.: Логос, 2015. – 509 с.

2. Рейтинг страхових компаній України: Медицинское страхование (ДМС) [Електронний ресурс] // Фориншурер: [сайт]. – Режим доступу : <https://forinsurer.com/ratings/nonlife/17/3/45>.

3. Рейтинг страхових компаній України: Страхование туристов (медрасходов) [Електронний ресурс] // Фориншурер: [сайт]. – Режим доступу : <https://forinsurer.com/ratings/nonlife/17/3/49>.

4. Перелік страхових компаній України, що здійснюють страхування подорожуючих до країн ЄС/Шенгенської зони [Електронний ресурс] // Ліга страхових організацій України: [сайт]. – Режим доступу : [http://uainsur.com/wp-content/uploads/2017/04/insurance\\_April\\_2017.pdf](http://uainsur.com/wp-content/uploads/2017/04/insurance_April_2017.pdf).

УДК 336.71

**Шуба О. А.**

к. г. н., доцент, доцент кафедри міжнародної  
економіки та світового господарства  
Харківський національний університет  
ім. Василя Назаровича Каразіна

### **РИЗИКИ КОНСОЛІДАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ДЛЯ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ**

Як показує зарубіжний досвід, дієвим інструментом реформування банківської системи країни є консолідація. За рахунок злиттів та поглинань банки розширюють географію своєї діяльності, збільшують свою частку на ринку та вартість бізнесу, досягають синергійного ефекту. Незважаючи на позитивний ефект від консолідації банківського капіталу, угоди злиттів і поглинань супроводжуються і ризиками, тому дослідження напрямків їх можливого прояву в Україні набуває актуальності.

Найбільші угоди щодо злиття/поглинання банків в Україні здійснювались як між резидентами України (наприклад, об'єднання ПАТ «ПУМБ» і ВАТ «Донгорбанк»), так і за участю зарубіжних банків та світових фінансових груп (придбання АКБ «Аваль» групою «Райффайзен Інтернаціональ» (Австрія), придбання АТ «УкрСиббанк» групою «BNP Paribas Group» (Франція), придбання ПАТ «Промінвест-банк» ДК «Банк розвитку і зовнішньоекономічної діяльності (Зовнішекономбанк)» (Росія) тощо). Більша кількість угод відбувалась за участю зарубіжних учасників, що відобразилось у значному припливі іноземного капіталу в банківську систему України [1].

Ризики консолідаційних процесів у банківській системі України доцільно розглядати на рівні окремих банків-учасників (мікрорівень) та на рівні банківської системи в цілому (макрорівень). На мікрорівні консолідація може мати негативні наслідки у вигляді погіршення фінансових результатів діяльності банку за рахунок невдало сформованої організаційної структури та ліквідації старих підрозділів банків, втрати кваліфікованих працівників. Поширеною практикою у світі, в тому числі і в Україні, є також завищення ціни угоди при продажу банку, що з часом проявиться у вигляді поганої якості активів, неліквідних зобов'язань тощо. Також ризиком консолідаційних процесів в Україні, як і в країнах СНД, є непрозорість угод і непрозоре корпоративне управління, що призводить до затягування строків угод та іноді ставить під сумнів можливість укладання цих угод взагалі [2]. В умовах нестійкої довіри клієнтів до банків існує ризик втрати ділової репутації банків та їх можливий відтік. Також можуть мати місце юридичні ризики, наприклад, у вигляді судових позовів з боку органів державного регулювання, споживачів або працівників банку, збільшення податкового навантаження за рахунок недостатнього опрацювання юридичних та фінансових аспектів М&А угод. Усі перелічені вище ризики так чи інакше мають фінансові прояви, що призводить до збільшення витрат банку. Одним із таких ризиків є ризик появи у щойно придбаному банку позабалансових зобов'язань, які не відображені у документах. Покупець банку, здійснюючи угоду, може проводити

досить ретельний аналіз установи, але даний ризик все рівно залишається. Що стосується балансових зобов'язань, то тут виникає ризик того, що кредитори можуть вимагати погашення існуючих зобов'язань банку у досить короткий строк [3]. Одночасно з мікрорівневими ризиками консолідації існують і ризики на макрорівні, серед яких основним є ризик зменшення конкуренції на ринку банківських послуг. Внаслідок консолідації найбільші банки матимуть можливість впливати на вартість ліквідних коштів на міжбанківському ринку, встановленням лімітів тощо. В результаті дрібні банки не зможуть утримувати свої позиції на ринку, тому збільшиться кількість банкрутств банків. Зважаючи на той факт, що частка іноземного капіталу в банківській системі України за станом на 01.01.2013 р. становила близько 54 %, подальша консолідація банківського капіталу в Україні за участі зарубіжних учасників створює ризики для розвитку вітчизняних банків, які на сьогодні перебувають у доволі складному фінансовому становищі. Тому доцільним є використання світового досвіду встановлення певних обмежень на участь іноземних банків і фінансових груп у консолідаційних процесах або визначення таких умов, за яких вітчизняний банк буде контролювати діяльність об'єднання без вирішального впливу та втручання з боку іноземних учасників [4]. На макрорівні особливу увагу слід приділяти ризикам, пов'язаним зі здійсненням державного регулювання і контролю за банківськими об'єднаннями в Україні. Великі банківські групи або банківські фінансові групи привертають до себе особливу увагу з боку наглядових органів через складність перевірки їх фінансового стану. Для більш ефективного регулювання, нагляду та контролю за ринком банківських злиттів та поглинань в Україні частину повноважень НБУ слід передати Антимонопольному комітету України, спеціальним комісіям та іншим органам, як це було зроблено зокрема у США та країнах Європейського Союзу [5].

