

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Харківський національний автомобільно-дорожній університет



у співпраці з

Житомирський державний технологічний університет (Україна)

Providence Group (Торонто, Канада)

Wyższa Szkoła Hotelarstwa i Gastronomii (Познань, Польща)

Adamas University (Кольката, Індія)

Škoda Auto University (Млада-Болеслав, Чехія)

Sri Sai Institute of Management, Manawala (Амрітсар, Індія)

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Збірник матеріалів

X Міжнародної науково-практичної конференції,

Україна, м. Харків, 18 травня 2018 р.

ХНАДУ, 2018

**Конференція зареєстрована в УкрІНТЕІ,
Посвідчення № 769 від 26 грудня 2017 р.**

**Друкується за рішенням Вченої ради факультету управління та бізнесу
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету,
протокол № 3 від 16.04.2018 р.**

Організаційний комітет:

Туренко Анатолій Миколайович	д-р техн. наук, професор, ректор, ХНАДУ (голова оргкомітету)
Богомолов Віктор Олександрович	д-р техн. наук, професор, заступник ректора з наукової роботи, ХНАДУ (заступник голови оргкомітету)
Дмитрієв Ілля Андрійович	д-р екон. наук, професор, декан факультету управління та бізнесу, ХНАДУ (заступник голови оргкомітету)
Горовий Дмитро Анатолійович	д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки, ХНАДУ (заступник голови оргкомітету)
Болдовська Катерина Петрівна	канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки, ХНАДУ (відповідальний секретар)
Коралєвський Якуб (Koralewski Jakub)	PhD, Professor, Wyższa Szkoła Zdrowia, Urody i Edukacji w Poznaniu, Познань, Польща
Паримал Чандра Бісвас (Parimal Chandra Biswas)	Dr., Director of International Relations, Adamas University, Кольката, Індія
Паславський Тарас (Paslavskiy Taras)	Director of International Relations, Providence Group, Торонто, Канада
Романчук Катерина Василівна	д-р екон. наук, доцент, завідувач кафедри міжнародної економіки, Житомирський державний технологічний університет
Санджай Кумар Бал (Sanjay Kumar Bahl)	PhD, Director-Principal, Sri Sai Institute of Management, Manawala, Амрітсар, Індія

Сучасні тенденції розвитку світової економіки : збірник матеріалів X Міжнародної науково-практичної конференції, 18 травня 2018 р., м. Харків. – Харків : ХНАДУ, 2018. – 308 с.

У збірнику представлено роботи науковців і практичних працівників з різних регіонів України і країн світу, в яких розглянуті можливі шляхи розв'язання сучасних проблем теорії і практики світової економіки, узагальнено й оцінено існуючу ситуацію в світовому господарстві та місце України в ньому. Особливе місце серед робіт займають проблеми розвитку експортного потенціалу, пошук оптимальної моделі конкурентоздатності й інноваційного розвитку національної економіки, забезпечення економічної безпеки держави. Значну увагу сконцентровано на теоретичних і прикладних аспектах міжнародної фінансової та банківської діяльності, іноземного інвестування, міжнародного менеджменту, маркетингу і логістики, науково-технічного обміну, проблемах людського розвитку і соціальної політики держав в умовах глобалізації, питаннях інформаційно-аналітичного забезпечення міжнародної економічної діяльності, економіко-правових проблемах розвитку суб'єктів господарювання в умовах глобалізаційних та інтеграційних перетворень.

Матеріали конференції будуть корисні для науково-педагогічних працівників, науковців, представників сфери державного управління, практичних працівників у всіх галузях світової економіки, а також аспірантів і здобувачів вищої освіти економічних спеціальностей.

Матеріали опубліковані в авторській редакції з дотриманням індивідуального стилю. Редакційна колегія не несе відповідальності за достовірність статистичної та іншої інформації, що надано в рукописах, та залишає за собою право не поділяти погляди авторів на ті чи інші питання, що розглянуті в рамках науково-практичної конференції.

ЗМІСТ

1. СУЧАСНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

<i>Андросова Т.В.</i> Досвід формування та реалізації регіональної політики в країнах Європейського Союзу	9
<i>Бестужева С.В., Котиш О.М.</i> Аналіз сучасної політики розвитку експортного потенціалу України	11
<i>Болдовська К.П., Андрєєва Д.В.</i> Характерні риси міжнародного бізнесу	13
<i>Вишневська М.К.</i> Місце України в інфраструктурі світового ринку послуг в умовах глобалізаційних викликів	14
<i>Герасимчук В.И., Зионг Тхи Тзуй Оань.</i> Особенности интеграционных устремлений Украины и Вьетнама	15
<i>Gerasymchuk V.H.</i> Opportunities and threats of the formation of the African continental free trade zone	17
<i>Заглинська Л.В., Заглинський А.О.</i> Глобалізація політики в контексті сучасних трансформацій	20
<i>Іванієнко В.В., Іванієнко К.В.</i> Проблеми розвитку міжнародного бізнесу та теоретико-методичне забезпечення їх вирішення	22
<i>Кантур К.С.</i> Світовий ринок нафтопродуктів: тенденції розвитку та особливості антимонопольного регулювання в умовах глобальної нестабільності	24
<i>Коваль Л.П.</i> Переваги політики імпортозаміщення в контексті світового досвіду	26
<i>Котлубай В.О., Хаймінова Ю.В.</i> Напрями розвитку експорту України	27
<i>Лиженков Д.В., Болдовська К.П.</i> Сучасна типологія міжнародних бізнес-систем	28
<i>Лихолат О.О.</i> Імплементация досвіду європейських країн в національну модель підтримки експорту	29
<i>Миронов Ю.Б., Келеман А.В.</i> Фактори розвитку міжнародного туризму в умовах глобальної нестабільності	31
<i>Новікова Н.Л.</i> Концептуальні засади державного регулювання економічних інтересів в аграрній сфері	32
<i>Побоченко Л.М.</i> Роль ділової авіації в глобальному економічному просторі	33
<i>Попова А.М.</i> Вплив глобалізаційних процесів на економіку країни в посткризовий період	35
<i>Пужакова А.С.</i> Вплив глобалізаційних процесів на світове господарство	36
<i>Реверенда Н.Ю., Мартинюк Д.Я.</i> Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Італією	37
<i>Редзюк Є.В.</i> Геополітичні та гео економічні впливи на економічне зростання України	39
<i>Raimi Abdoul Akim Akante, Krasnomovets V.</i> Infrastructure of market in Côte d'Ivoire	41
<i>Ткаленко С.І.</i> Китайська цивілізація: сучасний стратегічний розвиток в умовах глобальної нестабільності	42

2. УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ ФІНАНСОВОЮ ТА БАНКІВСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

<i>Болдовська К.П.</i> Дослідження можливостей економік з розвиненими фінансовими ринками щодо отримання більших вигід від прямого іноземного інвестування	44
<i>Брежнєва-Єрмоленко О.В., Халявка М.А.</i> Вітчизняний та світовий досвід податкового навантаження банківського сектору	45
<i>Дячук М.І.</i> Вплив криптовалют на світову фінансову систему	47
<i>Зорянський В.А.</i> Оптимізаційні заходи регулювання банківської системи України	49
<i>Коренюк П.І.</i> Вплив ринкових чинників на формування золотого запасу держави в умовах глобалізаційних процесів	51
<i>Криклива Ю.О.</i> Адаптація банківської системи України до міжнародних стандартів банківської діяльності	53

<i>Лубкей Н.П., Зленко П.С.</i> Міжнародне регулювання ринків фінансових послуг в умовах глобалізаційних перетворень	55
<i>Продан М.В.</i> Оптимізація депозитної політики банку на основі інноваційного маркетингового підходу	57
<i>Рекуненко І.І., Чорна С.В.</i> Основні загрози фінансової безпеки держави в умовах посилення глобалізаційних процесів	59

3. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА МІЖНАРОДНЕ НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО

<i>Анікеєв Т.Ю., Кривда О.В.</i> Зростання ВВП України за рахунок інвестицій в «зелений сектор» економіки	61
<i>Барсук Ю.В.</i> Аналіз сучасного стану інноваційної діяльності в аграрному секторі України	62
<i>Болдовська К.П.</i> Передумови ефективного використання механізму іноземного інвестування як інструмента забезпечення економічного зростання країни	64
<i>Болдовська К.П.</i> Розширення міждержавного інвестиційного співробітництва України як підґрунтя забезпечення ефективної реалізації євроінтеграційного вектору розвитку	65
<i>Булуй О.Г.</i> Роль кластерів у розвитку аграрного сектора	66
<i>Величко К.Ю., Печенка О.І.</i> Місце України на світовій карті ІТ-ринку	67
<i>Герасименко О.В.</i> Сучасні тенденції впливу інноваційно-інвестиційних процесів на збалансованість фінансової системи	69
<i>Горин Г.В.</i> Роль інвестиційних проєктів в освоєння рекреаційно-туристичного потенціалу регіону	71
<i>Горовий Д.А., Горова К.О.</i> Стратегічні напрями розвитку промислових підприємств України в умовах європейської інтеграції	73
<i>Данілова І.С.</i> До питання інноваційного розвитку України	75
<i>Диха М.В.</i> Інвестиційна політика держави в контексті забезпечення розвитку національної економіки	76
<i>Завербний А.С.</i> Проблеми та потенційні можливості інвестування світової енергетичної сфери	77
<i>Кудріна О.Ю., Омеляненко В.А.</i> Інституційний розвиток регіональної інноваційної системи на засадах smart specialization	78
<i>Кузьменко О.В.</i> Інноваційно-інвестиційний вектор соціально-економічного розвитку: регіональний аспект	80
<i>Луцків О.М.</i> Сутність та особливості міжнародного трансферу технологій	82
<i>Марисюк Б.О.</i> Перспективи інвестування в зелену енергетику України	84
<i>Меренкова Л.О.</i> Причини, методи та наслідки відтоку інвестиційного капіталу з України в офшорні зони	85
<i>Михайлова А.А.</i> Управління інвестиційною діяльністю в умовах глобалізації	87
<i>Nagy S., Pererva P.</i> Monitoring of innovation and investment potential of industrial enterprises	88
<i>Ніжнік А.А.</i> Підходи до оцінки ефективності фінансування розвитку транспортної інфраструктури на основі державно-приватного партнерства в світовій практиці	90
<i>Nikitina A.</i> The measures complex of reducing taxation as the way to attract investments in innovative sphere	91
<i>Петлін І.В.</i> Формування науково-методичного підходу до оцінки ефективності впровадження інновацій вітчизняними підприємствами	92
<i>Піддубна Л.І., Горобинська М.В.</i> Виклики та можливості четвертої промислової революції	93
<i>Попкова К.О., Болдовська К.П.</i> Інноваційний розвиток економіки України на засадах використання переваг міжнародного науково-технічного співробітництва	95
<i>Sikorska M., Kosenko O.P.</i> Principles of intellectual-innovative technologies	96
<i>Уманців В.Ю.</i> Активізація інвестиційної діяльності в Україні	98
<i>Хандій О.О., Зеленська В.В.</i> Стан та проблеми реалізації стратегії розвитку Луганської області	100
<i>Хмара Л.С.</i> Міжнародне науково-технічне співробітництво України та світу	102
<i>Чорна І.О.</i> Сучасні тенденції міжнародного науково-технічного співробітництва	104
<i>Шовкун І.А.</i> Податковий чинник інвестиційного клімату: очікувані зміни від запровадження податку на виведений капітал	105

4. АКТУАЛЬНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ, МАРКЕТИНГУ ТА ЛОГІСТИКИ

<i>Sanjay Kumar Bahl, Sarbjit Kaur.</i> Green Marketing in India: perspectives and obstacles to development	107
<i>Баценко Л.М., Галенін Р.В.</i> Управління розвитком суб'єктів господарювання в умовах гіперконкуренції та глобалізації	110
<i>Болдовська К.П., Ашиєв А.</i> Методологічний базис управління експортним потенціалом підприємства	112
<i>Боліла С.Ю., Тіманова І.Ю.</i> Необхідність розвитку земельного менеджменту в Україні в умовах глобалізаційних змін	113
<i>Будакова А.Ю.</i> Перспективи розвитку міжнародного маркетингу	115
<i>Бурковська А.І.</i> Значення управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств в умовах євроінтеграційних процесів	116
<i>Бутенко Д.С.</i> Міжнародні торговельні відносини як основна форма міжнародного підприємництва	118
<i>Вербицька Г.Л.</i> Формування маркетингової стратегії підприємств в умовах міжнародних економічних відносин	119
<i>Войчук М.В.</i> Acquis URBAN: досвід та перспективи сталого розвитку європейських міст	120
<i>Гозоль Т.В.</i> Формування брендів міст України в контексті європейського досвіду	122
<i>Головня Ю.І., Гузь В.О.</i> Бізнес в Україні: нові сфери для експорту	124
<i>Давиденко Д.В., Позняковський Д.В.</i> Питання міжнародного менеджменту щодо формування мультинаціонального колективу	125
<i>Jobe I., Krasnomovets V.</i> Infrastructure of market in the Gambia	126
<i>Зам'ятіна Є.Ж., Ісанкулов Н., Болдовська К.П.</i> Методичні аспекти оцінки ефективності стратегії міжнародного маркетингу	127
<i>Іщук С.О., Созанський Л.Й.</i> Динаміка толінгових операцій в Україні: ефекти і загрози	128
<i>Капелюшина Т.В.</i> Концепція міжнародного управління в сучасних умовах	130
<i>Кожухівська Р.Б.</i> Принципові засади формування маркетингової стратегії підприємств туристичної галузі	131
<i>Кошик В.В.</i> Основні тенденції розвитку логістики	133
<i>Красномовець В.А.</i> Мотивація працівників в системі управління підприємствами готельного господарства	134
<i>Кудрявцева О.В., Позняковський Д.В.</i> Елементи «бережливого виробництва» в системі управління людськими ресурсами	135
<i>Кузнецова К.П., Літвінов О.С.</i> Теоретичні питання підвищення рівня якості продукції підприємства	137
<i>Кучеренко Є.В.</i> Вплив діяльності транснаціональних корпорацій на характер поведінки споживачів	138
<i>Лінькова О.Ю.</i> Ціннісна модель управління	139
<i>Лисенко М.І.</i> Інноваційні технології в логістиці	141
<i>Майорова І.М.</i> Екологічні пріоритети організації сучасних глобальних ланцюгів постачання	142
<i>Мироненко М.А.</i> Особливості організації зворотної комунікації при переході на концепцію Lean Production в умовах металургійних підприємств, розташованих на Придніпров'ї	144
<i>Михайлова А.А.</i> Особливості організації і тенденції розвитку системи міжнародного бізнесу компанії Toyota Motor Corporation	146
<i>Міщук Є.В.</i> Розвиток понять «економічний опір» та «економічна опірність підприємства»	148
<i>Ніжнік А.О.</i> Реінжиніринг бізнес-процесів	149
<i>Нікітіна А.В., Матухно Д.О.</i> Механізм управління економічною безпекою підприємства в умовах євроінтеграційних процесів	150
<i>Nikitina A.</i> Improvement of management of enterprise economic safety in the global environment	152
<i>Носач Л.Л.</i> Комунікаційна підтримка соціального інтернет-маркетингу	154
<i>Осик Ю.И., Прокопенко О.В.</i> Макромаркетинг и рыночные сети: количество не всегда переходит в качество	156

<i>Падалка В.В.</i> Ефективність реклами в мережі Інтернет	158
<i>Пархоменко Н.О.</i> Формування конкурентних переваг суб'єктів міжнародного бізнесу	159
<i>Paslavskiy V., Paslavskiy T.</i> Retail sector in Ontario	160
<i>Позняковський Д.В., Мамі І.</i> Організаційні зміни у роботі менеджера з персоналу підприємства відносно умов зарубіжних ринків	163
<i>Полінкевич О.М.</i> Технології корпоративного управління підприємствами	164
<i>Польовик І.О.</i> Завдання та передумови проведення реструктуризації підприємств	165
<i>Прокопенко О.О.</i> Особливості крос-культурного менеджменту	166
<i>Проскурніна Н.В., Вовк В.В.</i> Аналітичний огляд напрямків та тенденцій розвитку глобальних ланцюгів постачань у світовій економіці	167
<i>Пугачевська К.С., Гребенюк Ю.В.</i> Міжнародна конкурентоспроможність підприємства в умовах глобалізації	169
<i>Сиротенко А.О.</i> Розвиток performance-маркетингу у 2018 році	170
<i>Смольнякова Н.М.</i> Конкурентоспроможність пропозиції підприємства роздрібною торгівлі	172
<i>Сычева Е.Е.</i> Особенности корпоративной стратегии и конкурентные преимущества концерна Volkswagen Group	173
<i>Тищенко О.О.</i> Особливості стратегічного планування при розробці міжнародних стратегій	175
<i>Трушкіна Н.В.</i> Тенденції розвитку міжнародної логістичної діяльності в Україні	177
<i>Ушкаренко Ю.В.</i> Кооперативне підприємство як синергетична система	178
<i>Федорович Р.В., Серединська В.М.</i> Формування системи стратегічного управління	180
<i>Haddy J., Krasnotovets V.</i> Globalization of the marketing infrastructure	182
<i>Цимбалюк І.О.</i> Міжнародна конкуренція в умовах глобалізації	183
<i>Чернишова Л.О., Беззабава К.С.</i> Формування конкурентних переваг вітчизняних підприємств на міжнародному ринку	184
<i>Чижемга О.О.</i> Mystery shopping як інструмент оцінки якості туристичних послуг	186
<i>Чорна М.В.</i> Використання логістичного менеджменту в управлінні підприємством	188
<i>Чукурна О.П., Давидова Г.В.</i> Розвиток цифрового маркетингу в умовах дії глобальних трендів	189
<i>Чукурна О.П., Одиноків Р.</i> Тенденції впровадження інновацій «індустрії 4.0» в логістичну сферу	191
<i>Шура Н.О.</i> Модель синергії механізму формування економічного потенціалу підприємств корпоративного типу	193

5. ПРОБЛЕМИ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

<i>Алексєєнко Д.Д.</i> Соціальний вимір економічного розвитку	195
<i>Білошанка В.С.</i> Тренди змін соціальної політики в умовах глобалізації	196
<i>Бобрівець В.В.</i> Теоретичні аспекти застосування інструментів податкової політики для стимулювання розвитку благодійності	197
<i>Бондаренко М.М.</i> Національна безпека України в сучасних умовах: ризики і фактори впливу	199
<i>Вінська О.Й., Токар В.В.</i> Гендерна рівність і демографічні виклики в країнах-лідерах	200
<i>Вітряк Т.Б.</i> Характер та причини інтелектуальної міграції в Україні	201
<i>Гамза Р.О.</i> Шляхи удосконалення системи працевлаштування молоді	203
<i>Головка Л.В.</i> Кластери як точки зростання людського розвитку сільських поселень в контексті процесу децентралізації	205
<i>Гуцько О.В.</i> Онлайн-освіта: реалії та перспективи	206
<i>Дяконенко О.І.</i> Соціальний розвиток сільських поселень в умовах фінансової децентралізації: українські реалії та світовий досвід	208
<i>Жук І.Л.</i> Досвід країн ЄС щодо розвитку малого та середнього підприємництва в контексті стимулювання зайнятості населення	209
<i>Касатонова І.А.</i> Застосування міжнародного досвіду «телеворку» серед економічно активного населення нашої країни	210
<i>Колеганова А.А.</i> Демографічна ситуація як соціальна проблема України в умовах глобалізаційних процесів	212

<i>Колодій С.К.</i> Концепція безумовного базового доходу в контексті сучасної економічної науки	214
<i>Копитко М.І., Брезіцький А.А.</i> Аналіз сфери трудових ресурсів в Україні	216
<i>Коробов М.В., Чень Ц.</i> Гендерні особливості на ринку праці в Україні в умовах інтеграції у Європейське Співтовариство	217
<i>Кудрявцева О.В., Лиженков Д.В.</i> Сутність соціального ризику в контексті теорії соціального захисту	219
<i>Кузьо Н.Є., Косар Н.С.</i> Соціальна відповідальність бізнесу: досвід та перспективи	220
<i>Куценко В.І., Євтушенко Г.І.</i> Соціально-інноваційний механізм забезпечення сталого економічного зростання	222
<i>Лісаконова В.О.</i> Розвиток людського капіталу в умовах децентралізації та глобалізації світової економіки	223
<i>Макогон В.Д.</i> Роль бюджетної стратегії як складової економічних перетворень	224
<i>Нечитайло Т.Ю.</i> Дослідження світового досвіду модернізації соціально-трудових відносин	226
<i>Плисенко Г.П.</i> Подолання бідності в Україні як стратегічний пріоритет соціальної політики	228
<i>Притуляк Н.М.</i> «Відтік мізків» – втрата віддачі від інвестицій в людський капітал	229
<i>Радченко О.Д., Лазутіна Л.О.</i> Підходи до фінансування сталого сільського розвитку в світлі поведінкової економіки	231
<i>Сватулюк О.Р., Будзяновський Р.І.</i> Проблематика соціальних аспектів управління соціальним розвитком персоналу	233
<i>Сплавінська А.Ю.</i> Тенденції розвитку публічного управління в умовах глобалізаційних процесів	235
<i>Stovolos N.</i> Politics of the state in the direction of improving the quality of life of the population	237
<i>Танцюра В.Л.</i> Проблема соціальної нерівності в Україні: напрями та шляхи подолання	238
<i>Удовенко І.О.</i> Напрямки радикальних змін у галузевій структурі найманої праці в постсоціалістичних країнах	240
<i>Чернуха Т.С.</i> Освіта як соціальний інститут в мовах глобалізаційних перетворень	242
<i>Чуприна О.О.</i> Реінтеграція мігрантів в Україні: програмний підхід	243
<i>Шемякін М.В.</i> Планування землекористування в країнах європейського союзу	245
<i>Шостак І.В.</i> Аутплейсмент як інструмент реалізації активних програм зайнятості	246
<i>Ярошенко В.О.</i> Міжнародний досвід етизації державної служби	247