Отже, бачимо, що консолідаційні процеси в банківській системі України містять у собі велику кількість ризиків, які мають бути враховані на всіх етапах здійснення угоди злиття чи поглинання банків.

#### **Список літератури**

1. Етокова О. Транскордонне злиття і поглинання в умовах нерозвиненості системи корпоративного управління на прикладі України / О. Етокова // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – № 2 (5). – 2013. – С. 29 – 32.

2. Медведкова Н. С. Угоди про злиття та поглинання у банківському секторі економіки України / Н. С. Медведкова // Економіка АПК. – 2013. – № 5. – С. 101 – 105.

3. Рашевська О. Є. Процеси реорганізації банків в Україні: актуальні питання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=74389>.

4. Українські банки: злиття і поглинання 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrinform.ua/ukr/news/ukraiinski\\_banki\\_zlittya\\_i\\_poglinannya\\_2013\\_roku\\_1896369](http://www.ukrinform.ua/ukr/news/ukraiinski_banki_zlittya_i_poglinannya_2013_roku_1896369).

5. Фітель О. І. Оцінка ефективності угод злиття та поглинання банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/fitel-oi-otsinka-efektivnosti-ugod-zlittya-ta-poglinannya-bankiv>.

СЕКЦІЯ 12

SECTION 12

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА  
ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ  
MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND  
INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMICS

УДК: 368

**Капустян В. О.**

д. ф.-м. н., професор, завідувач кафедри  
математичного моделювання економічних систем,

Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут ім. Сікорського»,

**Дйба В. А.**

аспірант,

Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Сікорського»

**БІНОМІНАЛЬНА МОДЕЛЬ ЦІНОУТВОРЕННЯ АКЦІЙ СТРАХОВОЇ  
КОМПАНІЇ З ВИКОРИСТАННЯМ ГЕОМЕТРИЧНОГО  
БРОУНІВСЬКОГО РУХУ**

Страхові компанії нерідко накопичують досить великий капітал для проведення інвестиційної діяльності. Але тут важливим питанням є вивчення цього процесу з точки зору математики. Адже створення моделі, яка може оптимізувати процес інвестиційної діяльності страхових компаній, а також звести до мінімуму всі ризики, пов'язані з такою діяльністю.

Нехай нас цікавить динаміка змін цін деякого фінансового активу, яка описується випадковим процесом  $S_t$ ,  $t \in [0, +\infty)$ . Будемо називати випадковий процес  $S_t$  геометричним броунівським рухом з параметрами  $a$  та  $\sigma^2$ , якщо для будь-яких невід'ємних чисел  $t$  та  $s$  виконуються наступні умови: випадкова величина  $S_{t+s}/S_s$  статистично не залежить від значень випадкового процесу до моменту часу  $s$ , та  $\ln(S_{t+s}/S_s)$  має гаусівський розподіл із середнім  $at$  та дисперсією  $\sigma^2 t$ . Іншими словами, фінансовий часовий ряд моделюється геометричним броунівським рухом, якщо співвідношення ціни в майбутній момент часу  $t$  до ціни в теперішньому часі не залежить від минулої динаміки ціни та має логнормальний розподіл з параметрами  $a$  та  $\sigma^2$ .

Процес геометричного броунівського руху можемо отримати із біноміальної моделі, якщо  $\Delta t \rightarrow 0$ , при  $n \rightarrow \infty$ . В теоремі Муавра-Лапласа стверджується, що для будь-якого дійсного числа  $y$  має місце граничний розподіл:

$$\lim_{n \rightarrow \infty} P \left\{ \frac{v_n - np}{\sqrt{np(1-p)}} \leq y \right\} = \Phi(y), \quad (1)$$

де функція Лапласа  $\Phi(y)$  є функцією стандартного гаусівського розподілу:

$$\Phi(y) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \cdot \int_{-\infty}^y e^{-u^2/2} du. \quad (2)$$

В силу властивостей гаусівського розподілу теорему Муавра-Лапласа можна інтерпретувати наступним чином: при достатньо великих  $n$  випадкова

величина  $v_n$  має розподіл, який є близьким до гауссівського з параметрами  $np$  та  $\sqrt{np(1-p)}$ .

Але в силу формули [1]:

$$\ln \frac{S_t}{S} = v_n \ln u + (n - v_n) \ln d = v_n \ln \frac{u}{d} + n \ln d \quad (3)$$

$\ln(S_t/S)$  є лінійною функцією від  $v_n$  і це означає, що вона також має асимптотичний гауссівський розподіл. Більше того, можемо стверджувати, що:

$$M \left[ \ln \frac{S_t}{S} \right] = at, D \left[ \ln \frac{S_t}{S} \right] = \sigma^2 t \cdot \left( 1 - \frac{a^2}{\sigma^2} \Delta t \right) \approx \sigma^2 t. \quad (4)$$

Таким чином, якщо  $\Delta t \rightarrow 0$  то розподіл  $\ln(S_t/S)$  (і аналогічно також  $\ln(S_{(t+s)}/S_s)$ ) сходиться до гауссівського розподілу з параметрами  $at$  та  $\sigma^2 t$ . Неважко переконатися в незалежності  $S_{t+s}/S_s$  від значень випадкового процесу до моменту часу  $s$ . Відповідно, при  $\Delta t \rightarrow 0$  біноміальна модель приводить нас до геометричного броунівського руху[2].

Побудовану таким чином модель еволюції ціни ризикового активу часто називають логнормальною моделлю, оскільки одним із важливих висновків геометричного броунівського руху є те, що відношення майбутньої ціни  $S_t$  до теперішньої ціни  $S$  є випадкова величина, яка має логнормальний розподіл з параметрами  $at$  та  $\sigma^2 t$ . Останнє означає, що:

$$\frac{S_t}{S} = \exp\{at + \sigma\sqrt{t} \cdot \eta\}, \quad (5)$$

Де  $\eta$  – стандартна гауссівська випадкова величина. Отримана формула дає можливість оцінювати ймовірнісний розподіл за допомогою функції Лапласа. Зокрема, ймовірність ризику ціни не перевищити заданого рівня цін  $X$  може бути оцінена за наступною формулою  $P\{S_t \leq X\} = P\{\eta \leq z\} = \Phi(z)$  де з урахуванням балансового рівняння  $a = \mu - \sigma^2/2$ .

$$z = \frac{1}{\sigma\sqrt{t}} \ln \left( \frac{X}{S} \right) - \frac{a\sqrt{t}}{\sigma} = \frac{1}{\sigma\sqrt{t}} \ln \left( \frac{Xe^{-\mu t}}{S} \right) + \frac{\sigma\sqrt{t}}{2}. \quad (6)$$

Одним із наслідків логнормальної моделі є той факт, що очікуване значення ціни зростає як безризиковий актив. Дійсно, в силу властивостей логнормального розподілу математичне очікування правої частини в формулі (5) дорівнює:

$$M \left[ \frac{S_t}{S} \right] = M[\exp\{at + \sigma\sqrt{t} \cdot \eta\}] = \exp \left\{ t \left( a + \frac{\sigma^2}{2} \right) \right\} = e^{\mu t}. \quad (7)$$

Останнє є ні чим іншим, аніж наслідок вибору ймовірностей, нейтральних до ризику.

Звичайно, застосування отриманої моделі в реаліях Українського ринку страхування ускладнене відсутністю достовірної інформації про поточний реальний стан страхових компаній на ринку. Але отримана модель дає можливість оцінити ймовірну майбутню ціну акцій, а також оцінити ймовірність та відхилення від очікуваної ціни.

#### Список літератури

1. Андерсон Т. У. Статистический анализ временных рядов / Т. У. Андерсон – Москва: Мир, 1976 – 755 с.
2. Ширяев А. Н. Основы стохастической финансовой математики / А. Н. Ширяев. – Т. 1., Москва: Фазис – 1998.

**Базалиева Л. В.**

к. э. н., доцент, доцент кафедры маркетинга,  
Харьковский торгово-экономический институт Киевского  
национального торгово-экономического университета

### **МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К ВЗАИМООТНОШЕНИЯМ В СЕТИ СТЕЙКХОЛДЕРОВ КОМПАНИИ**

Динамические изменения, происходящие в современной бизнес-среде, приводят к появлению и развитию в управленческой науке новых концепций и подходов. Так, практика установления компанией устойчивых и долговременных взаимоотношений между контрагентами и прочими заинтересованными сторонами стала основой для зарождения и последующего развития концепций маркетинга взаимоотношений и доверия, теории стейкхолдеров, сетевого подхода. В рамках взаимоотношений компании координация деятельности контрагентов и прочих заинтересованных сторон происходит на основе взаимного согласования и доверия. Поэтому использование маркетингового подхода в управлении стейкхолдерами приобретает особую актуальность.

Теоретические и практические аспекты маркетинга взаимоотношений и маркетинга доверия рассмотрены в работах Л. Берри, Д. Баллантина, В. Дементьева [2, 3], И. Аренкова [1], А. Ляско и т. д. Сетевому подходу к управлению взаимоотношениями компании посвящены работы С. Куца, О. Третьяк и проч. Наиболее известными представителями теории стейкхолдеров являются Э. Р. Фримен [4], Р. К. Митчел, Дж. Вайс, Дж. Т. Саваж, Т. Дж. Роули [6], Д. Уилер, Дж. Ролоф [5] и т. д.

Целью данной работы является теоретическое обоснование использования маркетингового подхода во взаимоотношениях организации со стейкхолдерами.

Стейкхолдеры предприятия, как заинтересованные в функционировании компании стороны, с одной стороны, взаимосвязаны друг с другом, а с другой – являются независимыми. Таким образом, формируются долговременные и взаимовыгодные объединения формально независимых компаний и организаций – сети [2]. Как показало исследование источников [2, 5, 6], понятие «сеть» в общем виде предполагает любые формы взаимодействия между формально независимыми организациями. Участники сети связаны между собой отношениями доверия, выгодностью сотрудничества, длительными и устойчивыми кооперационными и информационными связями [2].

Сеть стейкхолдеров формируется вокруг центральной организации, готовность которой подчиняться требованиям стейкхолдеров зависит от двух факторов [6]. Первый – плотность сети, измеряемая интенсивностью взаимодействий между ее участниками. Второй фактор – способность

организации обращаются к прочим участникам сети. Таким образом, чем выше плотность сети и ниже способность организации обращаться к другим ее участникам, тем более гибкие подходы следует использовать организации во взаимоотношениях с участниками сети. В случае низкой интенсивности взаимодействий и высокой способности компании обращаться к другим стейкхолдерам, позиция компании становится более обособленной.