6. ПРОБЛЕМИ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

<i>Андрущак М.Б.</i> Цілі фінансового аналізу діяльності підприємства	248
<i>Волосов А.М.</i> Оцінка ділової активності підприємств ритейлу	249
<i>Гилка М.Д.</i> Аналіз ефективності використання землі аграрними підприємствами	250
<i>Голівер В.П.</i> Логіка та передумови формування методики оцінки ефективності системи корпоративного управління акціонерним товариством	252
<i>Горбаньов В.С.</i> Знання та інформація як глобальні суспільні блага	254
<i>Задорожнюк Н.О.</i> Світовий досвід розвитку сфери інформаційних технологій	255
<i>Колесніченко А.С.</i> Податковий аудит та оптимізація оподаткування в прогнозуванні розвитку великих бізнес-структур	256
<i>Кудрявцева О.В.</i> Загальні вимоги до оцінки економічної безпеки транспортних підприємств	259
<i>Ляховська О.В.</i> Харчова промисловість України та країн європейського союзу: порівняльний аналіз та перспективи	260
<i>Матухно Д.О., Михайлова А.А.</i> Тарифікація міських пасажирських перевезень у містах світу	261
<i>Несторишен І.В., Туржанський В.А.</i> Діяльність митниць ДФС України в контексті забезпечення митної безпеки України	262
<i>Ноджак Л.С., Ганас Л.М., Ярошенко В.В.</i> Аналізування розвитку великого, середнього, малого та мікропідприємництва в Тернопільській області	264
<i>Полчанов А.Ю.</i> Розвиток інформаційно-аналітичного забезпечення управління фінансовим потенціалом	265

Попель С.А., Коновалов Ю.О. Визначення митної вартості транспортних засобів: досвід Сінгапуру	266
Прокопенко Р.В. Визначення перспектив української промисловості на ринках ЄС	268
Прус Л.Р. Оподаткування митними платежами ввезення транспортних засобів: Україна та Російська Федерація	270
Романчук К.В., Твардовська М.С. Моделювання ціни ЗЕД-контракту купівлі-продажу при здійсненні експортних операцій з урахуванням альтернативних базисів поставки Incoterms 2010	272
Сичова К.Є., Кадигроб Ю.Ю. Економічна оцінка якості дорожньо-будівельних робіт в контексті європейської інтеграції України	274
Філіпковська Л.О., Кійко А.В. Забезпечення функціонального підходу до управління міжнародною економічною системою	275
Філоненко І.Ю. Моделювання міжкраїнових відносин	276
Янковий В.О. Фондоозброєність в машинобудуванні України	277

7. ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ТА ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Березівський З.П., Березівська О.Й. Інтеграційні зв'язки переробних підприємств з товаровиробниками продукції скотарства Львівської області	279
Болдовська К.П., Гасанов Ю., Абдурахмонов Ш. Напрями вирішення інституційних проблем у контексті поліпшення умов для залучення іноземних інвестицій	281
Бондаренко Ю.Г. Відмінності між категоріями туризм і рекреація та вплив глобалізаційних процесів на їх розвиток	282
Ващишин А.О. Особливості розвитку критичної інфраструктури у зарубіжних країнах	284
Veres Somosi Mariann, Kobieliava T.O. Compliance program	286
Виклюк М.І. Податкові ризики як структурний елемент податкової безпеки	288
Гринюк Н.А. Напрямки міжнародної інтеграції кооперативного сектора національної економіки	290
Данілова Е.І. Сучасні загрози глобальній економічній безпеці	292
Єкель Г.В., Щербатюк В.В. Особливості формування нормативно-правової бази з питань регулювання виробництва органічної продукції	293
Єрофєєнко Л.В. Правовий аналіз законодавства щодо іноземних інвестицій в Україні	294
Жабинець О.Й. Переваги функціонування в Україні агрохолдингових компаній	296
Зінченко О.А., Короленко Р.В. Зростання енергоефективності як пріоритет фінансової стратегії підприємства в умовах глобалізаційних процесів	298
Зінченко О.А., Кульчицька Н.С. Економіко-правові проблеми оцінки фінансового стану підприємства в умовах глобалізації	299
Костіна О.Є. Фінансово-промислові групи в Україні: сьогоденні реалії та перспективи розвитку	300
Лебедева Л.В. Виклики для промислового сектору економіки України в умовах європейської інтеграції	301
Марченко В.М. Передумови формування економічної безпеки України	302
Матвійчук І.О., Грисюк О.В. Аналіз систем оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні	303
Музиченко-Козловська О.В. Передумови та перспективи розвитку міжнародного туризму в Україні на шляху до євроінтеграції	305
Плотнікова М.Ф. Розвиток сільських територій в умовах глобалізації та децентралізації владних повноважень	307
Ярошенко І.В. Напрями удосконалення лісової політики України	308

1. СУЧАСНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

*Т.В. Андросова, канд. екон. наук, професор
Харківський державний університет харчування та торгівлі*

Важливого значення в умовах активізації глобалізаційних та інтеграційних процесів набуває формування заходів регіональної політики, адекватних вимогам сучасності. В країнах ринкової економіки, згідно з дослідженнями ОЕСР, об'єктом регіональної політики є різного роду регіональні (просторові) нерівності (відмінності в рівні та умовах життя, в зайнятості і безробітті, в темпах економічного розвитку окремих регіонів, в умовах підприємництва тощо). До основних причин таких нерівностей відносять: відмінності природно-кліматичних умов життя і підприємництва в окремих країнах; масштаби, якість та напрямки використання природних ресурсів, які визначають «продуктивність» регіонів; застаріла структура виробництва, несвоєчасне введення інновацій; агломераційні переваги та недоліки (перенаселення); тенденції в економічному розвитку країни; стадія технологічного розвитку; фізичні фактори розміщення; виробнича інфраструктура; соціально-культурні чинники. Отже загальна мета регіональної політики полягає у мінімізації тих нерівностей, які створюють підґрунтя для виникнення соціальних конфліктів, заважають соціально-економічному розвитку країни в цілому або її частин, груп країн. Необхідність подолання проявів світової кризи та обмеженості фінансових ресурсів також актуалізує здійснення реформ саме на регіональному рівні як основи прискорення соціально-економічного розвитку держави.

Регіональна політика країн Європейського Союзу (ЄС) спрямована на підвищення рівня добробуту власних територій, вирівнювання міжрегіональних диспропорцій між ними шляхом скорочення економічного та соціального відставання та підтримки проблемних і слабозрозумітих територій. Причини виникнення нерівномірності, рівень їх відмінностей та оцінка величини міжрегіональних різниць, ступінь взаємного впливу і можливості зміни ситуації визначають внутрішні індивідуальні особливості територіального соціально-економічного розвитку країн-членів ЄС. Вивчення особливостей розвитку регіонів дозволяє не лише визначити напрями регіональної політики держави щодо подолання нерівномірності, проблемності та відсталості власних територій, а й оцінити потенціал майбутнього розвитку окремих регіонів.

Дослідженню різних аспектів регіональної політики ЄС, зокрема обґрунтуванню необхідності вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів та підтримки проблемних територій присвячено праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як В. Адамик, М. Барановський, В. Галяс, А. Гусейнов, А. Кузнецов, Д. Лук'яненко, А. Мельник, Є. Сидорова, С. Федонюк, В. Чужиков, Г. Яровий та ін. Проте важливим є дослідження досвіду ЄС щодо формування та реалізації регіональної політики та її трансформації під впливом зовнішніх та внутрішніх викликів.

Європейський Союз на початку свого існування включав країни з високим рівнем розвитку ринкової економіки, тобто 15 «старих» країн (214 регіонів), які формували ЄС до 2004 р. Надалі приєдналися країни, що мали низький та середній рівень розвитку, тобто 13 «нових» країн (58 регіонів) Центральної та Східної Європи, які увійшли до складу ЄС, починаючи з 2004 р. [1].

Отже, країни ЄС характеризуються індивідуальними особливостями розвитку власних територій, (історичними, культурними, етнічними, соціальними, економічними, політичними), що призводить до існування міжрегіональних різниць в адміністративно-територіальних і макроекономічних показниках як у межах ЄС, так і окремо в кожній країні. Це обумовлює необхідність побудови регіональної політики ЄС, що містить заходи щодо згладжування наявних диспропорцій розвитку країн-членів з метою зміцнення стану об'єднання загалом, необхідністю подолання таких економічних проблем, як світова енергетична криза, високий рівень інфляції та безробіття, занепад деяких галузей економіки.

Оскільки Європейський Союз був заснований у першу чергу з метою економічної інтеграції країн-членів, то регіональна політика ЄС була спрямована на забезпечення єдиного ринку та досягнення «чотирьох свобод»: свободи пересування людей, капіталів, товарів та послуг [2].

Процес становлення регіональної політики ЄС складається з певних етапів та характеризується поступовістю. Спочатку національні уряди концентрували увагу на розробці власної регіональної політики без урахування загальних тенденцій євроінтеграційного угруповання. Проте посилення диспропорцій розвитку країн-членів ЄС викликало необхідність розробки єдиної наднаціональної політики ЄС з метою визначення заходів підтримки проблемних регіонів (таблиця 1).

Таблиця 1

Етапи становлення регіональної політики Європейського Союзу (згруповано за [3, 4])

Етапи	Характеристика
60-70-ті роки XX століття	Регіональна політика була складовою середньострокових програм економічної політики ЄС, які передбачали кращу координацію регіональної політики кожної країни для забезпечення загальних інтересів та відповідальності ЄС за регіональний розвиток країн-членів.
1975-1988 рр.	Створено структури щодо фінансування заходів регіональної політики, а саме: Комітет з регіональної політики при Раді Міністрів ЄЕС та Європейський фонд регіонального розвитку, які діяли в рамках бюджету ЄС.
1988-1999 рр.	Заходи регіональної політики були спрямовані на підтримку регіонів, що характеризувалися: значним відставанням за рівнем розвитку; занепадом місцевої промисловості; високим рівнем безробіття; необхідністю у пристосуванні до змін на виробництві; незадовільним станом сільського та рибного господарства; низькою щільністю населення (до 8 осіб/км ²)
2000-2006 рр.	Скорочення основних напрямів регіональної політики відповідно до таких цілей: 1) «підтягування» рівня економічного розвитку менш розвинутих регіонів (валовий регіональний продукт (ВРП) на душу населення менше 75 % від середнього значення по ЄС за ПКС); 2) сприяння економічним і соціальним перетворенням у регіонах зі «структурними труднощами»; 3) модернізація системи професійної підготовки та працевлаштування.
2007-2013 рр.	Перегляд засад здійснення регіональної політики за такими напрямками: 1) підтримка збільшення та створення робочих місць у проблемних регіонах країн-членів ЄС; 2) стимулювання регіональної конкурентоспроможності та зайнятості (досягнення повної зайнятості, підвищення продуктивності праці та якості робочих місць, боротьба із соціальним відчуженням); 3) активізація європейського територіального співробітництва у вигляді транскордонної та транснаціональної програм.
2014-2020 рр.	Перегляд основних напрямів діяльності та розмірів їх фінансування у зв'язку з прийняттям нового семирічного фінансового плану; зменшення витрат на регіональну політику ЄС (до 32,5 %); введення обов'язковості загальних правил для всіх європейських бюджетних фондів; концентрація уваги на переліку орієнтирів в рамках стратегії «Європа-2020»; введення нового підходу до ідентифікації проблемних регіонів, що потребують фінансової підтримки (менш розвинуті, перехідні, більш розвинуті); координація регіонального розвитку з єдиного європейського центру.

З огляду на зазначене соціально-економічний розвиток країн-членів ЄС та їх регіонів відбувається на фоні розширення можливостей щодо вільного руху товарів, послуг, людей і капіталу, під впливом фінансової фондової допомоги ЄС. Проте ефективність застосування зазначених важелів впливу потребує використання кожною країною власного внутрішнього потенціалу для розвитку.

Таким чином, головна відмінність регіональної політики ЄС на новому етапі полягає в її спрямованості на створення умов для повної реалізації регіонами наявного потенціалу та отримання конкурентних переваг, тобто не лише засобу подолання регіональних диспропорцій, але й засобу підтримки конкурентоспроможності регіонів.

Пошук шляхів вирішення сучасних проблем регіонального розвитку в Україні, що характеризуються зростанням диспропорцій соціально-економічних показників, збільшенням кількості пробле-

мних і відсталих територій, загостренням міжрегіональної соціально-політичної напруженості, робить актуальним питання вивчення досвіду регіональної політики країн ЄС і можливостей застосування кращих європейських практик для формування власної національної регіональної політики в країні.

Перелік посилань:

1. Уварова Е. В. *Эволюция региональной политики в ЕС: механизмы и результаты* / Е. В. Уварова, А. В. Тягнибеда, Л. Я. Савощенко // *Вестник НГУ. – Серия: Социально-экономические науки. – 2010. – Т. 10. – Вып. 4. – С. 137-154.*
2. Яровой Г. *Европейский Союз для регионов: что можно и нужно знать российским регионам о ЕС* / Г. Яровой, В. Белокурова. – СПб. : Норма, 2012. – 369 с.
3. Гусейнов А. Г. *Формирование региональной политики на уровне ЕС* / А. Г. Гусейнов // *Фундаментальные исследования. – 2014. – № 8. – С. 133-140.*
4. Мельник А. *Региональная политика ЕС и Украины в условиях углубления противоречий глобализации* / Мельник А., Адамик В. // *Журнал европейской экономики. – 2013. – Т. 12 (1). – С. 63-85.*

АНАЛІЗ СУЧАСНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

С.В. Бестужева, канд. екон. наук, доцент

О.М. Котиш, канд. екон. наук, доцент

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Реалізація європейського інтеграційного вектору зовнішньоекономічної політики України зокрема вимагає нових підходів та цілісної стратегічної програми якісного удосконалення як товарної, так і географічної структури експорту, а також державних заходів його підтримки і стимулювання. Тому актуальним завданням залишається визначення основних напрямків та конкретних перспективних заходів у сфері сприяння ефективній реалізації експортного потенціалу України.

Розвиток експортного потенціалу – пріоритетна складова зовнішньоекономічного розвитку країни, її основою є формування конкурентних переваг галузей національної економіки. Україна має значні природні переваги: достатнє число робочої сили, вигідне географічне положення, багаті природні ресурси, але це тільки можливі потенційні переваги, які ще потрібно розвивати і реалізовувати. В умовах, неефективного використання природних ресурсів і конкурентних переваг, якими володіє Україна, стає очевидною необхідність дослідження проблем реалізації вітчизняної політики стимулювання експорту, розвитку і реалізації експортного потенціалу [1].

Аналіз динаміки експорту та імпорту України показав, що обсяги експорту у 2017 році склали 43266,58 млн. дол., а імпорту – 49598,48 млн. дол. Відповідно негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами складало 6331,9 млн. дол. При цьому темпи приросту експорту у 2017 році порівняно з 2016 роком склали 19 %, а імпорту – 26,4 %. Коефіцієнт покриття експорту імпортом у 2017 році склав 0,872, а у 2016 р. – 0,926, у 2015 р. – 101,63. Наведена динаміка свідчить про збільшення обсягів зовнішньоторговельних операцій України у 2017 році після двох років значного їх скорочення, що обумовлено впровадженням і дію угоди про зону вільної торгівлі з країнами Європейського Союзу та спробами вітчизняних підприємств адаптуватись до нових умов за рахунок диверсифікації експортно-імпортної діяльності.

Отже, у сучасних умовах вирішення проблеми розвитку й ефективної реалізації можливостей експортного потенціалу України залежить не тільки від економічної ситуації в країні, але і тісно пов'язано зі змінами, що відбуваються в світогосподарському середовищі. Дослідити сильні та слабкі сторони української економіки, можливості та загрози, з якими може зіштовхнутися Україна в процесі формування конкурентних переваг для реалізації експортного потенціалу можливо з допомогою SWOT-аналізу [2, с. 159]. У таблиці 1 наведена розроблена авторами на основі результатів аналітичного дослідження сучасного розвитку експортної сфери матриця SWOT-аналізу експортного потенціалу України.

Позитивні і слабкі сторони України при дослідженні експортного потенціалу, які були позначені в ході проведеного аналізу, дають можливість спланувати необхідні зміни, слабкі сторони країни необхідно по можливості мінімізувати, базуючись насамперед на наявних сильних сторонах. Підтримка та посилення сильних сторін дозволить не тільки збільшити експортний потенціал України, а й реалізувати конкурентні переваги на світовому ринку, а отже і дозволить збільшити експорт. На основі SWOT-аналізу експортного потенціалу, можна сказати, що на сучасному етапі формуються конкурентні переваги України у світовому господарстві, які впливають на позицію країни у міжнародній торгівлі товарами та послугами. В той же час, існують реальні загрози, що можуть завадити розвитку

національного виробництва та реалізації експортного потенціалу, які вже зараз серйозно страждають від конкуренції багатьох товарів, що надходять по імпорту.

Таблиця 1

Матриця SWOT-аналізу сучасної політики розвитку експортного потенціалу України

Зовнішнє середовище	МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
Внутрішнє середовище	Збільшення місткості зовнішніх ринків збуту Збільшення обсягу іноземних інвестицій в економіку України Лібералізація міжнародної торговельної сфери Участь України в міжнародних коопераційних проектах Зниження податкового навантаження на вітчизняний експорт Стабілізація курсу гривні Розширення міжнародного науково-технічного співробітництва	Загострення конкуренції на українському ринку Насичення українського ринку імпортованими товарами з високими споживчими якостями Посилення державного впливу на зовнішньоторговельну сферу в країнах-імпортерах Збільшення торгових санкцій проти України Висока волатильність цін на світових ринках сировини Посилення податкового тиску на експортну сферу
СИЛЬНІ СТОРОНИ Диверсифікована товарна та географічна структури експорту Висококваліфіковані трудові ресурси Високий науковий потенціал Розвинута освітня інфраструктура Низька собівартість експортної продукції	Переміщення виробництв з країн ЄС до України Можливість збільшення ефекту масштабу і активізація інноваційної діяльності через посилення кооперації Можливість впровадження в європейську ланцюжок виробництва і поставок.	Збільшення частки державних витрат на фінансування НДДКР Активізація державної підтримки міжнародних освітніх програм Підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції Стимулювання відновлення діяльності технопарків і бізнес-інкубаторів в Україні
СЛАБКІ СТОРОНИ Сировинний характер експорту Невідповідність національних стандартів європейським та міжнародним Завуальованість і мінливість умов ведення бізнесу Відсутність фінансових інструментів сприяння нарощуванню експортного потенціалу країни	Розробка та впровадження ефективного нагляду за безпекою продукції, відповідно до практики ЄС Збільшення фінансування спільних наукових проектів Реформування регуляторної політики, в тому числі, технічних стандартів відповідно до правил і принципів ЄС	Доступ до нових технологій за рахунок зменшення протекціоністських заходів Збільшення частки високотехнічної продукції в структурі експорту

Отже, Україна має значний потенціал у розвитку експорту, які ґрунтуються на конкурентних перевагах, якими володіє країна. Завдяки використанню сильних сторін і можливостей, які надає зовнішнє середовище, Україна може стати частиною світової ланцюжка виробництва і поставок. Ця мета може бути досягнута шляхом залучення фінансів в економіку України, розширення виробництва, в тому числі, збільшення частки високотехнологічного експорту, лібералізації міжнародної торгівлі, а також реформування регуляторної політики, відповідно до світової практики, в тому числі, відповідних технічних стандартів, які відібраються на безпеці української продукції і конкурентоспроможності на міжнародному ринку.

Перелік посилань:

1. Бестужева С. В. Міжнародна економічна діяльність України : навч. посіб. / С. В. Бестужева. – Харків : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. – 268 с.
2. Глухов В.В. Менеджмент : учебник для вузов. 3-е изд. / В. В. Глухов. – СПб. : Питер, 2008. – 608 с.

ХАРАКТЕРНІ РИСИ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

К.П. Болдовська, канд. екон. наук, доцент

Д.В. Андрєєва, здобувач вищої освіти

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

На сучасному етапі розвитку світового господарства, що характеризується процесами глобалізації, змикання і взаємопроникнення економік різних країн, інтернаціоналізацією виробництва і капіталу, своєрідним механізмом інтеграції господарських структур виступає міжнародний бізнес.

Міжнародний бізнес являє собою систему, що охоплює сукупність контрагентів міжнародних економічних відносин і інтегруючи їх діяльність в одне ціле.

Вивчення міжнародного бізнесу як системного явища дозволяє виділити такі його характерні риси:

- загальна основа міжнародного бізнесу;
- отримання вигоди з співробітництва суб'єктів різних країн;
- охоплення всіх форм міжнародних економічних відносин, тобто міжнародний бізнес є невід'ємною частиною діяльності будь-якої компанії, що використовує свої можливості для підвищення ефективності ділових операцій на світових ринках;
- певна логічна послідовність входження фірми в міжнародний бізнес – від рішення простих завдань виробництва і дистрибуції товарів до формування власної мережі мультинаціонального обслуговування, що є гарантією ефективності проведення свого бізнесу у світовій економічній системі в цілому;
- інтернаціоналізація технологічної політики на основі розвитку нових, найбільш перспективних технологій: інформаційно-комунікаційних, біотехнологічних і пов'язаних з виробництвом нових матеріалів. Технологічна політика, по-перше, дозволяє знизити ризики і забезпечити конкурентоспроможність компаній на світових ринках і, по-друге, підвищити ефективність їх діяльності, стати більш прибутковими;
- фінансове утримання ділових міжнародних операцій, яке є основою досягнення міжнародних конкурентних переваг. У міжнародній фінансовій комп'ютерній мережі переказуються величезні суми грошей з одного кінця світу до іншого. При цьому відбувається зростаюче відділення фінансових потоків від реальної сфери торгівлі і виробництва. Щоденний обсяг валютних торгів у сотні разів перевищує вартість реально обмінюваних товарів і послуг. Виникає «економіка казино» з усією її непередбачуваністю. Зростає кількість «фантомних грошей» (кредитних грошей), які випускаються приватними банками, що мають ліцензію на емісію. Цілком може статися фінансовий колапс;
- глибинне проникнення процесу інтернаціоналізації в усі сфери світового господарства, зумовлене зростанням міжнародного поділу праці, розвитком спеціалізації і кооперування виробництва;
- виникнення міжнародного виробництва, яке стало головною структурною характеристикою світової економіки;
- комплексний характер бізнес-діяльності компанії, що використовує національні відмінності і переваги міжнародної кооперації для нарощування конкурентних переваг у всіх сферах її діяльності: відносинах власності, структурної політиці, фінансовій сфері тощо;
- використання переваг виходу за межі національних кордонів, які зводяться до ресурсних особливостей зарубіжних ринків, їх ємності, особливостей національних законодавств зарубіжних країн та специфіки міждержавних політичних і економічних взаємовідносин;
- конвергентна взаємодія національного й інтернаціонального, тобто врахування всієї сукупності вимог і обмежень, що накладаються національною культурою країни на тих, хто веде в ній бізнес;
- переплетення тенденцій хаотичного фритредерського дерегулювання і централізації;
- значна ступінь концентрації в галузях, пов'язаних з інформаційними технологіями, з виробництвом товарів тривалого користування;
- глобальна криміналізація, яка є наслідком поширення електронних технологій. Близько десятка кримінальних міжнародних компаній здійснюють наркобізнес, торгівлю зброєю, нелегальну імміграцію (работоргівлю), відмивання злочинних грошей. Вона є одним з ознак ослаблення ролі національних держав. Нелегітимні міжнародні організації (СОТ, МВФ, НАТО та ін.) набувають усе більшої незалежності, звідси недостатня дієздатність національних держав у виконанні своїх функцій і здійсненні економічної політики, регулюванні національної валюти та ін.

МІСЦЕ УКРАЇНИ В ІНФРАСТРУКТУРІ СВІТОВОГО РИНКУ ПОСЛУГ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

*М.К. Вишневська, канд. техн. наук, доцент
Національна металургійна академія України, м. Дніпро*

Вихід на зовнішні ринки завжди пов'язаний із вступом у конкурентну боротьбу. Проблема конкурентноздатності пропонуємих на світовий ринок Україною послуг є актуальною в умовах сучасних глобалізаційних процесів. Можна з впевненістю стверджувати, що Україна має величезний потенціал, а отже привертає увагу закордонних інвесторів. Так, зокрема, стратегічно вигідне географічне положення, м'який клімат, ємний ринок споживчих товарів і послуг, високий науковий потенціал – є беззаперечними перевагами нашої країни.

Розглянемо більш детально існуючу ситуацію на українському ринку послуг у взаємозв'язку зі світовим ринком. Так, на вітчизняному ринку транспортних послуг спостерігається зростання питомого пасажирообороту і вантажообігу по усіх видах транспорту, при цьому переважають залізничні перевезення. У той час як на світовому залізничному ринку спостерігається спад. Частка цього виду перевезень у загальному обсязі транспортно-ринку скорочується. Це пов'язано з досить твердою конкуренцією з боку повітряного, автомобільного і трубопровідного транспорту. Незважаючи на те, що протягом найближчих років транспортним комплексом України планується забезпечення стабілізації і поступового росту обсягів перевезення вантажів і пасажирів, у роботі даної галузі є й істотні недоліки. Гострою залишається проблема відновлення основних виробничих фондів усіх видів транспорту і дорожнього господарства, підвищення технічного рівня автомобільних доріг і мостів, забезпечення безпечної експлуатації транспортних перевезень. Особливої уваги вимагають питання, пов'язані з удосконаленням механізму ціноутворення і державного регулювання суб'єктів монополій у галузі транспорту. Говорячи ж безпосередньо про зовнішньоекономічну діяльність, стосовно до даного сектору, відзначаємо наступне:

- необхідно направити сили на активізацію робіт, пов'язаних з розробкою мережі міжнародних транспортних кордонів. Метою даного кроку буде інтеграція транспортної системи України в європейську та світову;
- потрібна адаптація законодавства країни в галузі транспорту до світових стандартів у цілому і до законодавства ЄС зокрема;
- на сучасному етапі бажане застосування принципу «вільної конкуренції» на комерційній основі, що забезпечить вільність перевезень, захистить від несправедливої цінової політики і дискримінації у відношенні іноземного перевізника.

Розширення міжнародних зв'язків, популяризація активного способу життя, у тому числі за рахунок бурхливого розвитку соціальних сітей, відкриває широкі можливості для просування вітчизняного туристичного продукту на світовому ринку. За своїм туристичним потенціалом Україна має всі можливості стати туристичною державою світового рівня. Нині даний вітчизняний ринок активно розвивається, спостерігається певне зростання зазначеного сектора економіки. Приходить розуміння, що міжнародна діяльність не повинна залишатися виключно пріоритетом держави, розпочато процес децентралізації. Тож з боку регіональної влади необхідне розуміння важливості розширення зовнішньоекономічних зв'язків, укладення обласними і місцевими адміністраціями міжнародних міжрегіональних угод. Закордонний досвід свідчить про підвищення ролі місцевих органів влади у розвитку туристичних регіонів більшості країн.

На ринку фінансових послуг України спостерігаються негативні тенденції. Залишається проблемою низька капіталізація банківської системи, лізингові компанії досі залишаються не розвинутими з ряду об'єктивних причин. На світовому фінансовому ринку відзначається розширення емісійно-посередницької діяльності, пов'язаної з розміщенням і випуском цінних паперів і міжнародних позик. Але, на жаль, незважаючи на світові тенденції, український ринок цінних паперів залишається не інтегрованим у міжнародні фінансові ринки через непривабливість для фізичних осіб і здійснення операцій з цінними паперами за межами організованого ринку.

Вітчизняний ринок страхових послуг розвивається динамічно, хоча присутні і негативні моменти: досі залишається низьким рівень страхових виплат, мало розвинуті такі види страхування, як медичне, пенсійне, страхування життя. Без відродження довіри громадян до держави в цілому і страховим компаніям зокрема, не можна очікувати на стрімке зростання та поліпшення ситуації на вітчизняному ринку даних послуг і тим більше на рівні світових масштабів.

У сучасних реаліях сегмент управлінського консультування має величезне значення, сприяючи динамічному і успішному розвитку всіх галузей і секторів економіки. В якості основної причини зростання попиту на комплекс консалтингового сервісу можна виділити потребу в аналізі та ефективному використанні стороннього досвіду в момент прийняття ключових управлінських рішень, що, в свою чергу, пояснюється бажанням менеджменту організації знизити поріг невизначеності в умовах мінливої ринкової кон'юнктури.

На думку вітчизняних і іноземних експертів, консалтингові послуги могли би стати ефективним інструментом для здійснення ряду економічних реформ в Україні, як на рівні окремих підприємств і регіонів, так і на рівні національної економіки в цілому. Сьогодні з розвитком ринкових відносин в Україні, формується соціально-економічне замовлення на консалтинг. Однак потрібно прикласти ще чимало зусиль, перш ніж він вийде на рівень, характерний для країн з розвинутою ринковою економікою. І справа не тільки в інтелектуальному потенціалі, оскільки з упевненістю можна стверджувати, що ринок праці в Україні перенасичений фахівцями, що можуть бути зайняті в консалтинговій сфері, не поступаючись західним консультантам. Аналіз тенденцій функціонування органів «внутрішнього» і «зовнішнього» консалтингу демонструє, що ряд напрямків більшою мірою притаманні саме останньому, зокрема: маркетинговий, юридичний, виробничий, оцінний, податковий та ІТ-консалтинг. Зростаюча потреба консультаційних послуг в сучасних економічних умовах призводить до того, що дана діяльність стала здійснюватися не тільки в спеціалізованих консалтингових компаніях, але і всередині окремих суб'єктів економічної діяльності.

Тож на сьогодні роль України на міжнародному ринку послуг ще не значна. Це обумовлено тим, що експорт стримується нерозвинутою і малоефективною структурою даного сектору національної економіки, низькою конкурентоздатністю більшості традиційних видів послуг. Негативним моментом є і те, що в зовнішній торгівлі України тіньові послуги, як і раніше, займають чималу частку.

Не зважаючи на складнощі, у країни з таким великим потенціалом повинне бути майбутнє. Є шанс досягнення конкурентних переваг в експорті освітніх послуг, туризму, послуг у сфері космосу за умови вмілого керівництва, ефективної і цілеспрямованої політики уряду держави.

ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ УСТРЕМЛЕНИЙ УКРАИНЫ И ВЬЕТНАМА

*В.И. Герасимчук, д-р экон. наук, профессор
Зионг Тхи Тгуй Оань (Вьетнам), соискатель высшего образования
Национальный технический университет Украины
«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»*

Введение. В период 1967-1973гг. один из авторов подготовленной публикации [ВИГ] был студентом группы ХМП-13 (ФХМ, КПИ), в которой обучалось кроме украинских студентов 7 студентов из Демократической Республики Вьетнам (ДРВ). Так сложилось, что в 2002г. по инициативе того же автора [ВИГ] в КПИ была создана кафедра международной экономики. И вот на этой кафедре на 4-м курсе в интернациональной группе (Азербайджан, Гана, Вьетнам, Китай, Турция и Эквадор) обучается второй автор статьи – Зионг Тхи Тгуй Оань из Социалистической Республики Вьетнам (СРВ). Определенным образом это послужило основанием провести параллели между ретроспективной, состоянием и перспективами социально-экономического развития Украины и Вьетнама с учетом особенностей интеграционных устремлений двух стран.

Сравнительная характеристика состояния экономики Украины и Вьетнама. Нельзя не напомнить, что история и Украины, и Вьетнама в течение значительного периода сопровождалась военными действиями. Только в XX столетии Украина пережила Первую мировую, гражданскую и Вторую мировую войны. И ныне Украине приходится вести антитеррористическую операцию (АТО) на востоке страны. В том же XX столетии вьетнамскому народу пришлось сражаться против французских колонизаторов, против японцев во Второй мировой войне, против американских войск во Второй Индокитайской войне. 2 июля 1976 г. произошло историческое объединение Севера и Юга Вьетнама с образованием СРВ. В 1986г. объявлена «политика обновления» страны («Дой Мой»). Вьетнам стал на путь мирного строительства своей родины. Украина приобрела долгожданную независимость в 1991г. и в течение уже более четверти века стремится реформировать экономические отношения для существенного повышения уровня жизни граждан.

Проведем некоторые параллели относительно состояния социально-экономического развития двух стран (таблица 1). В списке 242 государств и зависимых территорий по численности населения Вьетнам занимает 15-е место, Украина – на 33-м месте. Население Вьетнама превышает Украину по данному показателю в более чем 2 раза. В списке 191 страны по ВВП (номинал), по данным МВФ, Вьетнам занимает 48-е место, Украина – 65-е место. В рейтинге 187 стран по показателю ВВП (ППС) на душу населения, по данным МВФ, Вьетнам находится на 126-м месте, Украина – на 112-м месте. По данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), по показателю ожидаемой продолжительности жизни Вьетнам занимает 55-е место, Украина – 103-е место из 183 стран.

Таблица 1

Сравнительные показатели состояния социально-экономического развития Вьетнама и Украины

Показатели	Вьетнам	Украина
Численность населения, млн. чел.	95,6 (20.07.2017)	42,2 (01.01.2018)
ВВП (номинал), \$ млрд. (2016)	201	93,3
ВВП (ППС) на душу населения, \$/чел. (2016)	6423	8320
Ожидаемая продолжительность жизни, лет (2015)	76,0	71,3
Средняя заработная плата, \$ (2017)	254,13	194,88
Индекс развития ИКТ (2017)	4,43	5,62

Средняя заработная плата в списке из 108 стран, по данным Международной организации труда (МОТ), Вьетнам занимает 98-ю позицию, Украина – 103-ю позицию. В рейтинге 176 стран мира по уровню развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), рассчитанного по методике Международного союза электросвязи, Вьетнам находится на 108-й позиции, Украина занимает 79-ю позицию. Приведенные цифры фиксируют состояние экономики двух стран на конкретный период времени. Они дают возможность сравнивать сильные и слабые стороны экономик, но эти цифры не позволяют давать оценку тенденциям развития. В этой связи отметим, что Украина в 2017г. достигла лишь порядка 65 % потенциала 1990 г. Для более успешного развития ей нужны темпы развития не 2,5 % (2017 г.), а хотя бы на уровне 5-7 %. Если в предвыборной программе один из претендентов в президенты Украины лишь обещал вывести экономику страны в двадчатку самых мощных в мире, то во Вьетнаме меньше обещают, а больше делают.

Согласно прогнозам компании PwC, в период 2016-2050 гг. реальный рост ВВП Вьетнама в год может достичь 5,1 %, т.е. практически вдвое опережать общемировые темпы. К 2050 г. именно СРВ имеет реальные шансы войти в число 20 крупнейших стран мира и 10 крупнейших экономик Азии. Достаточно высокие темпы роста объясняются рядом факторов, включая трудовые, государственные и иностранные инвестиции. По определению PwC, среди пяти ключевых «секторов возможностей», как основы предстоящего этапа экономического процветания Вьетнама, названы следующие: аутсорсинг бизнес-процессов, солнечная энергия и энергия ветра, отели в сегменте люкс, современный агробизнес по производству продуктов питания и розничные банковские услуги [2].

Каков уровень процветания двух стран? Для ответа на поставленный вопрос воспользуемся Индексом процветания стран мира Института Legatum (The Legatum Prosperity Index). Данный Индекс формируется на основе комплекса показателей, которые объединены в 9 категорий. Эти категории позволяют достаточно объективно оценивать важнейшие стороны жизнедеятельности страны. В таблице 2 в последовательности от X1 до X9 отражены следующие характеристики: 1) экономика; 2) предпринимательство; 3) управление; 4) образование; 5) здравоохранение; 6) безопасность; 7) личные свободы; 8) социальный капитал; 9) экология [3].

Таблица 2

Достижения Вьетнама и Украины в Индексе процветания

Показатели	X0	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9
Вьетнам	77	38	77	97	53	69	54	121	97	86
Украина	112	84	102	130	48	135	135	95	115	108

В списке 149 стран Вьетнам, по данным за 2017 г., занимает 77-ю позицию, Украина – 112-ю. По большинству категорий рассматриваемого Индекса Вьетнам имеет ощутимые преимущества по сравнению с Украиной, начиная, прежде всего, с качества государственного управления. Обратим также внимание, что близкие и достаточно высокие позиции в обеих стран в категории «образование». Не случайно многие вьетнамские студенты стремятся продолжить свое образование в лучших университетах Украины, начиная, и это вполне естественно, из НГУУ «КПИ».

Интеграционные устремления Украины и Вьетнама. После распада СССР заметно начали ослабевать экономические отношения между бывшими советскими республиками. После Революции достоинства (21.11.2013 г. – 22.02.2014 г.) устремления Украины направлены на развитие сотрудничества со странами ЕС. По итогам 2017 г. объем экспорта товаров и услуг по сравнению с 2016 г. вырос на 16,0 % и составил \$ 52,3 млрд., импорт вырос на 23,3 % (до \$ 55,0 млрд.). Отрицательное сальдо внешнеторгового баланса составило \$ 2,6 млрд. Коэффициент покрытия экспорта импортом составил 1,95 (в 2016 г. – 1,85). Внешнеторговые операции Украина осуществляла с партнерами из 225 стран мира. По данным Госстата, в торговле с ЕС экспорт товаров и услуг рос быстрее, чем импорт – соответственно 26,7 % (до \$ 20,05 млрд.) и 19,1 % (до \$ 23,3 млрд.). Сальдо экспорта-импорта Украины со странами ЕС является отрицательным. Доля стран ЕС в общем объеме экспорта из Украины возросла с 31,9 % до 35,4 %. Поставки товаров в Россию сократились с 9,1 % до 8,5 %. Объем импортных операций из ЕС возрос на 23 % в основном за счет поставок природного газа и продукции машиностроения. В 2017г. имел место рост импорта из РФ (на 40 %) за счет покупки угля, нефтепродуктов и удобрений.

По данным Главного таможенного управления Вьетнама, за прошедшие годы страна сделала ощутимые положительные сдвиги на пути развития экспорта и импорта, несмотря на наращивание протекционизма в сфере производства и торговли со стороны США и некоторых других стран. Товарооборот Вьетнама в 2017 г. достиг своего максимума – \$ 410 млрд. Товары вьетнамского производства представлены на рынках 200 государств и территорий мира. Главные направления экспорта: США, Китай, Япония, Южная Корея и Германия. Среди важнейших стран-импортеров: Китай, Южная Корея, Япония, другие страны Азии и Таиланд. Если за период 2007-2015 гг. баланс внешней торговли СРВ почти всегда был пассивным, то в 2017 году активный баланс составил \$ 3 млрд. Это способствует улучшению расчетного баланса страны, стабилизации макроэкономики и курса валют, контролю над инфляцией. Принятые меры, безусловно, скажутся на успешном выполнении 13 основных показателей социально-экономического развития [3].

Перечень ссылок:

1. Согласно отчёту PwC, экономика Вьетнама к 2050 году может войти в Топ-20 самых развитых экономик в мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://asia-vietnam.ru/news-category/soglasno-otchyotu-pwc-ekonomika-vietnama-k-2050-godu-mozhet-voyti-v-top-20-samyh-razvityh-ekonomik-v-mire/> (дата обращения 01.04. 2018). – Название с экрана.
2. Legatum Prosperity Index 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.prosperity.com/> (дата обращения 01.04. 2018). – Название с экрана.
3. Объем экспорта и импорта Вьетнама достиг рубежа в \$400 млрд. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vovworld.vn/ru-RU/%vov> (дата обращения 02.04. 2018). – Название с экрана.

OPPORTUNITIES AND THREATS OF THE FORMATION OF THE AFRICAN CONTINENTAL FREE TRADE ZONE

*V.H. Gerasymchuk, Doctor of economic sciences, Professor
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»*

Introduction. The development of civilization is constantly accompanied by not only peaceful coexistence, but also internecine strife, conflict and wars. Some countries appear on the map, others disappear. Some empires are created, others are disintegrating. We are witnessing the collapse of the Soviet Union, Warsaw Pact and Yugoslavia. At the same time, the European Union (EU), for example, has been formed and continues to expand. No country on the planet operates in isolation. Stronger countries form political, military, economic, scientific, technical and other associations around themselves. More often, the richer «players» are enriched at the expense of the poorer ones. Each country seeks to have mutually

beneficial relations both with its immediate neighbors and with more distant partners. A special event of the recent time on the world stage was the signing on 21.03.2018 in the capital of Rwanda, Kigali and an agreement on the establishment of the African Continental Free Trade Area (CFTA). CFTA will represent the largest free trade zones (FTZ) in the world. This historic event took place during the X Extraordinary Session of the Assembly of the African Union (AU). Under the agreement on the CFTA, the leaders of 44 of the 55 independent states of the African continent signed their signatures. In addition to this basic document, the heads of a number of delegations signed an agreement on the regulation of the free movement of persons and the right of residence in the territory of the AU. Let's analyze how much advantages from creation CFTA prevail over threats and whether all without exception its participants can count on positive effect.

On spheres of influence on the Black Continent. Still from the institute lectures on political economy, we remember that politics acts as a concentrated expression of the economy. Both the policy and the economy are a single whole. They are in close interconnection and interdependence. The integration processes taking place now on the Black Continent are influenced by various political forces, including by various forces outside the continent. The competitive struggle for spheres of influence in Africa continues for a fairly long period, beginning with the ancient Greek colonization in the VII-V century BC North Africa (Libya, Egypt) and the day today.

In 1885, the General Act of the Berlin Conference was adopted, as a result of which the validity of the «colonial conquests» actually took hold. The process of colonization of the continent because of its scale was called the «race for Africa». As of 1900, more than 90 % of the territory of Africa was divided between the leading European powers: Great Britain, France, Italy, Belgium and Germany. Their old colonies (from the XV-XVI century) not only preserved, but even expanded, Spain and Portugal. After the First World War, Germany lost its African colonies (1914), which under the mandates of the League of Nations passed under the patronage of other colonial powers.

The struggle for the «colonial red vision» of Africa continued during the following periods: during the Second World War, between the Anglo-American and German-Italian forces in North Africa for the Maghreb countries (Egypt, Libya, Tunisia, Algeria, Morocco); after the end of World War II, when the process of decolonization began (the year of Africa became 1960 – the year of the liberation of the largest number of colonies); postcolonial period (1960-1990), when the main geopolitical factor was the struggle for world leadership between the Western powers led by the United States and the socialist bloc of states led by the USSR; post-socialist period (since 1991), when the influence on the continent of the United States, Great Britain, France, Germany, and then other EU countries significantly increased; at the turn of the 21st century the factors affecting many aspects of the functioning of African states from China, India, Brazil, Russia, as well as Japan, South Korea and other countries began to appear more and more noticeable.

When asked about the reasons for the increased interests of external forces to Africa, the answers are as follows: the scope of the possible impact (55 countries); the possibility of developing maritime transport in the presence of strategically important ports; inexhaustible reserves of minerals (from gold, diamonds, precious stones to uranium, oil, gas, iron ore, titanium, nickel, tungsten, etc.); availability of cheap labor, etc. [1]. In this situation, the African continent, each of its 55 countries, each inhabitant of each country have all the rights to live in peace, live in friendship with neighbors, live better, live happier.

From regional economic unions to the creation of CFTA. On the African continent, there are formally 17 trade blocs. The most significant of them are the African Union (AU, 2002), East African Community (EAC, 1999), South African Development Community (SADC, 1992), Common Market of Eastern and Southern Africa (COMESA, 1994), Arab Maghreb Union (AMA, 1989), West African Economic and Monetary Union (WAEMU, 1973, 1994), Rand Zone (RZ, 1972), Economic Community of West African Countries (ECOWAS, 1975), Economic and Monetary Community of Central Africa (CEMAC, 1964), Economic Community of the Great Lakes Countries (CEPGL, 1976), Manu River Union (MRU, 1973), Economic Community of Central African States (ECCAS, 1983, 1992), Central African Customs and Economic Union (CACEU, 1966), Indian Ocean Commission (IOC, 1982).

An important event was the creation in 2015 three-part free trade zone (TFTA). It includes such regional trading blocks as COMESA, EAC and SADC. TFTA united 26 countries with a population of 650 million people and a GDP of over \$ 1.5 trillion. At the same time, the share of intraregional trade on the

continent remains extremely low. It is only 16%. In Latin America, this indicator is at 19 %, in Asia – 51 %, in Europe – 72 %. 85 % of all the goods needed for consumption enter the African market from other continents. The creation in 2018 CFTA will allow making the next efforts in simplification of trade between the countries, acceleration of industrial development, increase in inflow of investments, creation of new workplaces [2].

Between advantages and obstacles. As emphasized in the article by A. Babatunde and G. Odular [3], the growth of trade between African states is a prerequisite for developing the complementarity of their economies and taking full advantage of the scale effect, along with other advantages associated with increasing market integration. To expand trade, all CFTA participants must remove obstacles to the free movement of goods and labor in their countries and regional economic communities (REC).

First, existing political tensions, conflicts and violence do not contribute to strengthening the capacity of African countries in interregional trade. These factors lead to low rates of economic growth, the destruction of trade-promoting infrastructure, as well as to interregional disintegration.

Secondly, the participation of countries in many REC hinders the harmonization of requirements and standardization, as well as compliance with the rules of origin of goods. It should be borne in mind that participation in REC requires governments to incur high costs in terms of time, energy, resources and forces them to maneuver between competing arrangements.

Thirdly, the vast majority of African countries are not sufficiently developed industries and services. They are uncompetitive at the global level. Restricting themselves to the exchange of mutually complementary goods, African States can not realize the benefits of comparative advantage.

Fourth, the accumulated problems in infrastructure hinder the development of both the internal trade of a single state and trade between African countries. These problems also affect the increase in transportation costs.

Fifth, customs administration is another obstacle to successful intraregional trade. This concerns exorbitant fees from customs officials, delays in processing documents.

Sixth, there are different levels of economic integration between RES. For example, while the EAC may levy customs duties on certain imported goods produced outside the union, the other two associations – COMESA and SADC – are in favor of establishing free trade with other countries.

Seventh, many countries in REC have a weak financial condition and are classified as least developed countries. For this reason, they are not able to make large-scale investments in the development of infrastructure for the implementation of the CFTA.