В теории стейкхолдеров разработано несколько подходов к их группировке. Так, Дж. Ролоф выделяет две их группы: стейкхолдеров, относящихся к компании (сотрудники, акционеры, потребители), и стейкхолдеров, которые декларируют свою заинтересованность в компании (социальные группы и институты) [5]. Вместе с тем, не учтен третий тип стейкхолдеров – государственные органы. Каждая группа стейкхолдеров компании имеет особенности, выявление и учет которых позволит значительно повысить эффективность взаимоотношений.

Учитывая, что сеть стейкхолдеров компании предполагает интенсивные коммуникации между ее участниками, а их интересы зачастую противоположны, особую значимость для компании приобретает выявление и систематизация способов эффективного управления взаимоотношениями со стейкхолдерами. Для достижения этих целей целесообразно использовать маркетинговые инструменты. Маркетинг стейкхолдеров является целенаправленной управленческой деятельностью, направленной на формирование эффективных взаимоотношений между стейкхолдерами на основе учета и гармонизации их интересов. С точки зрения автора, для различных групп стейкхолдеров компании целесообразно формировать маркетинговую политику с учетом их особенностей.

Таким образом, использование маркетингового подхода во взаимоотношениях компании со стейкхолдерами позволит целенаправленно гармонизировать интересы всех заинтересованных сторон.

#### **Список литературы**

1. Аренков И. А. Маркетинговая ориентация компании на основе ценностного подхода Проблемы современной экономики / И. А. Аренков // Проблемы современной экономики. – № 3 (47). – 2013.
2. Дементьев В. Е. Гибридные формы организации бизнеса: к вопросу об анализе межфирменных взаимодействий / В. Е. Дементьев, С. Г. Евсюков, Е. В. Устюжанина // Российский журнал менеджмента. – № 1. – Том 15. – 2017.
3. Дементьев В. Е. Квазиинтеграция в фокусе институциональной теории / В. Е. Дементьев // Вестник университета (ГУУ). Серия «Институциональная экономика». – 2001. – С. 81 – 91.
4. Фримен Э. Р. Авторитетное мнение / Э. Р. Фримен // Санкт-Петербургский университет : журнал. – 2010. – № 13 (3820).
5. Roloff J. Learning from Multi-Stakeholder Networks: Issue-Focused Stakeholder Management // Journal of business ethics. – 2008. – P. 233 – 250.
6. Rowley T. J. Moving Beyond Dyadic Ties: A Network Theory of Stakeholder Influences // Academy of Management Review. – 1997. – Vol. 22. – No. 4. – P. 887 – 910.



УДК 330.339.138:322

**Даниленко В. І.**

к. е. н., доцент,  
доцент кафедри маркетингу,  
Полтавська державна аграрна академія,

**Калюжна Ю. П.**

к. е. н., доцент кафедри маркетингу,  
Полтавська державна аграрна академія

## **РЕКЛАМА, ЯК СКЛАДОВА КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

Успішна діяльність економічних суб'єктів в умовах високоінтернаціоналізованих ринків вимагає не тільки глибокого розуміння суті сучасних міжнародних економічних відносин, тенденцій і динаміки світогосподарських процесів, а й усвідомлення закономірностей розвитку системи управління підприємницькою діяльністю і створення дієвих механізмів впливу на ринкову ситуацію [1].

В сучасних умовах господарювання зовнішньоекономічна діяльність стає найважливішим елементом розвитку господарської діяльності українських підприємств та організацій. Україна активно інтегрується до світового економічного простору, розвиває зовнішньоекономічні зв'язки з ЄС, розширює географію зовнішньої торгівлі. Разом з тим, відкритість економіки потребує формування комплексу заходів та інструментів із управління розвитком зовнішньоекономічної діяльності.

Саме, активізація зовнішньоекономічної діяльності призводить до поступового ускладнення маркетингових функцій. Тому, важливим і актуальним є визначення необхідних і достатніх маркетингових зусиль і відповідних умов розвитку ринкових відносин управлінських заходів, спрямованих на вдосконалення форм ведення міжнародного бізнесу.

Успішність виходу українських агропідприємств на світові ринки значною мірою залежить від раціонально сформованої та реалізованої концепції міжнародного маркетингу який тісно співпрацює з рекламною діяльністю. Зважаючи на пріоритетність в міжнародних економічних відносинах значення міжнародної торгівлі проведенням зовнішньоторгової діяльності до якої входить експортні та імпорتنі операцій, особливо актуальним є вивчення й застосування інструментарію рекламної діяльності аграрних підприємств. Використання маркетингової концепції в практичній діяльності експортоорієнтованих підприємств є ефективним інструментом розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

На сучасному етапі інтернаціоналізації української економіки вітчизняні суб'єкти підприємництва ще не набули достатнього досвіду для адекватної

управлінської протидії зарубіжним компаніям у конкурентонапруженому середовищі інтернаціоналізованого ринку. Тому, розробка й удосконалення інструментів міжнародної рекламної діяльності є важливою умовою ефективної підприємницької діяльності суб'єктів господарювання в інтернаціоналізованому ринковому середовищі. Крім того, реклама на міжнародному рівні виконує кілька функцій: вона інформує про виробника та/або його продукцію, формує та підтримує їх образ, ставлення до них, психологічний характер їх сприйняття.