Eighth, some countries are in no hurry to transfer power to a supranational body. It is a matter of concern that very often, for various reasons, the commitments made at the REC level are not met. The manifestation of these shortcomings within the framework of the CFTA is also possible.

Finally, ninth, the obstacle to integration is the language barrier and currency.

Conclusion. UN Secretary General A. Guterres welcomed the signing of the continental agreement on CFTA. He stressed that the agreement has the potential to both increase intra-African trade by 52.3% by abolishing import duties, and to double this trade if non-tariff barriers are also reduced. It is expected that the main beneficiaries of CFTA will be: small and medium-sized enterprises in Africa, accounting for 80% of the region's enterprises; women, who account for 70 % of informal cross-border traders; and young people who will be able to find new opportunities for employment [4].

References

1. Dmitriev, M. *Spetsifika konkurentnoy bor'by za sfery vliyaniya v sovremennoy Afrike [Specificity of competition for spheres of influence in modern Africa]*. Retrieved from <https://rossaprimavera.ru/article/spetsifika-konkurentnoy-borby-za-sfery-vliyaniya-v-sovremennoy-afrike> [in Russian].
2. Burak, Z. *Afrika ob'yedinilas' v zonu svobodnoy trgovli [Africa merged into a free trade area]*. Retrieved from <http://zviazda.by/ru/news/20180326/1522053930-afrika-obedinilas-v-zonu-svobodnoy-torgovli> [in Russian].
3. Babatunde, A. & Odularu, G. *Trade between African countries: a hard road*. Retrieved from <http://bit.ly/YxtEIG>.
4. Guterres welcomes the African Free Trade Agreement. Retrieved from <http://wam.ae/en/details/1395302677090>.

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

*Л.В. Заглинська, канд. екон. наук, доцент
Рівненський державний гуманітарний університет*

*А.О. Заглинський, канд. екон. наук, доцент
Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне*

Нині фактично всі держави є частиною процесу глобальних трансформацій і глобальних потоків. Транснаціональні мережі і відносини фактично розвинулися у всіх сферах людської діяльності. Товари, капітал, люди, знання, засоби зв'язку і озброєння так само, як і злочинність, забруднювачі довкілля, моди і вірування швидко долають територіальні кордони. Світ стає глибоко взаємозв'язаним глобальним порядком, позначеним інтенсивними засобами обміну, а також чіткими формами влади, ієрархії та нерівномірності.

Для розуміння змін глобальної політики в контексті сучасних трансформацій, потрібно з'ясувати низку понять, серед яких «глобальна політика», «глобальне управління», «міжнародний режим» і «державний суверенітет». З'ясування цих понять дозволяє зрозуміти та проаналізувати численні глобальні процеси і структури, які змінили характер політики і особливо характер модерної політичної спільноти. Отже, ці поняття допомагають точно визначити виміри глобалізації політики.

Глобальна політика – поняття, яке охоплює протяжність політичних відносин у просторі і часі; поширення політичної влади і політичної діяльності за межі суверенних держав. Політичні рішення і дії в одній частині світу можуть швидко вплинути на ситуацію в іншій частині світу. Події на глобальному рівні нерідко вимагають майже миттєвих місцевих висновків і навпаки. Ідея глобальної політики кидає виклик традиційним відмінностям між внутрішньою та міжнародною політикою. Вона також висвітлює величезний обсяг і складність взаємозв'язків, які виходять за межі держав і суспільств у глобальному порядку. Хоча уряди і держави, зазвичай, залишаються потужними діючими суб'єктами, в наш час вони поділяють глобальну арену з безліччю інших структур і організацій. Державі протистоїть величезна кількість міжурядових організацій, міжнародних агенцій і режимів, які діють через різні територіальні інституції. Недержавні суб'єкти або транснаціональні організації, такі як мультинаціональні корпорації, транснаціональні групи тиску, транснаціональні професійні асоціації, соціальні рухи тощо також беруть активну участь у глобальній політиці. Тому глобальна політика – це арена дії поліархічних змішаних систем, в яких політична влада вельми розпорошена [1].

На глобальну політику нині впливають геополітичні інтереси різних держав, включно безпекові та військові справи, економічні, соціальні, екологічні, демографічні та інші інтереси. Серед зростаючої кількості проблем транснаціональної політики – забруднення довкілля, наркотики, права людини і тероризм, які долають межі територіальної юрисдикції та існуючих світових політичних розмежувань і які потребують міжнародної співпраці для успішного їх вирішення.

Глобальне управління як змістовна складова глобалізаційної політики, дозволяє дослідити формальні інституції та організації, принципи і норми, які лежать в основі світового порядку. Глобальна політика передбачає широке розуміння глобального управління як необхідного елемента у мінливій панорамі політичного життя. Зростання кількості нових форм політичного управління і організації відбиває швидке розширення транснаціональних зв'язків і відповідного бажання більшості держав щодо певної форми міжнародного правління для вирішення проблем колективної політики [5]. Це також відбиває зростаючий тиск неурядових організацій на розвиток нових форм відповідальності у міжнародному політичному житті. Щоб охопити деякі зміни, що відбуваються у цій царині, важливо зрозуміти концепцію міжнародного режиму.

Міжнародні режими як складова глобальної політики представляють собою принципи, норми, правила і процедури прийняття рішень у відповідних питаннях міжнародних відносин [5]. Режими не є просто тимчасовими, для певного випадку угодами, їх скоріше слід розглядати як «проміжні змінні величини» між основними органами влади та економічними структурами міжнародної системи і певними результатами. Наприклад, неспроможність ринків регулювати пропозицію і розподіл товарів та послуг, або вирішувати гострі транснаціональні проблеми можуть спонукати держави і політичних діячів до запровадження особливих режимів відповідальності, використання достовірної інформації, зменшення вартості операцій тощо [3]. Міжнародні режими є виразом необхідності знайти нові способи співробітництва і врегулювання колективних проблем. Вони позначають зростаючу інституціоналізацію глобальної політики, встановлюють форми глобального управління, відмінні від традиційних понять управління як особливих осередків суверенної політичної влади. Міжнародні режими

ми охоплюють широке коло політичних суб'єктів, включаючи уряди, урядові міністерства і наднаціональні управлінські органи влади.

Нині між вченими і практиками міжнародних відносин існує дискусія щодо глобальної політики, глобального управління і міжнародних режимів. Існує три підходи до глобалістичної проблематики: 1) глобалістів, які вважають, що глобалізація становить якісно нову добу розвитку людства, і цілковито підпорядковується функціонуванню планетарної мегасистеми, перш за все дисципліні світового ринку; 2) скептиків, які стверджують, що глобалізація – це переважно міф і що відповідні процеси, маючи глибоке історичне коріння, є розгортанням давніх тенденцій, які накладаються на розвиток окремих держав, а не визначають останні; 3) трансформаціоністів, які вважають, що світ дійсно переживає якісні перетворення на глобальному рівні, але останні міцно укорінені у минуле і, в цілому, не нівелюють національно-державне розмаїття соціокультурних та економічних форм, маючи своєю зворотною стороною посилення тенденції регіоналізації, що здійснюється переважно на цивілізаційному ґрунті [2]. Регіоналізація, як зворотній процес глобалізації, з'явився останніми роками як реакція з боку окремих груп країн, що усвідомлюють власні інтереси, а часом і не хочуть зважати на інтереси інших.

Особливо гостро в період глобалізаційних трансформацій постає питання про суверенітет кожної держави, який може бути зруйнованим лише тоді, коли він замінюється вищими або незалежними детериторіалізованими формами влади, котрі звужують правову базу прийняття рішень в рамках національної структури. Національний суверенітет означає право управляти на окресленій території, мати політичну і економічну владу всередині спільноти, котра самостійно визначає структуру, принципи, правила політичної поведінки. Розрізняють суверенітет і державну автономію – здатність держави незалежно визначати і досягати політичні цілі. Тому істотним є запитання: чи залишився недоторканим суверенітет нації-держави, коли змінилась автономія держави, чи держава насправді зіткнулася із зменшенням суверенітету перед лицем глобалізаційної політики? Теоретична дискусія залишає відкритими фундаментальні питання: чи відмирає нація-держава в умовах глобалізації; чи підривається суверенітет держави; чи кардинально зменшує державну автономію сучасний світопорядок.

Не дивлячись на протирічливість глобалізаційних процесів, очевидним є те, що в сучасних умовах діють тенденції, характер яких визначається інтересами та можливостями невеликої кількості найпотужніших держав і мультинаціональних корпорацій. Найрозвинутіші в економічному і науково-технічному відношенні країни стають безперечними гегемонами нового, глобально-інформаційного світу. Прірва між світовими лідерами та рештами країн стрімко збільшується. Загальний соціально-економічний стан, зокрема, якість життя пересічної більшості населення не Західних країн упродовж останнього десятиліття деградує. Передові країни, використовуючи свою економічну та військово-технічну перевагу, активізували мобілізацію ресурсів планети за для власного прискореного розвитку та збагачення. На жаль, склалася жорстка ієрархічна система, що ґрунтується на гегемонії Заходу, насамперед, у трьох сферах: фінансовій, інформаційній, військово-політичній. Основним методом збагачення країн «золотого мільярду» був і залишається принцип нееквівалентного обміну, наслідком чого є виснаження ресурсів більшості регіонів планети і погіршення життя їхніх мешканців, вимушено включених у процес глобалізації.

Отже, глобальна політика в контексті сучасних трансформацій віддзеркалює основне протиріччя, яке полягає у посиленні розриву між багатими найрозвиненішими країнами, що перейшли у стадію постіндустріально-інформаційного розвитку та рештою людства, серед якого спостерігається інколи навіть регрес до попередніх стадій розвитку. Дане протиріччя виявляється в багатьох аспектах, найважливішими з яких є економічний, соціальний, політичний, демографічний, екологічний та культурний. Все це активізує рух антиглобалістів, прихильників поглиблення регіоналізаційних процесів аж до виходу деяких країн з міжнародних організацій, посилення стриманих, критичних і навіть скептичних настроїв щодо перспектив глобалізації.

Перелік посилань:

1. Білоус О.Г. *Глобалізація і безпека розвитку* / О.І. Білоус, Д.Г. Лук'яненко. – К., 2001.
2. *Глобальні трансформації. Політика, економіка, культура* / Д. Глед, Е. МакГрю, Д. Голдблатт, Дж. Перратон; пер. з англ. Переднє слово Ю. Павленка. – К.: Фенікс, 2003. – 584 с.
3. Удовик С.Л. *Глобалізація: семиотическіе підходи* / С.Л. Удовик – К., 2002.
4. Шейко В.М. *Культура. Цивілізація. Глобалізація [в 2-х т.]* / В.М. Шейко. – Харків, 2001.
5. Krasner S. *International Regimes*, Ithaca: Cornell University Press, 1983.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ТА ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ ВИРІШЕННЯ

В.В. Іванієнко, канд. екон. наук, професор

К.В. Іванієнко, канд. екон. наук

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Міжнародний бізнес, будучи потужним інструментом економічної інтеграції, а відтак і глобалізації, визначається такими характеристиками, як: доступність і загальність, ієрархічність розвитку, технологічна глобалізація, фінансіаризація, взаємодія національного й інтернаціонального менталітету, знання і компетентність [1]. Вони є ключовим моментом не тільки в розумінні власне міжнародного бізнесу, але й пояснюють виникнення і розвиток міжнародного менеджменту як такого.

Розвиток міжнародного бізнесу в Україні стикається з цілою низкою проблем, до числа яких слід віднести:

1) економічні проблеми розвитку міжнародного бізнесу спричиняються недостатньою конвертованістю національної валюти, порушенням ринкових принципів ціноутворення, недосконалістю системи реальних економічних стимулів, відсутністю ефективної системи міжнародного маркетингу як умови дійового зв'язку між попитом і пропозицією в міжнародному масштабі.

2) організаційно-структурні проблеми розвитку міжнародного бізнесу обумовлені, головним чином, такими причинами, як недосконалість і нерозвинутість вітчизняних ринкових інфраструктурних інституцій, повільне входження України у міжнародні політичні та економічні структури, консерватизм у прийнятті рішень тощо.

3) політико-правові проблеми виникають в результаті недосконалості або відсутності необхідних законодавчих актів, довільного їх тлумачення, збереження потенційних можливостей порушення політичної стабільності як у нашій країні, так і в наших зарубіжних партнерів.

4) соціально-економічні проблеми розвитку міжнародного бізнесу обумовлені консервативністю економічного мислення, відсутністю досвіду професійного менеджменту у значній частини суб'єктів міжнародних економічних відносин, несприйняттям певною частиною суспільства окремих форм міжнародного бізнесу, незнанням іноземних мов тощо.

Проте, незважаючи на існуючі проблеми і негативні тенденції розвитку міжнародного бізнесу, Україна з точки зору довгострокових перспектив, безумовно, цікавить іноземних інвесторів. Цей інтерес визначається як загальними масштабами сфери застосування іноземних інвестицій, так і позитивними зрушеннями щодо ринкових перетворень і стабілізації політичної обстановки.

Як свідчить практика сучасного господарювання, названі проблеми і тенденції в тій чи іншій мірі мають місце на всіх рівнях управління спільним підприємництвом – внутрішньовиробничому, галузевому, регіональному, державному, міжнародному. Тому й вирішення їх вимагає спільних дій кожної ланки підприємницької діяльності, формування відповідної стратегії розвитку та ефективної системи управління.

Породжені згаданими причинами проблеми врешті-решт обертаються стримуванням притоку інвестицій в Україну і визначають певні тенденції щодо розвитку міжнародного бізнесу в нашій державі:

- по-перше, найактивнішу підприємницьку діяльність на території України розгортають партнери з промислово-розвинутих країн, капітал яких характеризується високою мобільністю;
- по-друге, спільні підприємства створюються, головним чином, на двосторонній основі і заради здійснення промислової діяльності;
- по-третє, малий обсяг стартових іноземних інвестицій, оскільки зарубіжні партнери почують себе невпевнено на малознайомому українському ринку;
- по-четверте, більшість зарубіжних фірм, особливо малих та середніх, орієнтуються на швидку віддачу невеликих інвестицій та комерційну вигоду від разових операцій, нерідко спекулятивного характеру;
- по-п'яте, зосередження міжнародної підприємницької діяльності у науково-технічних та промислово-виробничих центрах України.

Проте процес іноземного інвестування в Україні гальмується численними чинниками. Основні серед них:

- нестабільне й надмірне регулювання;
- нечітка правова система;

- мінливість економічного середовища;
- корупція;
- великий податковий тягар;
- проблеми щодо встановлення чітких прав власності;
- низький рівень доходів громадян;
- труднощі у спілкуванні з урядовими та приватизаційними органами;
- мінливість політичного середовища;
- відсутність матеріальної інфраструктури;
- проблеми виходу на внутрішній і зовнішній ринки [2].

Міжнародний бізнес на сучасному етапі розвитку національної економіки постійно функціонує в умовах:

- наявності великої кількості факторів зниження ефективності інвестицій, інвестиційної привабливості внутрішнього ринку;
- невизначеного середовища;
- постійних змін, до яких компанії змушені не лише пристосовуватись, а передбачити їх та діяти на випередження.

Процес адаптації та втримання належного рівня конкурентоспроможності на міжнародній арені в сформованих умовах вимагає поетапних системних дій, які можна інтерпретувати в вигляді концептуальної моделі управління

Концептуальна модель управління бізнесом в умовах формування нової парадигми менеджменту містить:

- формування стратегій та постановка завдань;
- формування команд по управлінню змінами;
- розробка планів впровадження змін;
- створення взаємозв'язку команд;
- розробка системи моніторингу впровадження розроблених ініціатив [3].

Результати та плани на майбутнє повинні стати саме тими ключовими кроками на шляху до цілі, але з урахуванням ряду факторів впливу (узгодженість з основними учасниками процесу, визначення фокусу змін, моніторинг ключових індикаторів процесу змін, забезпечення цільової аудиторії програмованих змін, розподіл функціональних обов'язків та делегування повноважень серед основних учасників процесу підприємницького перетворення та розвитку міжнародної підприємницької діяльності.

Слід зазначити, що є певні передумови для поглиблення та розширення підприємницької діяльності країн, що розвиваються. Чимало з них за певних умов могли б стати якщо не великими, то середніми інвесторами в економіку України. Інакше кажучи, нашій державі необхідно якнайшвидше розробити концепцію економічних відносин з країнами, що розвиваються, як в цілому, так і з групами країн та окремими країнами-партнерами. Розвитку взаємовигідних економічних зв'язків з країнами, що розвиваються, може сприяти і та обставина, що багатьом з них доводиться вирішувати ті ж самі проблеми, що їх вирішує сьогодні Україна

Якщо говорити про перспективи розвитку міжнародного бізнесу в Україні, найбільш загально, то він буде визначатися, головним чином, загальним рівнем економічного розвитку країни, реальними результатами здійснюваних реформ, істотним оновленням структури суспільного виробництва і розвитком експортного потенціалу.

Перелік посилань

1. Кокоріна В.І. Імперативи розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобалізації / В.І. Кокоріна // *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємство*. – 2010. – № 3. – С. 67-73.
2. Родченко В.В. Деякі підходи до розвитку міжнародного бізнесу в Україні (Електронний ресурс) / В.В. Родченко. Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-3/Rodchenko_308.htm
3. Удод Н.М. Формування нової парадигми управління бізнесом міжнародних торговельних компаній / Н.М. Удод // *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. – № 3 (74). – 2014. – С. 53-62.

СВІТОВИЙ РИНОК НАФТОПРОДУКТІВ: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ОСОБЛИВОСТІ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

К.С. Кантур, аспірант

Львівський національний університет імені Івана Франка

Сучасний етап глобалізації світового господарства характеризується загостренням конкуренції за основні види економічних ресурсів. При цьому ринкові методи конкурентної боротьби дедалі активніше доповнюються геополітичними засобами впливу, що робить глобальну нестабільність одним з основних трендів розвитку міжнародної економіки.

Зважаючи на події останніх років, а саме загострення зовнішньополітичних конфліктів між основними центрами світових цивілізацій, а також поширення елементів гібридних війн на сферу міжнародних економічних відносин, одним з пріоритетних секторів світового господарства стає енергетичний. При цьому доволі вагоме місце у його структурі займає ринок нафтопродуктів.

Прагнення провідних гравців цього ринку маніпулювати своїм монополюним становищем, зокрема і шляхом економічного тиску на інші держави, зумовлює необхідність постійного удосконалення засобів антимонопольного регулювання світового ринку нафтопродуктів, як на міждержавному рівні, так і на рівні окремих компаній.

Наприклад, після початку російської агресії в Україні та спроб уряду цієї держави чинити енергетичний тиск на своїх західних партнерів у 2014 році проти цілої низки компаній нафтогазового сектору Росії було запроваджено економічні санкції. Зокрема, США заборонили надавати позики на термін понад 30 днів російським Газпром-нефти, Лукойлу, Роснефти, Сургутнафтогазу, та деяким іншим компаніям. [4]

На початку 2018 р. на тлі Сирійського військового конфлікту та звинувачень Росії у втручанні у вибори Президента США санкції було посилено, у тому числі шляхом внесення до санаційного списку Кірішінафтооргсинтезу, дочірніх компаній Сургутнафтогазу, Калінінграднафтопродукту тощо. [5]

Значною мірою вказані санкції та обмеження були зумовлені не лише політичними чинниками, але і тим, що російські компанії у своїй більшості не керуються принципами чесної конкуренції та прозорої діяльності на світовому ринку нафтопродуктів, що є притаманним компаніям більшості цивілізованих держав світу. Відтак, ринкова влада, яку російські нафтові монополісти здобувають на міжнародному ринку, визначається здебільшого їх здатністю зловживати власним монополюним становищем, здобутим під покровительством місцевої влади, а не підприємницьким хистом чи інноваційною активністю.

Натомість, у країнах-членах ЄС та у США основним завданням держави вважається недопущення монополізації ринків та використання окремими компаніями свого монополюного становища на шкоду іншим учасникам ринку. Антимонопольна політика цих держав є доволі жорсткою і спрямованою на стимулювання відкритої конкуренції між усіма учасниками ринку нафтопродуктів. Така політика реалізовується за допомогою створення відповідних інституційно-правових рамок, які перешкоджають виникненню монополій та картелів і забезпечують досить швидко реакцію економічної системи на будь-які «некоректні» зміни ринкової кон'юнктури.

Так, контролюючий орган США має надзвичайно широкі повноваження та компетенції щодо розслідування антиконкурентних узгоджених дій. Зокрема, відділ конкуренції міністерства юстиції США використовує всі можливі засоби розслідувань: інформантів, дозволи на обшук, запити у рамках міжнародного співробітництва. Більше того, порушення конкуренції входить до списку тих порушень, під час розслідування яких можливе застосування відео- та аудіозаписів навіть без дозволу суду (у разі, коли запис здійснюється за допомогою та з дозволу одного з учасників обговорення картельної змови, дозвіл суду не потрібен). [2]

У країнах-членах ЄС важливою ознакою, яка дозволяє кваліфікувати господарську діяльність як антиконкурентну, вважається домінуюче становище на ринку. Так, у Франції таке становище визначається володінням 25% ринку. В Німеччині – господарюючий суб'єкт не може займати більше третини ринку у виробництві товару або більше ніж дві третини в ринковому обігу цього товару. В Англії для визначення монополюного становища використовується система так званих простих та складних часток. Проста частка використовується для визначення частки домінуючого становища однієї компанії або групи компаній, що контролюють чверть якогось товару або послуг на ринку, а складною є та ж сама частка, яка застосовується до непов'язаних між собою компаній. [3]

Крім того, розвинуті держави світу, з метою усунення економічних передумов для поширення монопольних тенденцій на ринку нафтопродуктів проводять політику заміщення традиційних джерел постачання енергії шляхом розвитку альтернативних видів енергозабезпечення. Адже створення конкуренції на енергетичному ринку суттєво обмежує можливості зловживання монопольним становищем з боку виробників і продавців нафтопродуктів, оскільки формує потужний сегмент товарів-замінників, на які можуть переорієнтуватися споживачі в разі необґрунтованого завищення цін на палично-мастильні матеріали. Наприклад, розвиток ринку електромобілів, уже сьогодні суттєво зужує сферу використання автотранспортних засобів з двигунами внутрішнього згорання, а услід за цим і обсяги споживання нафтопродуктів.