Жодний географічний ринок, на якому працює суб'єкт ЗЕД, не буває статичним. В умовах динамічності розвитку географічних ринків під впливом факторів інтеграції і глобалізації, які передбачають установавання економічного співтовариства між різними країнами, відкриття торгових кордонів між ними з метою утворення уніфікованого єдиного ринку, нині відбувається еволюція й реструктуризація ринкової економіки, перетворюючи її з регіональної в національну, потім – у транснаціональну [1]. Це сприятиме збільшенню кількості суб'єктів ЗЕД, а також рівню неконтрольованої конкуренції між ними.

Одним з інструментів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів ЗЕД є реклама. Однак обмеженість ресурсів, з одного боку, а також психологічне «виснаження» традиційних засобів реклами, з іншого, потребує пошук шляхів удосконалення управління рекламною діяльністю суб'єктів ЗЕД.

Головними серед чинників ринкових змін, що потребують перегляду підходів до управління рекламною діяльністю суб'єктів ЗЕД є стрімкі процеси глобалізації та розвитку інформаційних технологій. Завдяки Інтернету та відкриттю торгових кордонів у споживачів з'явилася розширена можливість знаходити оптимальний спосіб задоволення своїх потреб [2, 3]. За допомогою доступності інформації, існування цілодобових інтерактивних комунікацій з багатьма операторами глобального ринку споживачі, порівнюючи інформацію про певний продукт з різних держав, знаходять найвигіднішу для себе пропозицію. Така поведінка споживачів сприяє поступовому виштовхуванню з ринків посередників усіх рівнів, у тому числі й посередників суб'єктів ЗЕД. Ураховуючи таку тенденцію, посередники – суб'єкти ЗЕД мають глибоко замислитися, в якому саме напрямку вони в майбутньому позиціонуватимуть себе як виробників.

### **Список літератури**

1. Ілясова Ю. В. Маркетинг зовнішньоекономічної діяльності як основа формування конкурентних переваг / Ю. В. Ілясова // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції вчених та спеціалістів [«Реалізація національних економічних інтересів України в рамках євроінтеграційних процесів»], (Сімферополь, 24 – 25 квітня 2008 р.). – Сімферополь : ПП «Підприємство Фенікс», 2008. – С. 43 – 45.

2. Аналітика зовнішньої торгівлі // Економічна правда. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/49a56d72356ba>.

3. Юдина Н. В. Пять шагов на пути к эволюции / Н. В. Юдина // Маркетинг услуг. – 2007. – № 4 – С. 54 – 61.

**УДК 658.5**

**Меленчук Ю. Т.**

к. е. н., викладач,

ДВНЗ «Тернопільський коледж  
харчових технологій і торгівлі»

## **НОВІ ТОВАРИ ПРИЧИНИ ЇХ УСПІХУ ТА НЕВДАЧІ**

В сучасних умовах господарювання процвітання підприємства залежить від того, наскільки вдало воно розробляє та впроваджує на ринок нові товари. Оскільки в умовах постійних змін конкурентного оточення, науково-технічного прогресу, оновлення товарів, зміною переваги споживачів, «втомою» споживачів від старих товарів було б не достатньо покладатися лише на вже існуючі товари.

Здатність розробляти нові товари є основною умовою виживання підприємств у конкурентній боротьбі.

Нововведення можна розглядати з точки зору технологічних або маркетингових змін.

Технологічні зміни – вдосконалюють фізичні властивості товару, на рівні виробництва (застосування нового матеріалу, компонента, нового фізичного стану та створення принципово нового продукту).

Маркетингові зміни найчастіше відносяться до збутової політики та політики комунікації (новий вид реклами, новий засіб продажу та просування...). Ці нововведення вимагають більш творчого мислення та спрямування ніж фізичних коштів.

До нових товарів можна віднести такі групи:

– справжні нововведення (піонерні) – оригінальний підсумок принципово нових відкриттів і винаходів, що не мають аналогів на ринку;

– вдосконалені товари – мають вагоме якісне удосконалення стосовно товарів-аналогів;

– модернізовані товари – результат вдосконалення основних технологічних характеристик, які пов'язані з серйозними функціональними змінами товару;

– товари ринкової новизни – група товарів, яка є новою для певного ринку (новий географічний чи споживчий ринок);

– товари, що знайшли нову сферу застосування – існуючий товар практично без змін, але позиціонується як новий.

Існує безліч класифікації нового товару, так, наприклад Т. А. Гайдаєнко виділяє:

- товари ринкової новизни;
- товари, нові для підприємства;
- розширення наявної гама товарів;
- оновлені товари;
- зміна позиціонування товару.

В залежності від міри новизни для підприємства та ринку нові товари поділяють на такі категорії:

- світові новинки – абсолютно нові товари;
- нові товарні лінії – нові для підприємства товари, які уможливають йому вихід на нові ринки;
- розширення існуючих товарних ліній – нові товари, що доповнюють ті, котрі вже продукує підприємство (нова розфасовка, нові компоненти);
- удосконалення і модифікація товару;
- репозиційовані товари – відомі товари підприємства, які пропонуються на нових ринках (новим групам споживачів);
- товари за зниженими цінами – нові товари, що пропонуються за цінами існуючих аналогів.

Західні спеціалісти вважають для того щоб бути успішним на ринку, компанія щомісячно повинна розробити 10 – 12 нових ідей для оновлення кожної асортиментної групи товарів.

Перш за все, для введення на ринок нового товару необхідно виявити потреби споживачів, також максимально скоротити час між висуненням ідеї і пробним продажем товару намагатися нівелювати ступінь ризику.