Паралельно із цим відбувається диверсифікація фінансових інструментів обслуговування цього ринку, що ускладнює укладення картельних угод чи здійснення антиконкурентної поведінки. Зокрема, експерти відзначають, що унаслідок переорієнтації інвестиційних потоків від галузей з видобутку і транспортування традиційних (органічних) видів енергоресурсів до альтернативних джерел енергії товарно-сировинні ринки, де відбувалася купівля-продаж товару за цінами, що залежать від попиту та пропозиції, за обсягами капіталізації поступилися своїм місцем валютно-фінансовим ринкам. Взаємопов'язаність ціни на нафту зі станом долара дозволяє активніше використовувати фінансові інструменти впливу на енергетичний ринок, у тому числі з метою недопущення його монополізації. [1, с. 110]

Зважаючи на зазначене, Україна, яка сьогодні дедалі активніше інтегрується у світову економічну систему, відмовляючись від укоріненої роками системи деформованих економічних стосунків з Росією, як основним постачальником нафтопродуктів (переважно за неринковими цінами), повинна дедалі більшу увагу приділяти впровадженню сучасних засобів антимонопольного регулювання власного ринку нафтопродуктів. Передусім це стосується посилення ролі антимонопольного комітету з метою недопущення узгоджених антиконкурентних дій компаніями нафтогазового сектору та імпортерами нафтопродуктів. Поряд із цим доцільно стимулювати розвиток альтернативної енергетики та впроваджувати сучасні фінансові інструменти забезпечення ринкового обігу нафтопродуктів, передусім шляхом інтенсифікації біржової торгівлі та розвитку інституту фондового ринку.

Необхідно також адаптувати до європейських і світових стандартів інституційно-правові механізми антикартельного регулювання вітчизняного ринку нафтопродуктів. Передусім це стосується відновлення в Україні кримінальної відповідальності за антиконкурентні узгоджені дії. Необхідно створити спеціальний підрозділ в межах АМКУ, або й окрему інституцію (за прикладом НАБУ), яка має спеціалізуватися на розслідуваннях, пов'язаних із картельними змовами, надавши їй достатньо широких повноважень та інструментів розслідування, аналогічних тим, які застосовуються в розвинених державах світу.

Водночас, слід відзначити, що антимонопольне регулювання ринку нафтопродуктів у нашій державі має стати невід'ємною складовою боротьби з монополіями та картелями в усіх сферах господарського життя України. Це ставить на порядок денний необхідність зміни загальної парадигми формування економічної політики держави на основі її переорієнтації на впровадження основ конкурентного порядку в економіці загалом та в межах окремих ринків, як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях.

У цьому руслі необхідно проводити подальші наукові дослідження, пов'язані з вивченням світового досвіду антимонопольного регулювання ринку нафтопродуктів.

Перелік посилань:

1. Лір В. (2016) *Закономірності формування кон'юнктури та маніпуляції «невидимої руки» нафтового ринку. Економіка та прогнозування.* – № 1. – С. 95-116.
2. Мальський О. (2008) *Як боротися з картелями? Міжнародний досвід та українські перспективи. Дзеркало тижня.* Взято з https://dt.ua/LAW/yak_borotisia_z_kartelyami_mizhnarodniy_dosvid_ta_ukrayinski_perspektivi.html/
3. *Проведення політики антимонопольного обмеження: світовий досвід [Електронний ресурс].* – Режим доступу: http://osvita.ua/vnz/reports/gov_reg/18635/
4. *США ввели санкції проти Сбербанку, Газпрому, Лукойлу і Роснефті.* Взято з <https://pogliad.ua/news/world/ssha-vveli-sankciyi-proti-sberbanku-gazpromu-lukoilu-i-rosnefti-159344/>
5. *США розширили санкційний список против Росії.* Взято з <https://112.ua/politika/ssha-rasshirili-sankcionnyy-spisok-protiv-rossii-430523.html/>

ПЕРЕВАГИ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ В КОНТЕКСТІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ

*Л.П. Коваль, канд. екон. наук, доцент
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долишнього НАН України», м. Львів*

Суперечливість потенційних наслідків імпортозаміщення обумовлює неоднозначність в трактуваннях його необхідності в Україні. Прибічники політики імпортозаміщення наголошують на можливостях досягти за його рахунок зростання темпів нарощування виробництва, рівня зайнятості та доходів населення, створення платоспроможного та місткого внутрішнього ринку. При цьому існує чітке усвідомлення того, що використання традиційних методів протекціонізму не може бути ефективним, тоді як в якості єдиного оптимального напрямку розглядається стимулювання державою імпортозаміщення через підтримку підприємств у тих галузях, де потенційно може бути вироблена конкурентоздатна продукція [1].

З огляду на сказане вище, виникає необхідність оцінки сильних сторін стратегії імпортозаміщення в контексті світового досвіду.

Серед безумовних переваг використання стратегії імпортозаміщення – можливість досягнення незалежності країни від несприятливих умов зовнішньоекономічної діяльності. Як свідчить світовий досвід, більшість країн, на конкретному етапі свого розвитку, використовували політику імпортозаміщення для того, щоб захистити певні галузі до моменту досягнення ними достатнього рівня конкурентоспроможності на світовому ринку. Більше того, на противагу загальноприйнятій думці про використання політики імпортозаміщення у країнах, що розвиваються, дослідження професора Кембриджського університету Чан Ха-Джун (Ha-Joon Chang) доводять, що практично усі (за деякими винятками) розвинуті країни використовували стратегію імпортозаміщення в минулому; в своїй праці він стверджує, що саме ті країни, які на сьогоднішній день досягли вершини у світовому економічному рейтингу за рахунок вільного ринку та політики вільної торгівлі (Великобританія, США, Німеччина, Японія), були найбільш агресивними у використанні протекціоністських заходів в минулому [2].

Водночас, жорстка протекціоністська політика здатна звести нанівець сильні сторони стратегії імпортозаміщення, тому в сучасних умовах акценти зміщуються в сторону більш прогресивних методів реалізації політики імпортозаміщення через стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку. Серед переваг інвестиційного методу стратегії імпортозаміщення для країн, що розвиваються, слід виділити той факт, що у таких країнах, як правило, існують великі внутрішні ринки для промислових товарів, тому фінансування імпортозаміщувальних індустрій передбачає досить низький ступінь ризику.

Класична стратегія імпортозаміщення була використана в нових індустріальних країнах Латинської Америки (Бразилії, Аргентині, Мексиці, Чилі, Парагваї, Уругваї), в наслідок чого були створені сприятливі умови для зростання національної промисловості і досягнення технологічного прогресу, сформована диверсифікована національна економіка, розширене виробництво найважливіших товарів власними силами.

В країнах Азії (Тайвань, Південна Корея, Малайзія, Таїланд, Філіппіни) в середині ХХ ст. була застосована модель зовнішньоорієнтованого імпортозаміщення, що спрямована на досягнення структурних зрушень в економіці через заміщення імпортованих комплектуючих і деталей у виробництві експортної продукції. Такий механізм підтримки не тільки дозволяє замінити аналогічну продукцію на національному ринку, але і сприяє розширенню недостатньо розвинених перспективних галузей до масштабів експорту надлишкових ресурсів за кордон.

Для розуміння переваг стратегії імпортозаміщення для економіки, що перебуває в стадії стагнації, її перш за все слід розглядати як стратегію розвитку, яка природньо виникає як один із його етапів. Згідно із концепцією розвитку Альберта Хіршмана (Albert Hirschman), основною перешкодою розвитку економіки на стадії стагнації є не обмеженість, недостача ресурсів для росту, а відсутність каталізатора (середовища, умов), який здатний активувати наявні, але незадіяні ресурси. Тому з точки зору прийняття інвестиційних рішень слід керуватись не рівнем доходності чи показником теперішньої вартості грошових потоків, а тим, на скільки вкладений капітал сприятиме створенню такого середовища, яке спонукатиме до подальшого економічного зростання. Один із теоретиків концепції імпортозаміщення Генрі Дж. Брутон (Henry J. Bruton) доводить, що саме стратегія скорочення імпорту є тим інструментом, завдяки якому можна створити нові інвестиційні можливості, що, за теорією Хіршмана, стануть рушійною силою розвитку [3]. В цьому контексті обов'язковою умовою ефективності є раціональний вибір товарних груп, які підлягають імпортозаміщенню, а також обраних методів реалізації політики імпортозаміщення.

Аналітики по-різному оцінюють вплив імпортозаміщення на економіку країн, проте, на нашу думку, для України повна відмова від цієї стратегії не на часі. Як засвідчив світовий досвід, негативні наслідки політики імпортозаміщення виникають не стільки через використання концепції імпортозаміщення, скільки у зв'язку із неправильним використанням обраного підходу. Тому основна увага має бути зосереджена на науковому обґрунтуванні та ретельному аналізі причинно-наслідкових зв'язків, що виникають в процесі імплементації обраної стратегії.

Перелік посилань:

1. *Не можемо чи не хочемо. Чим можливе в Україні імпортозаміщення [Електронний ресурс] // Тиждень.ua. – № 25 (449), 23 червня, 2016. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/Economics/168058>*
2. *Ha-Joon Chang, Kicking Away the Ladder: How the Economic and Intellectual Histories of Capitalism Have Been Rewritten to Justify Neo-Liberal Capitalism. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.paecon.net/PAEtexts/Chang1.htm>*
3. *Henry J. Bruton, The Import-Substitution Strategy of Economic Development: A Survey of Findings – Williams College, 1969. – 47 p.*

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ

В.О. Котлубай, канд. екон. наук, доцент

Ю.В. Хаймінова, канд. екон. наук, доцент

Національний університет «Одеська юридична академія»

Як відомо, експорт впливає на економіку країни з мультиплікативним ефектом. Так, якщо відбувається зростання експорту, внаслідок збільшення закордонного попиту, то це, за інших рівних умов, призведе до зростання виробництва в країні, і навпаки.

Так, в 2017 р. спостерігався ціновий сплеск на світових ринках, що в свою чергу позитивно відобразилося на вітчизняному експорті. При цьому, по думку експертів, на початку 2018 р. ефект від сприятливої кон'юнктури буде вичерпано. [1]

Згідно з даними Держстату, обсяг експорту товарів і послуг України в 2017 р. у порівнянні з 2016 р. збільшився на 16,0 %, імпорт – на 23,3 %. Негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу склало 2625,4 млн. дол. США (проти позитивного сальдо у 2016 р., яке складало – 541,6 млн. дол. США). При цьому слід зазначити, що негативне сальдо утворено за рахунок експорту товарів, сальдо експорту послуг стабільно в останні роки є позитивним. [2]

Основними факторами що обумовили неефективний розвиток експорту України є: низька частка в експорті продукції з високою доданою вартістю; корупційна складова на всіх рівнях управління; відсутність ефективних механізмів державної підтримки експортоорієнтованих підприємств; відсутність так званих шкіл бізнесу щодо роз'яснень ведення бізнесу за кордоном; недосконалі нормативно-правова база щодо функціонування експортоорієнтованих підприємств; нерозвиненість інститутів захисту прав інтелектуальної власності; наявність обмежень на валютному ринку; невідповідність якості продукції європейським стандартам; відставання в технологічному забезпеченні виробництва, тощо. Таким чином, нинішня стратегія України в сфері експорту, може завдати непоправної шкоди економіці України.

Розроблений проект «Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі 2017-2021» є кроком з реформування сфери зовнішньоекономічної діяльності України. Проте цей документ потребує відповідного доопрацювання. [3]

Вважаємо, що для ефективного розвитку вітчизняного експорту першочерговими заходами є:

- підтримка створення нових та розвиток існуючих високотехнологічних галузей та/або виробництв;
- підтримка розвитку інфраструктури і сфери освіти задля забезпечення потреб розвитку сфери високотехнологічного виробництва;
- нормативно-правове та організаційне забезпечення розвитку фінансової системи з метою оптимізації процесу формування, розподілу, перерозподілу та використання фінансових ресурсів у економічній системі в цілому, та її експортній сфері;
- створення державних фондів національного добробуту для акумулювання частини доходів від продажу сировинних ресурсів з метою забезпечення прискореного розвитку високотехнологічних галузей, що може забезпечити реструктуризацію економіки країни та гарантувати стале зростання;
- створення інститутів стратегічного управління соціально-економічним розвитком на основі державно-приватного партнерства з метою зростання конкурентоспроможності транспортних послуг;

– спрощення процедури ліцензування та поступове зняття бар'єрів між вітчизняним бізнесом та кінцевим покупцем у країнах Євросоюзу тощо;

У сучасних умовах важливим є інтегрування України в світову економіку як рівноправного партнера, що можливо лише за умови кардинального поліпшення структури зовнішньоекономічної діяльності.

Перелік посилань:

1. Структура и тенденции внешней торговли Украины в 2017 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://odnarodyna.org/content/struktura-i-tendencii-vneshney-torgovli-ukrainy-v-2017-godu/>.

2. Экспорт товаров и услуг Украины в 2017 году вырос на 16%, импорт – на 23,3% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ru/rubric-economy/2404045-eksport-tovarov-i-uslug-ukrainy-v-2017-godu-vyros-na-16-import-na-233.html/>

3. Кібік О.М. Стратегічні інструменти державної підтримки розвитку експортного потенціалу України / О.М. Кібік, В.О. Котлубай, Ю.В. Хаймінова // Вісник економіки транспорту і промисловості: зб. наук.-практ. ст. / Укр. держ. акад. залізнич. трансп. – Харків: Вид-во УкрДАЗТ, 2017. – Вип. № 58. – С. 32-37.

СУЧАСНА ТИПОЛОГІЯ МІЖНАРОДНИХ БІЗНЕС-СИСТЕМ

Д.В. Лиженков, здобувач вищої освіти

К.П. Болдовська, канд. екон. наук, доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Світовий досвід показує, що міжнародна бізнес-діяльність є важливим чинником розвитку економіки. Для суб'єктів господарювання України, як країни з нестабільною політико-економічною ситуацією і такої, що знаходиться в критичному соціально-економічному становищі, ведення міжнародного бізнесу може стати порятунком у цій ситуації. Залучення іноземних інвесторів, вихід на нові ринки і розвиток бізнес-структур усередині і поза країною є основними завданнями для становлення ефективної вітчизняної економіки.

Суб'єктами міжнародного бізнесу виступають усі елементи виробничих відносин, першою чергою безпосередні виробники та їх промислові та комерційні угруповання. Аналіз функціонування останніх доцільно проводити в сукупності з вивченням системи їх економічних інтересів як спонукальних мотивів розширення і поглиблення міжнародних зв'язків у виробництві. Суб'єктами міжнародного бізнесу є державні структури в тих випадках, коли вони виступають безпосередніми учасниками угод (надання урядових замовлень підприємствам, визначення цін, складу пільг при виконанні спеціальних робіт тощо). Державні структури, поряд з міжнародними економічними організаціями, можуть чинити і непрямий вплив на суб'єктів ділових відносин, будучи гарантами здійснення законного бізнесу.

На сучасному етапі розвитку світової економіки переплетення господарських зв'язків переростає в інтеграцію господарських структур на основі розвитку міжнародного бізнесу. Головним організуючим початком цього процесу є, насамперед, інтегровані групові структури – міжнародні компанії.

Міжнародні бізнес-системи (структури) – це бізнес-системи, що є самостійними утвореннями і між якими у зв'язку з міжнародною бізнес-діяльністю виникають міжнародні бізнес-відносини; в той же час вони є суб'єктами міжнародних економічних відносин, які складаються, з одного боку, з національними бізнес-структурами, державними органами, наприклад, країни базування, а з іншого – з міжнародними економічними організаціями.

Бізнес-система міжнародної компанії повною мірою залежить від характеру конкуренції в економічному просторі. Їй властива конкуренція носіїв і виконавців певних функцій, яка суттєво відрізняється від товарної конкуренції, за якої конкурують різні з точки зору якісних властивостей і економічних характеристик, але однакові за своїми споживчими параметрами товари.

У сучасній господарській практиці функціонування міжнародної компанії використовується така типологія міжнародних бізнес-систем:

– бізнес-системи «класичного» (внутрішньо замкнутого типу), в яких єдиний виробничий процес побудований за принципом мінімізації витрат, пов'язаних із здійсненням операцій на ринку. Умовою забезпечення нормального ходу єдиного виробничого процесу є використання внутрішніх джерел компанії;

– бізнес-системи компанії «пустотілого» типу, де всі виробничі функції передаються на контрактній основі стороннім організаціям (умови субпідряду). Економічний ефект, як правило, досягається з самої системи бізнесу. Закони ринку здійснюють прямий вплив на формування зовнішнього і внутрішнього середовища «пустотілої» компанії. Важливо підкреслити, що межі між зовнішнім і внутрішнім середовищем тут фактично відсутні;

– бізнес-системи компанії відкритого типу, відмітною особливістю якої є наявність власного виробництва, в якому реалізується її бізнес-ідея. Відмінні особливості тієї чи іншої міжнародної компанії й є основою її конкурентних переваг;

– бізнес-системи віртуальної компанії, відмітною особливістю якої є відсутність реальних процесів організації, виробництва, реалізації продукції, конкуренції та інвестування. Віртуальне підприємство може виникнути в будь-який час і в будь-якому місці як конкретний відгук на виниклу дану потребу. Всі елементи бізнес-системи віртуальної компанії підпорядковані кінцевому споживачеві віртуального продукту. Він і лише він один визначає споживчі, конкурентні, інвестиційні, організаційні та виробничі засади.

Таким чином, наведена типологія бізнес-систем дозволяє говорити про тотожність профілю міжнародної компанії синергетичного ефекту взаємодії елементів і умов її діяльності в процесах організації, виробництва, реалізації продукції, а також процесів інвестування та конкуренції. Цілком можна поставити знак рівності між прибутком і синергетичним ефектом взаємодії елементів і умов діяльності міжнародної компанії.

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ДОСВІДУ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН В НАЦІОНАЛЬНУ МОДЕЛЬ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТУ

О.О. Лихолат, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: К.С. Пугачевська, канд. екон. наук

Київський національний торговельно-економічний університет

За умов глобалізації підтримка експорту є одним із напрямів сучасної економічної політики зарубіжних країн. З метою підвищення національної конкурентоспроможності економічно розвинені країни та ті, що розвиваються суттєво активізували інтенсивність і масштаби державного сприяння експорту. Для України дана проблематика особливо актуальна з огляду на її високий рівень зовнішньоторговельної відкритості та у контексті імплементації Угоди про асоціацію з ЄС. Враховуючи вищезазначене, Україна повинна йти у руслі загальносвітових торговельних трендів та адаптуватись до змін, що відбуваються. Експорт-промоушн являє собою державні заходи щодо спрощення процесу реалізації продукції шляхом стимулювання підприємств-експортерів в межах країни і надання їм практичної допомоги за межами країни. До таких заходів слід віднести консультації з питань місцевого законодавства і практики ведення підприємницької діяльності, надання експортних кредитів і гарантій на вигідних умовах, інформаційну підтримку і т.д. Державна підтримка експорту спрямована на зміцнення конкурентоспроможності національних підприємств на міжнародних ринках, створення сприятливих умов для просування інтересів національного бізнесу на зовнішні ринки [4, с.37].

Нині Україна вже почала використовувати досвід інших країн у сфері просування експорту, а саме було розроблено проект створення експортного кредитного агентства (ЕКА). У світі існує близько сотні ЕКА, більшість з яких були відкриті в країнах із перехідною економікою, та країнах, що розвиваються.

Експортно-кредитні агенства зазвичай надають ті послуги, які приватний сектор надавати не бажає. В даній ситуації завданням держави є заохочення приватного сектору до кредитування експорту. За експертними оцінками, у середньому діяльність ЕКА може забезпечити додатково 12% приросту експорту країни, а один додатковий долар бюджету ЕКА – приблизно 302 дол. США додаткового експорту (при цьому є відмінність за регіонами, зокрема в ОЕСР відповідний показник становить 160 дол. США).

Для імплементації європейського досвіду у вітчизняну модель просування українського експорту необхідно проаналізувати системи підтримки експорту у провідних країнах Європи та обрати найбільш оптимальні та найперспективніші з них.

Політика сприяння просуванню експорту Німеччини здійснюється державними установами. Проте кожна територія та навіть громади мають власні програми щодо сприяння експорту, які доповнюють федеральні програми. Федеральна система Німеччини з просування експорту включає в себе три рівні:

- Федеральне Міністерство економіки та технологій;
- Федеральне Міністерство закордонних справ;
- торгові палати [1].

Головною відмінністю між системами по сприянню експорту в Україні та Німеччині є те, що в Німеччині існує тісна співпраця між державними та приватними установами, які здійснюють свою діяльність у сфері просування експорту.

Не можна оминати увагою і Францію, у якій існує Дирекція зовнішніх економічних відносин, яка підпорядкована уряду. Вона володіє 185 представництвами за кордоном, головним завданням яких є збирання інформації про ринки та підтримка французьких експортерів на них. Також у Франції існує і Французький центр зовнішньої торгівлі, який надає інформацію та консультацію підприємствам-експортерам, а також рекламує вітчизняну продукцію за кордоном [2]. Україні слід було б використати такий досвід Франції, оскільки реклама українських товарів – один з перспективних напрямів просування малих та середніх вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках для розширення їх діяльності.

Ще одним прикладом системи стимулювання вітчизняного експорту є Іспанія. Іспанським урядом з метою підвищення ефективності економіки на основі експортного виробництва було розроблено державну програму розвитку національної економіки. Дана програма мала такі основні положення:

- інтернаціоналізація іспанської індустрії шляхом різкого нарощування експорту;
- підвищення конкурентоздатності вітчизняної продукції за рахунок покращення її якості та розширення асортименту;
- заходи з підвищення науково-технічного рівня іспанської індустрії, впровадження модернізованих технологій в малих і середніх підприємствах та ін.

Виконання даної програми призвело до зростання експорту до 70 млрд. євро за рік, що активно збільшило економічний потенціал Іспанії [2].

У Бельгії три регіональні парламенти (Брюссель, Фландрія та Валлонія) мають власні агентства по стимулюванню експорту, які завжди тісно пов'язані з відповідним регіональним урядом. Такими агентствами є «Brussels Invest & Export», «Flanders Investment and Trade» та «l'Agence wallonne a l'exportation et aux Investissements etrangers». Допомога однієї з агенцій не виключає можливості звернення експортера до іншої [1].

У Фінляндії поширена така форма державного стимулювання експорту, як надання субсидій підприємствам-експортерам. Існує чотири форми такого субсидування:

- короткострокове субсидування експорту комерційними банками, як звичайне кредитування. Ставка за такі кредити розраховується на основі базової процентної ставки Банку Фінляндії + 0,25%;
- комерційний експортний кредит. Слід зазначити, що таке фінансування не розповсюджується на продукцію сільського господарства, сировинних товарів, деревообробної промисловості та реекспортні товари;
- надання кредитів на розвиток так званого «нового експорту». Головною умовою отримання такого фінансування є збільшення обсягів експорту підприємства;
- середньо- та довгострокове кредитування експорту капіталоємної продукції та пов'язаних з нею послуг. Такий кредит може покривати близько 100% вартості контракту [3].