Це пов'язано з тим, що з кожним роком процес створення нового товару стає все складнішим, вимагає більше часу та потребує значних витрат для підприємства. Однак, коли новий товар опиняється на ринку, то його ні в якому разі не можна залишати безконтрольним.

Необхідно застосовувати до нього правильні маркетингові стратегії на кожному етапі його життєвого циклу: народження, зростання, зрілості та занепаду.

Відомий європейський маркетолог, професор Ж.-Ж. Ламбен виділив 15 правил успіху для нових товарів:

1. Товар повинен бути «чудовим» (диференційованим, унікальним і приносити покупцю додаткові переваги).

2. Повинна бути сильна маркетингова орієнтація, тобто спрямованість розробки на ринок і клієнта.

3. Глобальна концепція, тобто товар вже при розробці повинен бути орієнтований на світовий ринок.

4. Інтенсивний первинний аналіз (потрібно дуже ретельно провести техніко-економічне обґрунтування).

5. Точне формулювання концепції (перелік конкретних завдань, вибір цільового ринку і позиціонування).

6. План освоєння (тобто перехід від запланованого позиціонування до плану оперативного маркетингу).

7. Міжфункціональна координація.

8. Підтримка керівництвом, тобто потреба в спеціальній структурі, яка розробляла б, координувала і підтримувала б доведення до ринку цього товару.

9. Необхідність у реалізації сильних сторін підприємства.

10. Привабливість ринку.

11. Необхідність попереднього відбору нових товарів.

12. Необхідність контролю всіх етапів виведення товару на ринок.

13. Доступ до ресурсів.

14. Роль чинника часу (швидкий вихід на ринок забезпечує конкурентну перевагу, але це не повинно бути досягнуто за рахунок якості).

15. Коректна оцінка ступеня ризику.

Провідні підприємства світу витрачають значні кошти та виводять на ринок велику кількість новинок, але маркетингові дослідження показують, що в середньому близько 35 – 80 % нової продукції зазнає невдачі. Серед них 40 % – товари широкого вжитку; понад 20 % – товари виробничого призначення; близько 20 % – послуги.

Основні причини невдач нових товарів на ринку:

- помилкове визначення величини попиту;
- слабе позиціонування товару;
- недостатня реклама, слабка система просування товару;
- завищена ціна;
- дефекти товару;
- невдало обраний час для виходу на ринок;
- помилковий ринок для підприємства;
- незнання своїх конкурентів;
- нерозв'язані виробничі проблеми.

Отже, рішення підприємства щодо розробки і впровадження на ринок нових товарів пов'язані з великим ризиком. Щоб товар-новинка не потерпів на ринку невдач необхідно, щоб маркетологи приділяли належну увагу аналізу всіх стадій створення нового товару.

## ГЛОБАЛЬНИЙ ВПЛИВ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОВАЙДЕРІВ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ОТТ-СЕРВІСІВ

Впровадження технології 3G зробило послугу доступу до Інтернету з мобільних пристроїв більш доступною. Такі зміни на ринку інформаційно-комунікаційних технологій дали поштовх появі нових учасників в особі ОТТ-провайдерів. Вихід на ринок провайдерів ОТТ-сервісів – це загроза не тільки для кожного оператора зв'язку, а також для держави в цілому. На сьогодні є необхідність вирішення деяких проблем впливу ОТТ-провайдерів на державному рівні.

Глобальний вплив ОТТ-гравців можна розділити на три напрямки:

- регуляторний дисбаланс;
- вплив на економіку;
- загроза безпеці.

Регуляторний дисбаланс. На сьогодні ОТТ є найбільшими конкурентами та загрозою для операторів, при цьому знаходячись у різних умовах. Швидкість, з якою розвивається інтернет – ринок створює дисбаланс в регулювання різних суб'єктів, які конкурують на ринку, зокрема це стосується ОТТ провайдерів та операторів зв'язку. Невдоволення операторів полягає в тому, що їх бізнес-моделі в значній мірі визначаються регуляторними вимогами, в той час як провайдери інтернет-додатків (зокрема, ОТТ гравці) вільні від таких обмежень. У табл. 1 нижче наведені нормативні дисбаланси, які існують сьогодні [1].

Таблиця 1

### Регуляторний дисбаланс між операторами мобільного зв'язку та провайдерами інтернет-додатків

Область регулювання	Мережеві оператори	Постачальники додатків
1	2	3
Ліцензування	Так, є необхідність в ліцензуванні.	Від ліцензування частіше звільнені.
Умови правового перехоплення	Необхідне як умова ліцензії.	Потрібно в деяких країнах, в яких це передбачено законодавством.
Доступ до служб екстреної допомоги	Обов'язково в якості умови ліцензії.	Звільнені

*Продовження табл. 1*

1	2	3
Якість послуг	Ліцензії включають вимоги до якості.	Ні. Оцінити якість складно. Найчастіше проблеми списують на мережі провайдера, а НЕ на постачальника послуг.
Мережевий нейтралітет	Передбачає перенесення даних без дискримінації, незалежно від джерела або характеру даних.	Не зобов'язані. Їх контроль над змістом і свобода вибору в відношенні клієнта звільняє їх від обмежень

Саме такі нерівні умови дають змогу ОТТ-провайдерам надавати дешеві послуги своїм користувачам. Проблема полягає в тому, що оператор не може на це ніяк вплинути, його обов'язок – надання безперебійного доступу до мережі Інтернет, а отже і до послуг ОТТ [2].