Україні також слід використати досвід Фінляндії щодо державної політики з просування експорту, оскільки українські підприємства малого та середнього бізнесу не в змозі безперешкодно вийти на зарубіжний ринок, тому що стикаються з великою кількістю бар'єрів, а тому потребують субсидування у процесі експорту власної продукції. Можливо, ефективним було б запровадження системи надання кредитів саме на визначені види продукції, що експортується.

Отже, проаналізувавши досвід провідних країн Європи у галузі державної підтримки експорту, можна стверджувати, що для України слід використовувати досвід не лише однієї країни, а впроваджувати політику різних держав, в залежності від вітчизняних особливостей та сфери діяльності. Також використання такого досвіду дозволить завчасно передбачати можливі негативні наслідки від такої діяльності та не допускати їх на практиці.

Перелік посилань:

1. Політика сприяння експорту. Серія статей «Розуміємо ключові питання торговельної політики». – Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – №2. – К., 2014. – 24 с.
2. Дегтяр А.О. Підвищення ефективності діяльності органів державного управління у сфері зовнішньої торгівлі: європейський досвід / А.О. Дегтяр, Ю.О. Світлична // Теорія та практика державного управління. – Вип. 2 (25). – Режим доступу: <http://www.kbupara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2009-2/doc/3/03.pdf>
3. Данилишин М.С. Світовий досвід стимулювання експорту / М.С.Данилишин // Вісник цукровиків України. – 2015. – №1 (104). Режим доступу: http://sugar-journal.com.ua/custom/files/Vestnik_ua/2015/01/28-31.pdf
4. Пугачевська К.С. Інструменти експорт-промоуин за умов глобалізації / К.С. Пугачевська // Проблеми економіки. – 2017. – № 11. – С.36-41.

ФАКТОРИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Ю.Б. Миронов, канд. екон. наук

*А.В. Келеман, здобувач вищої освіти
Львівський торговельно-економічний університет*

Бурхливий розвиток міжнародного туризму розпочався у другій половині ХХ ст., і з цього часу чисельність міжнародних туристів постійно збільшувалася. Так, за останніми статистичними даними Всесвітньої туристичної організації ООН (UNWTO) можна виявити стійкі позитивні тенденції до збільшення туристичних прибуттів по світових макрорегіонах, які зберігатимуться й у ближчі десятиліття (таблиця 1).

Таблиця 1

Міжнародні туристичні прибуття по регіонах світу, млн чол.

Світові регіони	2000 р.	2010 р.	2015 р.	2017 р.	2020 р.*	2030 р.*
Європа	392,9	487,5	604,9	671,1	620	744
Америка	128,2	150,4	193,7	206,6	199	248
Азія і Тихоокеанський регіон	110,4	208,2	284	323,7	355	535
Африка	26,2	50,4	53,5	62,1	85	134
Близький Схід	22,4	55,4	57	58,3	101	149
Світ в цілому	680	952	1193	1322	1360	1809

**Прогнози Всесвітньої туристичної організації.
Джерело: побудовано авторами за даними [2].*

Відзначимо, що міжнародний туризм за 2017 рік показав зростання на 6,7 % [2].

Головними чинниками, які спричинили такий динамічний розвиток міжнародного туризму упродовж останніх років, на нашу думку, є:

- стійке зростання середніх доходів населення по світу;
- бурхливий розвиток Інтернету й інформаційних технологій;
- поступове скорочення середньої тривалості робочого часу;
- розвиток транспортної системи та інфраструктури;
- зміни у структурі цінностей людей у напрямку до лояльного та сприятливого сприйняття подорожей і туризму.

У розвитку міжнародного туризму вагому роль також відіграють світові організації, виняткове значення має Організація Об'єднаних Націй, а також Всесвітня туристична організація. Міжнародний туризм на всіх етапах свого розвитку є фактором, що слугує покращенню взаєморозуміння між народами та державами, укріпленню дружби, миру та злагоди. Тому багато країн світу розвивають міжнародне співробітництво у сфері туризму та всіляко стимулюють розвиток туристичної галузі на національному рівні.

На нашу думку, туризм є тією сферою, яка здатна допомогти підняти економіку країни з кризи, прикладом цьому є Франція, Туреччина, Єгипет, Таїланд, де туризм став ключовою сферою діяльності та суттєвою частиною ВВП, а при кризових явищах в економіці він суттєво допомагає відновити економічне зростання. Отже, туристична галузь України повинна бути пріоритетно важливою для подальшого системного розвитку економіки в нашій країні.

Таким чином, сучасний міжнародний туризм можна вважати системним фактором поступу сучасного суспільства, його соціально-економічної та духовної сфер.

Перелік посилань:

1. Чернецька С. А. Сучасні тенденції розвитку міжнародного туризму / С. А. Чернецька // *Культура народів Причорномор'я*. – 2012. – № 232. – С. 85-88.
2. UNWTO World Tourism Barometer. – January 2018. – Vol. 16 [Electronic source]. – Access mode : http://tourlib.net/wto/UNWTO_Barometer_2018_01.pdf.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

*Н.Л. Новікова, д-р екон. наук, доцент
Київський національний торговельно-економічний університет*

Вирішальну роль у розробці й реалізації стратегії узгодження економічних інтересів в аграрній сфері повинна відіграти держава, так як в силу політико-економічного становища України, розвиток агробізнесу набув ще вищого рівня стратегічності. Потрібно прискорити перехід від монопольно-олігархічної моделі аграрного сектору до тієї, яка пропагуватиме рівноконкурентні умови функціонування усіх без виключення суб'єктів господарювання, незалежно від їх розмірів і фінансових статків. Держава при цьому мала б постати арбітром на ринку, який вона як регулює законодавчо, так і сама веде бізнес соціально-спрямованого порядку.

Головна мета державної регуляторної політики тут полягає в гармонійному узгодженні економічних інтересів суб'єктів ринку, усуненні протиріч при укладанні угод, ціноутворенні й перерозподілі вартості. Іншими словами – створення такої інституціональної моделі регуляторних взаємодій, для якої характерними були б національна ідентичність й адаптованість до вітчизняних традицій аграрного бізнесу [1].

В плані державного регулювання економічних інтересів слід перейти від ліберальної моделі господарського порядку до моделі соціально-регульованого господарства з наданням виключно важливої ролі саморегульвним організаціям, особливо в аспекті розвитку кооперації і кластеризації.

У тактичному вимірі конкретними заходами реалізації стратегії державного регулювання – забезпечення узгодження економічних інтересів, необхідними вважаємо наступні заходи:

– удосконалення механізму податкового і тарифного регулювання в системі стимулювання інноваційності агробізнесу;

– формування системи дієвої, цільової бюджетної підтримки перспективних виробництв, особливо створених на базі малих і середніх підприємницьких структур;

– забезпечення рівного доступу усіх без виключення виробників сільськогосподарської продукції, незалежно від розміру і ефективності господарювання, до ресурсів державно-бюджетної підтримки.

Загалом узгодження, упорядкування, регулювання економічних інтересів державною регуляторною політикою повинно здійснюватися індивідуально і комплексно, в системі «держава – ринок – підприємство – працівник» [4].

Концепція державного регулювання економічних інтересів суб'єктів господарювання в аграрній сфері України є генеральний задум і проекція можливостей вирішення завдань, які стоять сьогодні перед аграрною наукою й господарською практикою, щодо формування сприятливого інституційного середовища продуктивних взаємодій учасників підприємницького процесу у тактичному та стратегічному вимірі. Саме бачення того, як можна вплинути на економічний інтерес, а головне – забезпечити інституційні умови для успішної його реалізації є чи не єдиним аспектом унормування дотримання учасниками підприємницького процесу «правил гри», базованих на конкуренції й справедливо-ринковому перерозподілі доходів.

Перелік послань

1. Лупенко Ю.О., Месель-Веселяк В.Я. *Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року* / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка – К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.
2. *Про засади державної регіональної політики* : Закон України від 05.02.2015 № 156-VIII [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/156-19>
3. *Стратегічні напрями сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року* / [Ю.О. Лупенко, М.Й. Малик, О.Г. Булавка та ін.]; за ред. Ю.О. Лупенка та О.Г. Булавки. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2013. – 74 с.
4. Юрчишин В. В. *Сучасні аграрні перетворення в Україні* / В. В. Юрчишин – К.: НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозів. НАНУ». 2013. – 424 с.

РОЛЬ ДІЛОВОЇ АВІАЦІЇ В ГЛОБАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ

*Л.М. Побоченко, канд. екон. наук, доцент
Національний авіаційний університет, м. Київ*

В умовах посилення глобалізації й інтеграції економічних процесів зростають потреби та привабливість послуг ділової авіації. Бізнес-авіація є однією з найважливіших складових частин глобальної транспортної системи, що забезпечує робочими місцями та стимулює економічне зростання. Ще нещодавно можливість здійснювати перельоти за власним бажанням і за власним розкладом була недоступна. Сьогодні ділова авіація перетворилася на зручний, а інколи і незамінний інструмент ведення бізнесу. Сучасний літак – втілення новітніх технічних досягнень, найефективніший транспортний засіб з ідеально організованим середовищем для переміщення, роботи та відпочинку. Останні роки були відзначені ростом популярності бізнес-авіації, що привело до її поширення в світі. Завдяки цьому ділова авіація відіграє вагомий роль в економіці багатьох країн.

В умовах сьогодення США є абсолютним лідером щодо кількості ділових перевезень у світі. Національна асоціація ділової авіації (NBAA) – одна з найвпливовіших міжнародних організацій бізнес-авіації США, у вересні 2017 року представила результати нового дослідження компаній S&P 500 «Бізнес-авіація – ключ до успіху компаній», в якому доведено, що використання ділової авіації є ознакою добре керованого підприємства [2]. У звіті, який був замовлений з ініціативи NBAA і Асоціації виробників авіації загального призначення США (GAMA) резюмується десятирічне дослідження, в якому підтверджується, що успішні підприємці відзначають роль бізнес-авіації, щоб зробити їх компанії більш ефективними, продуктивними та конкурентоспроможними. До них відносяться найбільш інноваційні компанії, найвідоміші та найкращі бренди Америки.

Дослідження NEXA Advisors, LLC «Business Aviation and Top Performing Companies 2017» виділяє компанії S&P 500, які використовують бізнес-авіацію для створення корпоративної цінності. У ньому вивчаються фінансові показники S&P 500 в період з 2012 по 2017 роки, і відзначається, що за цей період компанії S&P 500, що використовують бізнес-авіацію для підтримки своїх місій, перевершили ті, які її не використовують, про що свідчить ряд ключових показників.

Відповідно до даних дослідження виділяють три додаткових фінансових фактори, які позитивно впливають на використання ділової авіації: зростання виручки або частки на ринку; зростання прибутку; ефективність активів. Нефінансові показники включають задоволення клієнтів і співробітників. Також компанії, які закрили свої льотні підрозділи, мали менший фінансовий успіх, в порівнянні з тими, які продовжували використовувати бізнес-авіацію навіть під час економічних спадів.

Виділяють такі переваги ділової авіації (таблиця 1).

Таблиця 1

Переваги бізнес-авіації та чинники, якими вони забезпечуються

Переваги	Чинники, якими забезпечуються переваги бізнес-авіації
економія часу	Головна перевага бізнес-авіації. Здатність безпересадочного перельоту між невеликими локальними аеродромами.
наявність ідеальних умов	Пасажири літаків бізнес-авіації проводять час у польоті більш продуктивно, ніж в офісі, що пояснюється відсутністю дратівливих факторів і мобілізуючої обстановкою на борту літака.
ефективне використання часу	Гнучкий графік, легкість досягнення пункту призначення дозволяють вирішувати поставлені перед відрядженим співробітником фірми задачі протягом робочого дня.
підвищення продуктивності роботи	Наявність офісного устаткування на борту літака, який оснащений засобами комунікації та являє собою своєрідний офіс у небі: комп'ютер, факс, телефон й інші необхідні засоби для роботи.
бездоганний сервіс	Бізнес-перевізники часто пропонують підвищений рівень обслуговування та індивідуальне меню.
всебічна безпека	Реактивний бізнес-літак має більший ступінь безпеки в порівнянні з літаками рейсової авіації.
гнучке планування	Можливість при необхідності оперативно змінювати графік польоту, час перебування в одному місці без ризику виплати пені та прив'язки до рейсів. Можливість уникати нічних польотів.
сучасний діловий імідж	Приватний літак – це ще й свідчення високого соціального і матеріального статусу, солідності і респектабельності свого власника.
конфіденційність	Можливість користуватися повною конфіденційністю до, під час і після перельоту.
відсутність сторонніх осіб під час польоту	Відсутність сторонніх свідків, які заважають вести конфіденційні переговори. Останнє є важливою якістю, тому що часто борт літака використовується як місце ведення переговорів.
відсутність утоми після подорожі	Салони бізнес-джетів, обладнані таким чином, щоб пасажири в них відчували себе, як вдома. Під час польоту можна відпочити, розважитися, поїсти.
приємні враження від польоту	Знижений рівень шуму в салонах, наявність сучасних засобів зв'язку, якими можна користуватися на будь-якій висоті, при будь-якій погоді за бортом.

- Варто зазначити, що компанії, що користуються послугами бізнес-авіації, входять до списків:
 - 98 % з 50 списку кращих світових компаній по репутації, складений журналом Fortune;
 - 100 % зі 100 компаній журналу Forbes «100 найбільш надійних компаній в Америці»;
 - 95 % від «Change the World Top 20», оцінений журналом Fortune;
 - 92 % з 100 кращих корпоративних громадян, згідно CRO 2017;
 - 95 % з 100 кращих компаній в списку журналу Forbes «100 кращих місць для роботи» [2].

За даними GAMA більш 7000 американських компаній користуються послугами бізнес-джетів великої дальності для досягнення віддалених районів і країн. Крім того, ділова авіація використовується для розширення міжнародного ринку.

Сьогодні близько 70 % членів NBAA використовують літаки для польотів за кордон. З них 60 % літають до Канади, 40 % в країни Карибського басейну і в Центральну Америку. Інші маршрути включають: Європу – 27 %, Південну Америку – 17%, країни Тихоокеанського регіону – 10%, Азію – 10 %, Близький Схід – 7 %, Африку – 6 %. Із загального числа перевезень літаками бізнес-авіації тільки 14% припадає на вищі ешелони керівництва компаній. Решта 86 % розподіляються наступним чином:

- 18 % перевезень припадає на старший керівний склад;
- 49 % перевезень припадає на перевезення керівництва середньої ланки;
- 19 % припадає на перевезення рядових співробітників компаній (фахівців) [2].

Зважаючи на зростання попиту на ділові перевезення, особливо в ринках, що розвиваються, кількість провайдерів відповідних послуг постійно збільшується. Більше того, все більшої популярності набирають не тільки чартерні послуги бізнес-авіації, а й програми пайового володіння літаками, які дозволяють робити бізнес-перельоти доступнішими і для середнього класу.

В залежності від віку та розміру бізнес-джета, його нагляд і зміст може обходитися від 700 тис. дол. США до 4 млн. дол. США на рік. Навіть у випадку такого маленького літака, як Cessna 172, операційні витрати можуть досягати 100-200 дол. США за льотну годину. Gulfstream G550, який може коштувати від 40 млн. дол. США до 70 млн. дол. США, операційні витрати на такий літак можуть досягати 4300 дол. США за льотну годину або навіть більше [3].

Ключем до успіху в бізнесі є ефективне використання часу і грошових ресурсів, що призводить до зростаючого попиту на бізнес-перельоти серед корпоративних клієнтів. За даними Bloomberg, витрати генеральних директорів 10 компаній, які очолюють список S&P 500, в 2017 році на бізнес-перельоти збільшилися на 60%. Бізнес-чартер звільняє своїх пасажирів від необхідності стояти в чергах, а також приїжджати в аеропорт раніше. В порівнянні з кількома сотнями аеропортів, здатних приймати великі комерційні лайнери, кількість аеропортів, які обслуговують бізнес-джети, досягає 5000. Відповідно, збільшується гнучкість, з якою людина може планувати свою подорож.

Незважаючи на те, що більшість вважають бізнес-джет предметом розкоші, приватні перельоти можуть виявитися набагато дешевшим задоволенням, ніж перельоти бізнес-класом. Безумовно, ціна на регулярний рейс бізнес-класу в переважній більшості випадків вище, ніж ціна перельоту на приватному літаку. Проте варто враховувати, що комерційні перевізники часто обмежені в розкладі, кількості доступних аеропортів, а також їх віддаленості від можливої кінцевої точки призначення. Відповідно при перельотах слід враховувати також ціни на проживання в готелях і транспортування, час, витрачений в чергах або втрачений через можливі затримки тощо. Все це говорить не на користь традиційних перевезень. Також, з чартерними бізнес-перельотами маємо справу з платою за літак, а це означає, що групові перельоти коштують значно менше [1, с.143].

Отже, бізнес-авіація є важливою індустрією, яка створює робочі місця, сприяє економічному розвитку та допомагає людям і громадам у кризових ситуаціях. Також, ділова авіація дозволяє компаніям усіх розмірів бути більш гнучкими та конкурентоспроможними. Це економить час, підвищує продуктивність, забезпечує гнучкість та допомагає їм досягти нових можливостей. Бізнес-авіація є ознакою добре керованої, перспективної компанії. Відповідно, переважна більшість найбільш інноваційних, визнаних та брендівих компаній використовують ділову авіацію.

Перелік посилань:

1. Побоченко Л.М., Чиженко І.О. Сучасні тенденції розвитку світового ринку бізнес-авіації// *Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право)*. – 2017. – №1. – С. 138-144.
2. <http://www.nbaa.org/> – офіційний сайт Національної Асоціації Ділової Авіації (NBAA).
3. <http://www.gama/> – офіційний сайт Асоціації виробників авіації загального призначення (GAMA).
4. *Bombardier Business Aircraft Market 2017-2026 [Electronic resource]*. – Mode of access: <http://ir.bombardier.com>.

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

А.М. Попова, канд. техн. наук

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Глобалізаційні та інтеграційні перетворення, що відбуваються у світі, безпосередньо впливають на світову економіку в цілому і кожну країну зокрема. Зміни відбулися як системні так і факторні. Головними з відзначених змін є перехід роботи світової ринкової системи з звичної схеми «спад-підйом-спад» до тривалого падіння, так криза призвела до спаду світової економіки, що в свою чергу викликала ще дві хвили кризи, які загострили існуючі економічні проблеми.

Виявилися нові тенденції, коли проблеми політичного характеру отримали безпосередній вплив на економічні фактори країн, змінила існуючі системи роботи. Так глобалізація виявила небажані для економіки окремих країн тенденції, а відповідно уряди відійшли від стратегії інтеграції до регіоналізації економік країн та протекціонізму інтересів «своїх підприємств», при цьому не відбулася зміна офіційно проголошених економічних стратегій, а скоріше була скорегована програма окремих дій та рішень, однак зазначена тенденція має місце в економіці країн світу.

Кризові процеси загострили негативні наслідки глобалізації. В країнах, що розвиваються, вона загострює розшарування суспільства, зніжується кількість середнього класу котрий є головним споживачем сфери послуг, і як наслідок цього підвищення попиту на послуги є обмеженим. Оскільки зниження рівня життя змушує українців зменшувати витрати, то має велике значення можливість виробництва товарів українських підприємств, що зменшить потребу у валютних витратах та підтримає вітчизняні підприємства, створить нові робочі місця та дасть можливість придбання товарів за нижчими цінами для широких верств населення. Дасть поштовх для розвитку технологій та зацікавленості у виробництві товарів не тільки товарів, що є заміною імпортом, але й у створенні нових продуктів з високим технологічним рівнем, котрі зможуть ефективно конкурувати на міжнародному ринку. Так, зміни, що відбуваються змусили широке коло підприємств переглянути профіль своєї роботи. Пріоритети отримали нові галузі міжнародної торгівлі. Однак при цьому є додаткові ризики, що оцінюються країнами при взаємодії з іноземними компаніями вимірюючи наслідки подібних контактів.

Фактором, котрий не був згаданий, що апіорі має вирішальне значення для розвитку економіки України та світу є відмова від раніше досягнутих військових домовленостей, а відповідно збільшення витрат на військові потужності, мілітаризація економік.

Отже, країнами у світі були прийняті наступні кроки для позитивних змін в економіках своїх країн. В Україні в свою чергу теж були встановлені вектори розвитку економіки і суспільства, проголошені у Стратегії сталого розвитку України на період до 2030 року. Серед названих векторів були виділені вектори: розвитку, безпеки, відповідальності, гордості.

Відзначимо, що умови створені у суспільстві мають підтримувати вектор гордості за державу, її культурну спадщину, наукові та спортивні надбання, а насамперед повагу та терпляче ставлення до кожного члену соціуму. Тут варто додати, що це і вектор відповідальності, не обмеженої: расовими національними, релігійними, гендерними межами. Кожен має право на освіту якісну медицину, доступ до державних і приватних секторів. Новим стало формування вектору розвитку опираючись не тільки на структурні реформи, а ще й екологічному аспекті впливу на навколишнє середовище цих змін.

Отримали подальший розвиток процеси децентралізації, коли регіональні інтереси їдуть поруч зі загальнодержавними. Поряд з економічними процесами йдуть питання екологічної безпеки. Останні події у світі виявили, що немає «чужих екологічних проблем». Система є збалансованою, а відповідно деструктивні дії у перегонах за надприбутками є додатковим навантаженням та і так техногенно забруднені території. Встановлюється пріоритетом у розвитку енергетики – енергозбереження та отримання енергії з відновлюваних джерел.

Так, відзначено, що сталий розвиток можливий за умови поєднання трьох складових: економічної, соціальної та екологічної. Так, усунення дисбалансу у цих сферах повинно вирішити наступне коло питань: подоланні бідності, повну зайнятість населення, встановлення належного рівня медичного обслуговування, підвищення стандартів освіти, збереження культурних та національних цінностей, ефективна взаємодія держави з місцевими органами самоврядування, екологічна безпека та створення гідних умов для майбутніх поколінь.

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

А.С. Пужакова, здобувач вищої освіти

*Науковий керівник: М.І. Назаров, канд. екон. наук, доцент
Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь*

На сьогоднішній день однією з найважливіших тенденцій сучасного світу є глобалізація, адже вона набула розвитку в більшості країн, навіть у тих країнах де інші тенденції сучасності не проявляються. Особливого значення набуло питання того, як саме умови глобалізації впливають на світові економічні процеси та економіку кожної країни. Глобалізація світового господарства зумовлена збільшенням взаємозв'язку та взаємозалежності економік різних держав, що в результаті призвело до створення єдиного світового ринку товарів, послуг, фінансів. Глобалізація світового господарства охоплює не тільки економічну сферу країни, а має вагомий вплив на політичне, культурне та соціальне життя держави, тому дана тема є досить актуальною для подальшого дослідження.