Динаміка світової мережі Інтернет не буде зупинена національними правилами. Одним з основних факторів, сприяючих розвитку мережі було саме відсутність регулювання. Завданням регулюючого органу повинно бути каталізування додаткових можливостей, що надаються в Інтернет в інтересах споживача і підтримки конкуренції.

Поширення заснованих на IP телекомунікаційних мереж сприяло розв'язку додатків і мережевих рівнів і дозволило постачальникам ОТТ постачати їх контент і додатки безпосередньо кінцевим користувачам. Структурні зміни завжди призводять до необхідності розробки нових бізнес – моделей, відмови від старих методів та вітання нових можливостей. В той час як руйнівна конкуренція, створена ОТТ провайдерами дійсно призводить до порушення, ринок повинен бути в змозі адаптуватися до нової ситуації [1].

Вплив на економіку. Однією з особливостей ОТТ-гравців є те, що найчастіше вони не базуються у тій державі, де надають послуги, що говорить про відсутність будь-яких макроекономічних вигід у вигляді податків та робочих місць.

Втрата доходів телекомунікаційних підприємств також впливають на макроекономічні показники. Втрата доходів операторів викликає зменшення віддачі мережевих інвестицій, що підірве їх інвестиційний потенціал, що в свою чергу зменшить інвестиції у галузь.

Загроза безпеці. Послуги зв'язку, які використовують Інтернет для передачі як голосу, так і обміну миттєвими повідомленнями впливають на безпеку в першу чергу тому, що вони обходять режим регулювання, який застосовується для традиційних послуг голосового зв'язку і обміну повідомленнями. Інтернет-телефонія не відповідає стандартному протоколу, як це необхідно в традиційних голосових послуг через GSM. Це викликає

зклопотаність у силових структур, так як є надзвичайно важким відстеження джерела інтернет-дзвінків. У разі передачі повідомлень, деякі гравці віддаватися спеціальним шифрування, який стає надзвичайно важко перехопити, оскільки ці ключі шифрування не доступні правоохоронним органам. Крім того, сервісні моделі, в яких дані надаються тільки протягом обмеженого періоду часу, такі як Snapchat створюють новий виклик безпеці. Всі повідомлення (текст, аудіо/відео або графік) для Snapchat автоматично видаляються з сервера після доставки [3].

Крім проблем безпеки на національному рівні, ОТТ зв'язку та ОТТ засоби масової інформації можуть становити загрозу для особистого життя. Передача особистої інформації в Інтернеті загрожує ризиком саме через «відкритую» архітектуру Інтернету. Це може привести до втрати секретності контенту, скомпрометованих кібер-безпеки і привести до кіберзлочинності. Більшість додатків можуть відстежувати місце розташування користувача для основних процесів (наприклад, GPS-додатків, що знаходять найближчі ресторани і т.д.). Ця інформація може бути використана для вчинення злочину, або саме місце може бути об'єктом злочину [4].

Таким чином, можна зробити висновок про необхідність розгляду негативного впливу ОТТ-провайдерів зі сторони держави. На сьогодні існують такі проблеми як відсутність регулювання діяльності ОТТ-провайдерів, загроза національної безпеки, а також безпеки кожної людини, вплив на телекомунікаційну галузь, на інвестиції та доходи. Саме ці питання є предметом суперечок між операторами мобільного зв'язку та провайдерами ОТТ-сервісів як причина зростаючої конкуренції. Адже саме ці невирішені питання створюють більш сприятливі умови для існування ОТТ-сервісів на українському ринку.

### **Список літератури**

1. The rise of OTT players – what is the appropriate regulatory response? [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.detecon.com/sites/default/files/Paper\\_OTT\\_Player.pdf](http://www.detecon.com/sites/default/files/Paper_OTT_Player.pdf).
2. Гардаскіна Т. М. Вплив провайдерів ОТТ-сервісів на діяльність операторів мобільного зв'язку України / Т.М. Гардаскіна, М.П. Манько // Бізнес Інформ. – 2016. – №7. – С. 91 – 96.
3. Policy and Regulatory Framework for Governing Internet Applications by Detecon Consulting [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.tra.org.bh/media/document/Study\\_Policy\\_Regulatory\\_Framework.pdf](http://www.tra.org.bh/media/document/Study_Policy_Regulatory_Framework.pdf).
4. Bhawan M. D., Marg J. L. N. Consultation paper on regulatory framework for over-the-top (OTT) services //Telecom Regulatory Authority of India. – 2015.



УДК 658.7

**Козачёк Н. М.**

студент,

Национальный аэрокосмический университет  
им. Николая Егоровича Жуковского «ХАИ»

**Научный руководитель:**

**Гатыло В. П.**

старший преподаватель кафедры менеджменту,  
Национальный аэрокосмический университет  
им. Николая Егоровича Жуковского «ХАИ»

### **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО РЫНКА В УКРАИНЕ**

Логистика – адостаточно новая и прогрессивная отрасль в Украине. В течение многих лет все предприятия и физические лица пользовались логистическими услугами, однако, большое внимание развитию логистики стали уделять только последние 10 лет. Данная тема достаточно актуальна для рассмотрения, так как Украина находится на таком этапе своего развития, когда открываются границы для сотрудничества с другими странами, налаживаются партнерские отношения среди внутренних украинских компаний, появляется острая необходимость в распространении и передачи услуг и продуктов, именно для этого необходимо развивать логистику в Украине.

Делая прогноз развития рынка логистики в Украине, специалисты констатируют усиление конкуренции и увеличение вклада в развитие, и укрупнение логистического рынка. Свои позиции укрепляют логистические операторы, которые способны обеспечить системный подход к клиентам и организовать обслуживание на всей территории страны. Ключевым фактором роста отрасли логистики остается увеличение оборота розничной торговли, и конкретно - сетевой торговли. Несмотря на активное развитие логистического рынка есть большое число проблем, с которыми сталкиваются компании-перевозчики уже не один год.

Рынок грузоперевозок, как и многие другие сферы, в Украине предельно закрытый. Другими словами, лучшие заказы получают те, у кого есть связи и знакомства. Помимо этого, лидирующее место занимают крупные компании, а каждый четвертый мелкий перевозчик разоряется и уходит с рынка [2].

Еще один фактор, из-за которого в отрасли нет прогресса – нестабильность экономического сектора и невозможность его точного прогноза. До тех пор,

пока в стране не будет долгосрочного плана развития каждой стратегически важной отрасли экономики, рынок грузоперевозок будет нестабильным.

Третья проблема – это плохое качество украинских дорог. Перегруженные транспортные средства приносят вред не только самому транспорту, но и дорогам. Производственные предприятия, аграрные и строительные компании делают все, чтобы за один рейс уместить в машине как можно больше грузов. В результате превышает тоннажность, и асфальт быстро приходит в негодность [2].

Решить вопрос помог бы закон о введении ответственности грузоотправителей за перегруз машин. Между тем сами грузоперевозчики выступают за введение наказания за перегруженные фуры. Ведь чем меньше тонн будет приходиться на одну машину, тем больше автомобилей понадобится. А значит, будет больше занятых водителей, больше работы и отчислений в бюджет. Кроме того, с принятием закона у них появится серьезный аргумент для отказа грузоотправителю, если его груз превышает установленные весовые нормы.

Еще одна серьезная причина, усложняющая жизнь грузоперевозчикам – неконтролируемые цены на топливо. Какое бы ни было положение доллара, цены на бензин в Украине либо остаются на месте, либо растут. Все потому, что стоимость топлива регулируют не рынок, мировые цены на нефть или курс доллара, а украинские политики. В результате грузоперевозчики вынуждены устанавливать завышенные тарифы, усилится влияние монополий [4].

Чтобы принять оптимальные и полезные меры по развитию логистического рынка, необходимо выявить основные причины, которые отрицательно влияют на транспортно-логистическую деятельность. К ним относятся:

- современный государственный подход, который должен решать проблемы логистики, не способен должным образом контролировать логистический рынок. Например, это проявляется в отсутствии соответствующей базы, специалистов и центров их подготовки и т.п.;

- разнообразные инновации тормозятся мировым экономическим кризисом, нерешенностью вопроса частной собственности, уменьшением объемов производства товаров и услуг, инфляцией;

- нет сложившегося комплексного учета расходов, а существующая система бухгалтерского учета не дает возможности полностью оценивать затраты и результаты логистической деятельности;

- логистический подход требует осуществления кардинальных изменений в структуре предприятий, перехода к более гибким организационным структурам, создание специализированных цехов и служб транспортно-складского хозяйства;

– недостаточный уровень профессионализма кадров и многочисленные недостатки подготовки работников в области логистики негативно влияют на формирование логистического рынка в Украине [3].

По результатам исследования следует отметить, что именно логистика может стать помощником предприятий в процессе совершенствования их деятельности, ускорения товарооборота и взаимосвязей на предприятиях. Следовательно, в Украине действительно необходимо создать разветвленную логистическую сеть, которая в нынешних кризисных условиях поможет предприятиям быстрее установить новые хозяйственные связи. Такие образования способны быстро восстановить производственный ритм, снять барьеры в хозяйственных отношениях и вывести страну на новый уровень развития.

### **Список литературы**

1. Аникин Б. А. Логистика: учебник / Под ред. Б. А. Аникина. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – с. 327.
2. Перспективы – 2017: тяжелый груз на плечи перевозчиков. [Электронный ресурс]. URL: <http://forbes.net.ua/opinions/1426322-perspektivy-2017-tyazhkij-gruz-na-plechi-perevozchikov> (дата обращения: 27.08.2017 г.).
3. Состояние перевозок в Украине. Развитие рынка логистики в Украине. [Электронный ресурс]. URL: <http://calculino.info/ru/usefull/articles/id347718> (дата обращения: 27.08.2017 г.).
4. Сток Дж. Р. Стратегическое управление логистикой: учебник / Под ред. Дж. Р. Сток, Д. М. Ламберт. – М.: ИНФА-М, 2005. – с. 830.



**НАУКОВЕ ВИДАННЯ**

**ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ ТА УПРАВЛІННЯ:  
ОЦІНКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

**Збірник тез доповідей Міжнародної  
науково-практичної конференції  
(8 вересня 2017 р.)**

Українською, російською та польською мовами

Відповідальна за випуск: Загородний І. Д.  
Комп'ютерна верстка: Григоренко Л. О.

Підписано до друку 20.09.2017 р. Формат 60x90/16  
Папір офсетний. Друк – ризографія. Умовн. друк. арк. 8,7  
Гарнітура Times New Roman.  
Наклад 500 примірників. Зам. № 4798

Надруковано у ФОП Гаража М. Ф.  
Свідоцтво про державну реєстрацію серія В01 № 414919 від 20.01.2003 р.  
36014, м. Полтава, вул. Шведська, 20-Б

**Всі права захищені.**

**Відповідальність за зміст матеріалів несуть автори.**

**Редакційна колегія може не поділяти думок авторів.**