Під глобалізацією, як правило, розуміють поступове перетворення світового простору в єдину зону, де вільно переміщуються фактори виробництва: капітали, товари, послуги, інформація, робоча сила, формується єдиний інституціональний простір [2].

Процес глобалізації світового господарства охоплює різноманітні сфери економіки: торгівля товарами, послугами, об'єктами інтелектуальної власності на міжнародному рівні; міжнародний рух робочої сили, капіталу, інформації; операції з валютою, безвідплатне фінансування і допомога; науково-технічна, виробнича, інформаційна співпраця.

До причин глобалізації світового господарства відносять: зростання кількості й обсягу злиття компаній на рівні національної економіки і на транснаціональному рівні; збільшення значимості кредитів для подальшого розвитку як виробництва, так і споживання; зростання впливу окремих національних валют через міжнародну систему вільного валютного обміну на економічні процеси у різних країнах світу; дуже швидке поширення фінансової інформації, тенденції до більшої відкритості підприємств, стирання національної приналежності продукції, яку випускають різні компанії; потужний потік економічної реклами в усіх засобах масової інформації, що насамперед призводить до розмивання чітких відмінностей між інформацією та рекламою [3].

Глобалізація несе позитивні зміни, адже більш повно враховуються умови життєдіяльності людства, що спонукає розширення його можливостей: покращуються умови праці, внаслідок вдосконалення та впровадження нових технологій, забезпечується скорочення витрат у виробництві, і, відповідно – зниження цін, вільна торгівля ведеться на взаємовигідних умовах, збільшується рівень конкуренції, що сприяє розвитку та розповсюдженню нових технологій.

Не зважаючи на те, що глобалізація вважається позитивною тенденцією сучасного світу, існує також низка чинників, які негативно впливають на розвиток світового господарства в умовах глобалізації. Л.Г. Каїра серед них виділяє такі: домінування економічно розвинених країн; пригнічення розвитку окремих галузей національної економіки, які через заміщення їх імпортом не готові до міжнародної конкуренції; соціальна нерівність у порівнянні з економічно успішними країнами; глобалізація вивільнює економічні сили, які поглиблюють нерівність у сфері зайнятості у питаннях продуктивності праці, матеріального добробуту [1].

Отже, можемо зробити висновок, що глобалізація несе в собі як позитивні так і негативні тенденції розвитку світового господарства. З одного боку глобалізаційні процеси розширюють можливості національної економіки, забезпечують тісний взаємозв'язок між країнами та надають умови для розвитку на світовому ринку, а з іншого – національна економіка може бути уразлива до процесів, що протікають в інших країнах. Але загалом глобалізація світового господарства призводить до загального підвищення добробуту світі.

Перелік посилань:

1. Каїра Л.Г. Україна і сучасні процеси світової економічної глобалізації / Л.Г. Каїра, К.А. Титар // *Славутич* : зб. наук. праць з гуманітарних дисциплін. – 2013. – С. 2.
2. Навроцька Н.А. Економічна глобалізація: проблеми сутнісного розуміння та визначення / Н.А. Навроцька // *Проблеми матеріальної культури. – Економічні науки.* – 2012. – с. 65.
3. Нартова І.В. Глобалізація та її вплив на розвиток світового господарства / І.В. Нартова, Є.О. Коломієць // *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі.* – № 3 (48). – 2011. – с. 21.

ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ІТАЛІЄЮ

Н.Ю. Реверенда, канд. екон. наук

Д.Я. Мартинюк, здобувач вищої освіти

Національний університет «Львівська політехніка»

Одним із найбільш активних партнерів України в сфері зовнішньоекономічної діяльності є Італійська Республіка, яка за дослідженнями Державної фіскальної служби України у сфері торгівлі в 2017 р. стала шостим торговельним партнером України серед усіх країн світу за обсягом торгівлі товарами. Серед європейських країн Італія займає третє місце, поступаючись лише таким країнам, як Німеччина та Польща. Якщо брати до уваги позитивне сальдо у двосторонній торгівлі серед країн Європи, то Італія посідає друге місце (Нідерланди на першому). Загалом, обсяг українського експорту до Італії значно перевищує загальний експорт у наступні країни: Велика Британія, Франція, США, Японія, Греція та ПАР [1].

Варто зазначити, що до 2016 р. експорт товарів з України до Італійської республіки зменшувався, що, в свою чергу, призвело до зменшення позитивного сальдо. Починаючи з січня 2017р. український експорт в Італію нарощувався, зумовлюючи зростання позитивного для України торговельного сальдо, відбулось відновлення інвестиційної діяльності в основні фонди, що в майбутньому можуть забезпечити зростання обсягів виробництва. Значне зниження імпорту в 2015-2016 рр. було спричинене різким знеціненням гривні у 2014-2015 рр. та, відповідно, подорожчанням імпорتنних товарів.

Як змінювався товарообіг між Україною та Італією протягом 2013-2017 рр. можемо побачити з таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка товарообігу між Україною та Італією у 2013-2017 рр., млн. дол. США

	2013	2014	Зміна, відносно 2013, %	2015	Зміна, відносно 2014, %	2016	Зміна, відносно 2015, %	2017	Зміна, відносно 2016, %
Товарообіг	4444,29	3976,85	-10,52	2956,0	-25,67	3250,8	9,97	4073,2	25,30
Експорт	2357,63	2468,29	4,69	1979,8	-19,79	1929,6	-2,54	2469,8	28,00
Імпорт	2086,66	1508,56	-27,70	976,1	-35,30	1321,2	35,35	1603,4	21,36
Сальдо	+270,98	+959,73	254,17	+1003,7	4,58	+608,4	-39,38	+866,4	42,41

Джерело: сформовано автором на основі [2].

Протягом 2017 р. товарообіг між Україною та Італією склав 4,07 млрд. дол. США, тобто зріс на 822,4 млн. дол. США. Імпорт товарів склав 1,6 млрд. дол. США (збільшився на 21,4 %, або ж на 282,2 млн. дол. США), в той час як експорт досяг позначки 2,47 млрд. дол. США (зріс на 28,0 %, що становить 540,2 млн. дол. США). Спостерігається позитивна динаміка обсягів імпорту та експорту за останні роки, що позитивно впливає на торговельне сальдо та загалом на економіку країни.

Основні товари експорту України в Італійську Республіку та імпорту з Італії в Україну за 2017р. представлені у табл. 2. З табл. 2 бачимо, що основними експортними товарами є чорні метали, які займають понад 50% у структурі всіх товарів, що направляються з України в Італійську Республіку. Також вагомий внесок у експортних зв'язках становлять зернові культури (кукурудза, пшениця та ячмінь) та олія рослинна. Україна імпортує такі основні товари, як устаткування (машини, обладнання та механізми), лікарські засоби та електричні машини. Оскільки експортні товари значно переважають імпортні, то збільшується приплив капіталу в країну, що, в свою чергу, дає змогу поповнити золотовалютні резерви додатковими надходженнями, які створюють умови для забезпечення зростання економічного розвитку країни.

Якщо брати до уваги обмін послугами між Україною та Італійською Республікою, то основними експортними послугами України у 2017 р. були транспортні послуги (32,9 %); послуги у сфері комунікацій, комп'ютерні та інформаційні послуги – 27,7 %; послуги з переробки матеріальних ресурсів (23,1 %); ділові послуги (12,8 %) та послуги, пов'язані з подорожами (1,2%). Україна імпортувала найбільшу частку таких послуг, як: ділові послуги (31,9 %); послуги, пов'язані з подорожами (25,3 %); транспортні послуги (9,4 %); послуги з ремонту (9,0 %); державні й урядові послуги (7,5 %);

послуги з будівництва (6,5 %); послуги в сфері комунікацій, комп'ютерні та інформаційні послуги (3,7 %) та послуги у сфері обслуговування (3,1 %) [2].

Таблиця 2

Основні товари експорту та імпорту України протягом 2017 р.

Експорт			Імпорт		
Назва товару	млн. дол. США	%	Назва товару	млн. дол. США	%
Чорні метали	1295,4	52,4	Устаткування	269,4	29,3
Зернові культури	340,4	13,8	Лікарські засоби	103,6	6,5
Олія рослинна	259,9	10,5	Електричні машини	101,4	6,3
Глина	73,2	3	Пластмаси	91,9	5,7
Насіння і плоди олійних культур	72,0	2,9	Вироби з чорних металів	63,1	3,9
Деревина та вироби з деревини	62,4	2,5	Мінеральні палива	59,4	3,7
Макуха	59,7	2,4	Транспортні засоби	54,8	3,4
Вироби з чорних металів	40,9	1,6	Зчитувальна техніка	52,5	3,3
Нафта та нафтопродукти	31,0	1,3	Парфуми та косметика	37,2	2,3
Інші товари	228,9	9,6	Інші товари	575,8	35,6

Джерело: сформовано автором на основі [2].

На кінець 2017 р. обсяг прямих інвестицій з Італії в економіку України становив 3,33 млрд. дол. США, що в порівнянні з 2016 роком, зріс на 13,7 млн. дол. США (на 4,3%). В загальному обсязі іноземних інвестицій в Україну, капітал з Італії становить 0,8% [3]. Отже, з метою зростання обсягів експорту товарів та послуг у Італію доцільно буде збільшувати обсяги товарів, що експортуються, а також налагоджувати експорт інших товарів, які виробляються в Україні. Насамперед потрібно забезпечити виробництво конкурентоспроможної продукції для збільшення обсягів експорту як в Італію, так і в інші країни Євросоюзу. Також позитивним для економіки України буде зростання експорту готової продукції, а не сировини.

Отже, можна зробити висновки, що Італія є важливим партнером для України в сфері торговельно-економічного співробітництва. Незважаючи на те, що розвиток відносин між двома країнами розпочався ще під час керівництва Італії в Євросоюзі у 2003 р., на сьогоднішній день ці відносини продовжують розвиватись, що ми бачимо із проведеного дослідження експортно-імпортних зв'язків. Італійський досвід та український природоресурсний потенціал в поєднанні з кваліфікованими кадрами зумовляють процвітання в торговельно-економічному співробітництві і виведення цих відносин на новий рівень. Сприяння держави щодо експорту конкурентоспроможної готової продукції забезпечить розвиток економіки України.

Перелік посилань:

1. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/ms/>
2. Посольство України в Італійській республіці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://italy.mfa.gov.ua/ua/ukraine-it/trade>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ГЕОПОЛІТИЧНІ ТА ГЕОЕКОНОМІЧНІ ВПЛИВИ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ

*Є.В. Редзюк, канд. екон. наук, доцент
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ*

Глобалізація економіки і політики в світі все суттєвіше впливає на країни світу, які задіяні в міжнародному русі торгівлі, людей, капіталу і технологій. В цьому контексті реформування державних інститутів України і проголошена євроінтеграція обумовила певну соціально-економічну трансформацію в нашій країні з націленістю на більшу відкритість до зовнішніх партнерів з країн ЄС і США, та активно залучила Україну до викликів, що формуються в сучасному високорозвиненому глобалізованому соціально-економічному просторі.

Відзначимо, що на даний момент часу геополітичний і гео економічний простір світу входить в зону підвищеної конфліктності та неузгодженості по багатьом питанням. Так, виділяється торговельно-економічна боротьба між США і Китаєм, яку розпочав Президент США Дональд Трамп під лозунгом «повернемо робочі місця в США»; Сірійський конфлікт входить в пряме протистояння між країнами НАТО (США, країни ЄС) і РФ, Іраном, режимом Б.Асада; спостерігається 10-річне рекордне зростання фінансових і фондових ринків в світі, що надає суттєвий надлишок ліквідності на світових фінансових центрах, в подальшому це провокує до зростання інвестицій в ризикові активи (в тому числі в різні криптовалюти, незабезпечені деривативи тощо); впровадження додаткових санкцій США і країн ЄС проти РФ, яке вплинуло на девальвацію рубля на 10 % і падіння фондових індексів РФ; крім того, посилюється асиметрія економічного зростання між країнами світу, що суттєво впливає на міграційні потоки в країни «золотого мільярду».

Глобальні тренди геополітики і гео економіки, на перший погляд, не мають прямого впливу на Україну, але існуюча вітчизняна мала, відкрита і незбалансована економіка є занадто чутлива до світових політичних і торговельно-економічних процесів. Україна, на жаль, в значній мірі вразлива під впливом наведених факторів:

1. Торговельно-економічна війна між США і Китаєм, враховуючи закриття американського ринку суттєво може розбалансувати міжнародну торгівлю і китайські виробники, для яких ринок США закритися, активно демпінгуватимуть на інших ринках, надаватимуть іншим регіонам більші поставки і привабливі умови співпраці, активізуються й на внутрішньому ринку. Тому українським виробникам-експортерам, особливо металургійної галузі, хімічної промисловості та машинобудування існуючі тенденції звужують обсяги поставок, рівень міжнародної торгівлі і співпраці під впливом китайських конкурентів може суттєво знизитись. При цьому виробники металургійної сфери, хімічної промисловості та машинобудування формують до 40-50 % експортної виручки України, тому вітчизняна економіка відчужує суттєві втрати.

2. Активізація конфліктів на Близькому Сході завжди впливає на суттєве зростання рівня цін на нафту, нафтопродукти і газ. В умовах суттєвої імпортової залежності України від поставок нафти, нафтопродуктів і газу – суттєве зростання світових цін на енергоносії (нафту і газ) пригальмує незначний економічний розвиток, що спостерігається в Україні на протязі останніх 2-х років (2016 р. на +2,3 %; 2017 р. на +2,5 %), погіршить стан торговельно-економічного балансу і золотовалютних резервів України, в цілому поширить кризові та інфляційні явища у вітчизняній економіці.

3. Рекордне зростання фінансових і фондових ринків у світі за останні 10 років з одного боку позитивно впливає на ринки, які переповнені ліквідністю, коли відсоток за залучення навіть для дуже ризикових країн та інструментів є помірно-знижувачимся, але аналогічна ситуація була й перед кризою доткомів 2000 р. та світовою фінансово-економічною кризою 2008-2009 рр. Станом на 11.04.2018 р. Україна повинна виплатити по зовнішньому державному боргу 99,07 млрд гривень /3,81 млрд доларів США/, при цьому в якості обслуговування державного боргу необхідно виплатити 1,68 млрд доларів США; в 2019 р. сума виплат за зовнішнім боргам України виросте до 5,81 млрд доларів США, з яких в рахунок обслуговування необхідно буде заплатити 1,77 млрд доларів США, а пік виплат припадає на 2020 рік – 6,75 млрд доларів США, в тому числі 1,67 млрд доларів США піде на обслуговування боргу; в 2021-2022 рр. суми виплат зовнішнім кредиторам зменшаться до 4,29 млрд і 4,12 млрд доларів США. Тому враховуючи суттєве боргове навантаження України на 2018-2022 рр. при настанні чергової світової фінансово-економічної кризи – можливості для обслуговування державних і приватних боргів у вітчизняній економіці суттєво знизяться. Відзначимо, що рівень боргу до ВВП є критично великим. Так, державний і гарантований державою борг України за 2017 рік зріс на 7,5 % – до

76,3 млрд доларів США, і на 11 % – до 2,1 трлн. гривень, що складає близько 72 % ВВП, при цьому співпраця з МВФ не пролонгована, що додає ризиків для України [1, 2].

4. Впровадження додаткових санкцій проти РФ опосередковано впливають і на Україну, тому що на даний момент понад 10 % експорту вітчизняної продукції припадає на цю країну (до 2014 р. на РФ припадало понад 1/3 експорту). Крім того, торговельно-економічні зв'язки з іншими країнами пострадянського простору в значній мірі залежать від стану справ в РФ та її позиції щодо країн ЄС і України, а це ще додаткові 5-10% експорту, які виключно залежні від позиції Росії. Враховуючи євроінтеграційні прагнення України, РФ проводить агресивні (анексія Криму, військові дії на Донбасі), деструктивні (припинення торговельно-економічного співробітництва з Україною та країнами ЄС, зниження рівня життя і показників економічного зростання в РФ) та ізоляціоністські заходи (намагання зайнятись повноцінним імпортозаміщенням, дипломатична ізоляція). Для України в таких умовах суттєво зростають безпекові та торговельно-економічні ризики, які на сучасному етапі розвитку співробітництва між Україною і країнами ЄС не компенсуються повноцінно.

5. Авангардні країни світової тріади (США, ЄС-15, Японія) сконцентрували близько 80 % глобальних фінансових активів, тобто в 1,5 рази більше за їхню частку у світовому ВВП, що вказує на стрімке зростання капіталізації національної економіки як найважливішого чинника підвищення її глобальної конкурентоспроможності. В останні десятиліття посилюється тенденція фінансової інтеграції найрозвинутіших держав і неухильного нарощування обсягів взаємного інвестування їхніх економік. США перетворилися на найбільшого реципієнта прямих іноземних інвестицій, а масштаби їхніх капіталовкладень у інші країни за період 1985-2011 рр. зросли із 44 до 432 млрд доларів США, тобто майже в 10 разів [3]. Відзначимо, що відкритість, розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, глобалізація торговельно-економічних відносин в більшій мірі надає переваги економічно високорозвиненим країнам світу. Країни, що розвиваються (крім Китаю, який має свою специфічну стратегію соціально-економічного розвитку і домінування в світі), по суті є в фарватері їх розвитку і в значній мірі залежні (фінансово, торговельно, інвестиційно, технологічно, логістично тощо) від економічно розвинених країн світу. Тому розвиток туризму, міжкраїнного співробітництва, а також зниження митних обмежень в світі посилили рух міграції до більш заможних країн світу (в основному, це США, Канада, найбільш розвинені країни ЄС), і Україна, на жаль, виступає донором найкращих економічно активних трудових ресурсів в країні ЄС і РФ. Так, тільки в Польщі станом на початок 2018 р. зафіксовано приблизно 2 млн. українських робітників, в цілому за оцінками експертів понад 10 млн. економічно активного населення України покинуло її територію за останні 4 роки [4]. В умовах, коли смертність суттєво переважає народжуваність, коли економічно активні українці від'їжджають за кордон і потім забирають свої сім'ї – це шлях до занепаду і системних соціально-економічних криз в Україні.

Вищенаведені фактори впливу геополітики і геоekonomіки на Україну показують, що наша держава не має пріоритетів, ресурсів і чіткої, збалансованої стратегії розвитку, яка могла б врахувати ці фактори і суттєво знизити ризики таких впливів. Тому, на думку автора, необхідно сформулювати низку пропозицій, які б посилили Україну на міжнародній арені: 1) несформованість дієвих державних /особливо судової і правоохоронної системи/ і ринкових інститутів /є значна потреба в демонополізації і деолігархізації бізнес-процесів/ обумовлює їх створення на засадах прозорості, доцільності, ефективності й суспільного контролю; 2) забезпечення прав власності в Україні та рівних прав на допуск до ресурсів, коштів, землі, активів і т. ін. через прозорість в електронних базах даних, через зрозумілі й чесні аукціони тощо; 3) розробка довгострокової соціально-економічної стратегії з конкретними якісними і кількісними показниками в часі, в тому числі проміжними тактичними показниками /виконання цієї стратегії має бути найважливішим завданням для всіх політичних осіб і партій, торги за посади мають бути другорядними по відношенню до досягнення показників/; 4) в епоху глобалізації зовнішні ринки на порядок важливіші за внутрішній ринок, тому необхідна узгоджена і професійна підтримка національного товаровиробника на зовнішніх ринках й державна політика мотивації і стимулювання по активізації малого та середнього бізнесу щодо зовнішньоекономічної експансії; 5) формування фондів розвитку та підтримки інноваційної продукції та продукції з підвищеною доданою вартістю за рахунок ренти від виробництва і продажу сировинних товарів; 6) активізація дипломатичних зусиль і торговельно-промислової палати та бізнес-структур України щодо трансферу технологій з країн ЄС, США і Канади, створення спільних підприємств по виробництву продукції з підвищеною доданою вартістю для третіх країн та країни донорів цих технологій; 7) формування якісної і комфортної інфраструктури для життя в Україні [5].

Перелік посилань:

1. Украина обязана выплатить \$3,8 млрд по внешним долгам до 2019 /13.04.2018 / журнал «КАПИТАЛ» / рубрика: экономика / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.capital.ua/ru/news/111730-ukraina-obyazana-vyplatit-3-8-mlrd-po-vneshnim-dolgam-do-2019#ixzz5CYaR5rfm>
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Білорус О.Г. Політекономія світ-системи фінансово-економічного глобалізму: нові тенденції та закономірності розвитку глобального фінансового сектору / журнал «Фінанси України» № 6. – 2015. – с. 7-15
4. Великое переселение народа: куда и почему уезжают украинцы из Украины / интернет-портал «Newsonе» / [Електронний ресурс] – Режим доступу: / <https://newsonе.ua/vazhno/velikoe-pereselenie-naroda-kuda-i-pochemu-uezzhajut-ukraintsy-iz-ukrainy.html>
5. Редзюк Є.В. Чому не діють фінансові інструменти забезпечення розвитку економіки України?// Український журнал «Економіст»/ рубрика: Статті, Бізнес-аналітика/ 03.03.2018 / №2. 2018 – Режим доступу:<http://ua-ekonomist.com/17098-chomu-ne-dyut-fnansov-nstrumenti-zabezpechennya-rozvitku-ekonomki-ukrayini.html>

INFRASTRUCTURE OF MARKET IN COTE D'IVOIRE

*Raimi Abdoul Akim Akante (Côte d'Ivoire), student
Viktorii Krasnomovets, PhD in Economics
Cherkasy National University n.a. Bohdan Khmelnytsky*

Côte d'Ivoire plans to disburse about 750 billion (\$ 7.09 billion) in the coming five years, to develop its infrastructures.

The funding falls in line with an infrastructures investment plan and should allow the country to build new projects to boost its strong and growing economy.

According to information relayed by RFI, this plan should help develop road and motorway projects and construct bridges. It will also enable the development of projects in the hydraulic sector that has already captured so far, about \$ 1.2 billion.

In addition to the existing bridges in Abidjan, another one is planned to connect Yopougon and the business center in Plateau district [1].

The country also planned to construct a 330 km highway in line with the project to build a 1, 000 km highway linking Yamoussoukro and Ouagadougou. It should be noted that the world-fourth fastest growing country (according to a recent report of World Bank) has been increasing infrastructure projects in recent years. This should enable it to diversify key sectors to fast track growth that is still sensitive to fluctuations in commodity markets Côte d'Ivoire is among the fastest growing economies in the world and one of the most dynamic in West Africa. This positive outlook is underpinned by an improved political environment and stable inflation. The Government of Côte d'Ivoire (GOCI) has worked hard to improve its investment climate and build economic infrastructure to allow businesses to thrive. The country welcomes foreign investment and hopes to attract more than \$37.5 billion in private sector investments through public-private partnerships to implement its 2016-2020 National Development Plan (NDP). The NDP aims to boost sustained and inclusive growth through proposed large infrastructure projects, driven by the private sector. With this plan based on the lessons learned from the implementation of the previous one, Côte d'Ivoire hopes to structurally transform its economy and achieve emerging market status in 2020. Côte d'Ivoire has been a business and transportation hub for the entire West African region since the early 1960s.

Côte d'Ivoire's mining potential is significant, with untapped resources, including gold, copper, iron ore, manganese, bauxite and diamonds. In April 2014, the United Nations Security Council lifted the diamond export ban that had been in place since 2005. Recent oil discoveries have been made in the Gulf of Guinea and major projects are underway to boost the country's hydroelectric and thermal power capacity. Numerous business opportunities exist in agribusinesses, especially value-added processing of cocoa, cashews, rubber, cotton, palm oil and rice. Other opportunities exist in the sale of construction equipment and machinery; power generation; oil, gas and mining exploration; and infrastructure development. Côte d'Ivoire is a beneficiary country under the African Growth and Opportunity Act (AGOA) [1].

General Market Overview & Trade Statistics:

- Côte d'Ivoire's economy grew 7.9 percent in 2014, with 8.4 percent growth in 2015;
- agriculture comprises 30 percent of economic activity and engages approximately 60-70 percent of the population. Cocoa production was 1.760 million tons in the 2014/2015 season (the highest in the world), generating approximately \$ 2.6 billion in revenue, accounting for about 30 percent of GDP;

– oil and gas production, according to Government of Côte d'Ivoire statistics, totaled 7 million barrels of oil and 2.2 billion cubic feet of gas in 2015. Oil and petroleum-related exports generated an estimated \$2 billion in revenues in 2015;

– gold production was 23.5 metric tons in 2015, a 15 percent increase compared to 2014.

References:

1. IMF, Ministry of Economy, National Statistical Office, Economist Intelligence Unit [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.imf.org/ieo/files/completedevaluations/Abbreviations%20and%20References%20-%20print.pdf>

КИТАЙСЬКА ЦИВІЛІЗАЦІЯ: СУЧАСНИЙ СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

С.І. Ткаленко, канд. екон. наук, доцент

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Сьогодні світове господарство адаптується до геополітичних змін, які відбуваються внаслідок глобалізаційних викликів. Це означає, що соціально-економічний та політичний розвиток країн сучасного світу залежить від вміння отримати максимально переваг, привілеїв у процесі глобалізації.

Китай є однією з найбільших країн світу: перше місце за чисельністю населення, за ВВП й третє за розмірами території. Сьогодні Китай є важливим гравцем на світовому ринку: він успішно проводить політику, що спрямована на прискорення темпів економічного зростання (останні 15 років динаміка ВВП Китаю коливається в межах 6-12% в рік), значну увагу приділяє вдосконаленню технологій, науково-технічному прогресу, інноваціям, нарощує свої військові потужності.

З 1990-х років Китай формує соціально ринкову економіку, тобто нову економічну систему з доміантою подальшого розширення та розвитку ринку, нову систему макрорегулювання, контролю з боку держави, нову систему підприємництва. Особливістю економічної системи Китаю є поєднання директивного планування, управління з ринковими методами господарювання. Держава здійснює регулювання на макрорівні, ринок – на мікрорівні.

У таблиці 1 представлені дані річних темпів економічного зростання за останні два десятиліття. Як засвідчує статистика у Китаї відбувається уповільнення темпів економічного зростання після останньої світової економічної/фінансової кризи. Тим не менше, незважаючи на світову кризу, ВВП Китаю продовжує зростати, експорт збільшується щорічно, більше половини експорту припадає на підприємства з участю іноземного капіталу (їх частка становить понад 50 % у загальному експорті), за обсягом золотовалютних резервів Китай вийшов на перше місце у світі (основною валютою китайських резервів є долар – понад 70 %).

Таблиця 1

Річні темпи зростання ВВП Китаю, 2001-2017 рр.

Рік	2001-2005	2006-2010	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017*
Зростання ВВП, %	9,5	10,5	10,4	9,2	7,8	7,7	7,5	6,9	6,7	6,5

*показник згідно проекту плану соціально-економічного розвитку Китаю у 2017 році; цей показник є найменшим за останні 26 років [4].

Джерело: складено за: [1, 3].

Спочатку 2000-х років стратегічними цілями нової економічної політики визначені: підтримка приватного власника й лібералізація зовнішньоекономічних відносин. Важливим кроком стало надання дозволу приватним власникам, в тому числі олігархам вступати до комуністичної партії, чим скористалося чимало олігархів; це стає ознакою поступового розмивання соціалістичного ладу під номінальним адміністративним керівництвом комуністичної партії Китаю. Серед основних завдань сучасної економічної стратегії Китаю є приватизація збиткових державних підприємств і реструктуризація державного фінансово-банківського сектора на принципах різноманітності форм власності фінансових інститутів. Разом з тим зазначимо, що вже національний капітал не в стані освоїти усі державні активи, у зв'язку з чим виникає подальша необхідність більш активно залучати іноземних інвесторів.

Також залучається іноземний капітал до спеціальних економічних зон і територій пріоритетного розвитку, утворення яких є однією з важливих складових стратегічної політики китайського уряду. В основні п'ять регіонів експортної орієнтації (Гуандун, Фуцзянь, дельта річки Янцзи, зона Бохайської затоки, Шаньдун) надійшло 51 % національних інвестицій в основний капітал, 85 % іноземних інвестицій, тут створено 83 % підприємств з іноземним капіталом. Ці регіони дають 91 % експорту країни, 58 % її ВВП. Ще однією формою китайського інвестиційного наступу є здійснення портфельних інвестицій, як інструменту присутності китайського бізнесу в глобальному масштабі. Отже, ці події відображають зміну розстановки сил в економіці і на світовому ринку.

Наразі за 2017 рік прямі іноземні інвестиції з Китаю зросли на 44 % до 183 мільярдів дол., що зумовлено зростанням транскордонних покупок злиттів і поглинань китайськими компаніями. Китай стає одним з найпотужнішим як реципієнтом, так й інвестором. Китайські компанії орієнтовані інвестувати у широкий спектр галузей виробництва та послуг.

За остання десять Китай показав досить високі темпи економічного зростання. Основні показники Китаю наведені у таблиці 2. Економічні здобутки Китаю стали можливими, насамперед, завдяки економічним реформам, ефективній економічній політиці уряду, вдало обраним стратегіям розвитку країни.

Таблиця 2

Економічні показники Китаю за 2007 та 2017 рр.

Показник	2007	2017
ВВП, млрд. дол.	3 571,45	11937,56
ВВП за ПКС, млрд. дол.	9 011,95	23 122,03
Темп приросту ВВП в постійних цінах, %	14,2	6,8
ВВП за ПКС на душу населення, дол. США	6 821	16 624
Інфляція, %	4,8	1,8
Рівень безробіття, %	4	4
Державний борг, %	29,0	47,6
Рівень бідності, %	13,0	1,9

Джерело: складено за [2].

Отже, Китай залишається сьогодні однією з країн лідерів серед високо розвинутих країн, незважаючи на умови глобальної нестабільності. Це стало можливим завдяки розробленій власній теорії «соціалістичної ринкової економіки», яка передбачає перехід від командно-адміністративної, сильно централізованої економіки до ринкової; де не лише переосмислена традиційна теорія планової економіки, але й якісно розвинуті теоретичні положення традиційної ринкової економіки з урахування цивілізаційного розвитку країни, побудованої на засадах конфуціанства. Загальний підхід китайського керівництва до проведення реформи забезпечив поступовий перехід до ринку без «шокової терапії» при послідовному підвищенні рівня життя населення виправдав усі сподівання покладені на нього.

Перелік посилань:

1. Central Intelligence Agency // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.cia.gov/index.html>
2. IMF // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/index.htm>
3. National Bureau of Statistics of China (NBS) // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stats.gov.cn/english/>
4. Reuters // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.reuters.com/>

2. УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ ФІНАНСОВОЮ ТА БАНКІВСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

ДОСЛІДЖЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ЕКОНОМІК З РОЗВИНЕНИМИ ФІНАНСОВИМИ РИНКАМИ ЩОДО ОТРИМАННЯ БІЛЬШИХ ВИГІД ВІД ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

*К.П. Болдовська, канд. екон. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

У процесах макроекономічної стабілізації, структурної перебудови і подальшого розвитку економіки одна з провідних ролей належить інвестиційній діяльності, оскільки ефективність соціально-економічних перетворень багато в чому визначається її інтенсивністю і результативністю. Викладене зумовлює необхідність підвищення дослідницької уваги до проблематики інвестування й економічного розвитку, забезпечення ендогенних умов активізації залучення вітчизняних та іноземних інвестицій та досягнення позитивного ефекту від їх використання на всіх рівнях господарської ієрархії – держави, регіону, галузі, підприємства.

При цьому окремі дослідження взаємозв'язку прямих іноземних інвестицій (ПІІ) та економічного зростання вказують на те, що самі по собі іноземні інвестиції не спричиняють економічного зростання, незважаючи на нібито очевидність такого зв'язку, а лише за умов високого рівня фінансового розвитку приймаючої країни досягнення істотного позитивного ефекту від використання цього важеля стає можливим.

Відтак, важливим аспектом дослідження впливу прямих іноземних інвестицій на економічне зростання країни-реципієнта є вивчення питання, чи можуть економіки з краще розвиненими фінансовими ринками отримувати більшу вигоду від ПІІ, адже саме фінансові ринки є каналом, через який ПІІ потрапляють до приймаючої країни взагалі і до окремого підприємства зокрема. Аналіз значущості ПІІ для приймаючих країн залежно від рівня їх фінансового розвитку, виконаний за допомогою введення до регресій низки показників, що цей розвиток усебічно характеризують, показав, що в країнах з найнижчим рівнем фінансового розвитку спостерігаються негативні ефекти ПІІ, країни з фінансовим розвитком на рівні середньовибіркового також не отримують істотних позитивних ефектів від ПІІ, і лише тільки в країнах з максимальним фінансовим розвитком, ефекти ПІІ є позитивними й істотними. Це й не дивно, адже підвищення рівня фінансового розвитку країни скорочує вартість зовнішнього фінансування для суб'єктів підприємництва, сприяючи, у такий спосіб, зростанню прибутковості їх капіталу. Поєднання даних на рівні окремих галузей промисловості та країни в цілому показує, що навіть якщо фінансовий розвиток не призводить до збільшення обсягів інвестування, він покликаний розміщати існуючі інвестиції краще, а відтак сприяти економічному зростанню. Таким чином, незважаючи на запровадження країнами інвестиційних агентств та здійснення ними політик, спрямованих на створення податкових і фінансових стимулів щодо залучення ПІІ, покращення законодавчого середовища та зменшення вартості ведення бізнесу, недостатній розвиток місцевих фінансових ринків може істотно обмежувати здатність економіки отримувати вигоди від потенційних припливів ПІІ.

З огляду на викладене, в рамках проблеми залучення ПІІ важливим питанням є рух у напрямку фінансової лібералізації. Останнє, своєю чергою, підіймає питання, яка фінансова структура – така, що ґрунтується на фінансових посередниках чи на фінансових ринках, – має більше переваг. Результати досліджень показали, що саме фінансовий розвиток у цілому й ефективність законодавчої системи, а не фінансова структура, впливають на економічне зростання, при чому важливість фінансових ринків проти фінансових посередників зростає саме із розвитком економіки, що скоріше буде передбачати вплив економічного розвитку на конфігурацію структури фінансової системи, а не вплив фінансової структури на зростання. Останнє узгоджується з точкою зору функціонального підходу щодо фінансових послуг, яка підкреслює, що важливим є факт надання фінансових послуг, а не то, хто їх надає. При чому чим краще банки та ринки виконують свої функції, тим вищим є економічне зростання.

Таким чином, для ефективної трансформації заощаджень до підприємницького сектору, перешкоджання відпливу вітчизняних капіталів за кордон та сприяння не лише залученню, але й отриманню позитивного ефекту від іноземних інвестицій до економіки України необхідними передумо-

вами є наявність розвинених фондових ринків та фінансово-кредитної системи, адже без відповідного високого рівня фінансового розвитку ефективність інвестиційного процесу та його сприяння досягненню високих темпів економічного зростання істотно зменшується.

Отже, для досягнення стійкого економічного зростання, країни, зокрема ті, що не відносяться до числа високо розвинутих, повинні здійснювати адекватну вітчизняну політику, яка сприяє внутрішньому інвестуванню, та політику, спрямовану на залучення прямих іноземних інвестицій, поряд із політиками, що заохочують розвиток ефективних місцевих фінансових ринків та інституту фінансового посередництва.

ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА СВІТОВИЙ ДОСВІД ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ

О.В. Брежнєва-Єрмоленко, канд. екон. наук, доцент

М.А. Халявка, здобувач вищої освіти

Дніпровський державний технічний університет, м. Кам'янське

В умовах глобалізації й посилення міжнародної мобільності капіталу, оцінювання рівня податкового навантаження банківського сектору набуває особливого значення, зокрема в умовах макро-економічної нестабільності, значних бюджетних дефіцитів та загострення боргових проблем.

Ігнорування податкових ризиків в процесі управління фінансами банківського сектору може призвести до суттєвих негативних наслідків як у вигляді прямих втрат за фінансовими санкціями, так і у вигляді втраченої економічної вигоди через прийняття неефективних управлінських рішень.

Податкове навантаження банку можна визначити як узагальнюючу характеристику впливу оподаткування на результати діяльності банку, що вказує на частку податкових платежів на користь держави (до бюджету та державних цільових фондів) [1, с. 47]. Здійснення податкової діяльності банку повинно забезпечувати не стільки мінімізацію податкового навантаження, скільки підвищення ефективності функціонування банку в цілому, враховуючи його цілі та завдання.

Безумовно, система оподаткування комерційних банків повинна виконувати не лише фіскальну функцію, а й стимулюючу – перерозподіляти кошти з фінансового сектору в сектор реальної економіки. Проте, у останні роки сформувався від'ємний фінансовий результат діяльності банківського сектору, що пояснюється значним обсягом відрахувань до резервів на можливі втрати від активних операцій. За даними НБУ, у 2017 році фінансовий результат роботи банків був від'ємним та становив 24360 млн грн., а у 2016 році збитки сягнули 159388 млн грн. [2]. Офіційні дані НБУ свідчать про уповільнення погіршення результатів діяльності банків України за результатами 2017 року, але, разом з тим, банківський сектор випадає з числа продуктивних платників податків і не виконує очікуване з огляду на їх оборот фіскальне навантаження.

Слід наголосити, що за кордоном велика увага приділяється податковому регулюванню та стимулюванню банківської діяльності. Прикладом податкового стимулювання є надання на законодавчому рівні дозволу на надання певних видів послуг, які дають змогу інвесторам скорочувати свої особисті прибуткові податки. До методів пільгового оподаткування банків за кордоном належать: зниження ставок оподаткування на тривалий час діяльності банку (наприклад, у Франції новоствореним банкам надаються пільги щодо сплати податку з компаній протягом п'яти років. Перші два роки податок взагалі не сплачується, на третій рік – лише 25 % ставки, четвертий рік – 50 %, п'ятий рік – 75 % і тільки на шостому році ставка становить 100 %); надання податкового кредиту; визначення неоподаткованого мінімуму доходів; повне звільнення банків від сплати податкових платежів. Найбільш відомим є звільнення від оподаткування відсотків, які виплачуються за позиками місцевих органів влади (США); податкові пільги окремим банкам, які надаються для їх підтримки та подальшого розвитку. У більшості країн при проведенні банками фінансових операцій, таких як благодійні відрахування, підтримка лікарень та передача коштів у різні фонди та релігійні організації не оподатковуються; пільги на окремі види витрат, які сплачуються у різні соціальні фонди [3, с. 68].

Найважливішими показниками для оцінки ефективності функціонування банківського сектору в динаміці є: доходи, витрати, витрати на сплату податків (податкові платежі), витрати на оплату праці, суми податкових зобов'язань (нарахованих та сплачених), вартість активів, що підлягають оподаткуванню, фінансовий результат. Дані показники є факторами, що формують податкове навантаження [4, с. 184].

Значні зміни Податкового кодексу України (ПКУ), що набули чинності з 01.01.2015 р., об'єктом оподаткування податком на прибуток банків визначають фінансовий результат до оподаткування, сформований за даними фінансової звітності відповідно до МСФЗ, відкоригованого на податкові різниці, які передбачені ПКУ [5].

Податкове навантаження з податку на прибуток у фінансовому результаті банку розраховується як відношення розміру сплаченого податку на прибуток до різниці між валовими доходами і витратами.

За офіційними даними НБУ, величина доходів банків, починаючи з 2015 року зменшується. Упродовж 2009-2011 років та 2014-2017 років спостерігався від'ємний фінансовий результат загалом по банківській системі України, проте значення цього показника, як вже зазначалось, значно зменшилось – у 6,5 рази з 159388 млн грн. у 2016 році до 24360 млн. грн. у 2017 р. [2].

Банківська діяльність була прибутковою лише у 2012-2013 роках, що підтверджується додатним значенням величини чистого прибутку – 4899 млн. грн. та 1436 млн. грн. відповідно. У 2016 році спостерігається колосальна збитковість банківського сектора України. З одночасним зменшенням доходів банків у 2016 році порівняно із 2015 роком на 4,3 %, витрати зросли майже на 32 %. Збиток на банківському ринку за 2016 рік склав близько 160 млрд.грн., що є надзвичайно високим показником збитку. За таких умов, коли більшість вітчизняних банків працюють у збиток (за винятком 2012 і 2013 років), розрахунок податкового навантаження є неможливим. Разом з тим, витрати з податку на прибуток у деяких роках мають додатне значення, що пояснюється тим, що деякі банки за результатами звітного періоду зафіксували прибуток, а отже сплатили до бюджету податкові платежі. Представлені дані відображають загальну ситуацію у банківському секторі України, а не конкретних банків, тому загальне значення фінансового результату більшості комерційних банків є від'ємним, що унеможливорює розрахунок податкового навантаження.

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок про те, що фіскальна неефективність для державного бюджету податкового навантаження банківського сектора та ухилення від оподаткування пов'язані з низькою рентабельністю комерційних банків (майже половина банків мінімізують свої прибутки), яка викликана хронічною збитковістю банківської системи і зростанням рівня недовіри до банківських установ з боку населення.

У зв'язку з тим, що прибуткові податки, які сплачують банки, зачіпають рівень достатності капіталу і знижують чистий дохід нерівномірно, доцільно внести зміни до податкового законодавства, які сприяли б отриманню певних банківських доходів. В умовах, коли потрібне цілеспрямоване вкладення коштів у реальний сектор економіки, такими доходами можуть виступати доходи банку від обслуговування пріоритетних галузей економіки. По-третє, необхідно посилити підтримку вітчизняних банків з боку держави, через запровадження диференційованих підходів до оподаткування. Це пов'язано із тим, що українські банки значно відстають за якісними і кількісними показниками від іноземних банків, а державно підтримка дозволить підвищити прибутковість вітчизняних банків та забезпечить підвищення фіскальної достатності податкової системи України. Отже, підсумовуючи зміни в механізмі оподаткування податком на прибуток, можна стверджувати, що в плані рівня податкового навантаження вони є позитивними для банків, але на фоні загальної складної ситуації в банківському секторі очікувано призведуть до прискорення падіння податкових надходжень до бюджету [3, с. 69].

Управління всіма напрямками діяльності банку повинне бути зорієнтоване на досягнення стратегічних цілей і завдань. Зважаючи на вплив оподаткування на фінансові результати банківських установ, недостатня увага до оцінки податкових ризиків може призвести до прийняття економічно неефективних управлінських рішень в сфері податкового менеджменту банківського сектору. Тому результатом податкового менеджменту як процесу повинно бути забезпечення оптимального співвідношення податкового навантаження з показниками ефективності діяльності банку та контрольованого рівня податкових ризиків відповідно до цілей і завдань діяльності банку.

Перелік посилань:

1. Динаміка податкового навантаження в Україні в контексті реалізації податкової реформи / за ред. Т. І. Єфименко, А. М. Соколовської. – К. : ДННУ «Академія фінансового управління», 2013. – 494 с.
2. Показники банківської системи [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=4661442&cat_id=34798593.
3. Манюк Н. А. Особливості оподаткування банківських установ в Україні / Н. А. Манюк, Т. М. Савчук // *International scientific journal*. – 2016. – № 1(2). – С. 66-69.
4. Цимбалюк І.О. Податкове навантаження, як критерій ефективності ведення податкової політики / І.О. Цимбалюк, Н.В. Вишневецька // *Економічний вісник університету: збірник наукових праць*. – Переяслав-Хмельницький : ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди». – 2012. – № 19/1. – С. 183-187.
5. Податковий кодекс від 02.12.2010. – № 2755-VI. – Офіц. вид. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

ВПЛИВ КРИПТОВАЛЮТ НА СВІТОВУ ФІНАНСОВУ СИСТЕМУ

М.І. Дячук, здобувач вищої освіти

*Науковий керівник: В.О. Романишин, канд. екон. наук, доцент
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

Розвиток технологій і мереж зв'язку спрощує повсякденне життя в сучасному світі. Монети та банкноти вже поступово замінюються пластиковими картками, а в мережі Інтернет працюють безліч платіжних систем таких наприклад, як PayPal, WebMoney. Прогрес не стоїть на місці, і сьогодні ми спостерігаємо, що на фінансовому ринку останнім часом з'явилися нові категорії: «криптовалюта», «блокчейн», «біткоїн», які все частіше ми чуємо від бізнесменів, банкірів, юристів та фінансових аналітиків. Швидке поширення криптовалюти у світі є безсумнівним явищем. Криптовалюта абсолютно новий, інноваційний платіжний інструмент XXI століття, що в даний час поширює обсяги використання та має ряд відмінностей від інших видів електронних грошей. Сьогодні криптовалютою користуються багато людей у всьому світі.

З часу виникнення першої справжньої криптовалюти минуло дев'ять років і з'явилися сотні інших, проте світову увагу вони отримали лише наприкінці 2015 р. У цей період відбувається справжній інвестиційний вибух, який призводить до збільшення капіталізації ринку криптовалют у десятки разів. Спостерігається подорожчання топових криптовалют у три, десять і п'ятнадцять разів, з'являються нові класи криптомільйонерів та величезна фінансова інфраструктура на світовому рівні. Чимало економістів досить довго скептично ставилися до ринку криптовалют, але в нових умовах ігнорування впливу цього ринку на розвиток світової фінансової системи стає просто неможливим.

Поява крипто валют є однією з головних причин зростання попиту на глобальну соціально-політичну революцію. Рівень довіри громадян до держави у всьому світі падає з кожним роком. Найпрогресивніша частина суспільства налаштована якщо не на ліквідацію держави як такої, то на заміщення її групою сервісних компаній, що працюють на конкурентних засадах. Тому, стає необхідним розроблення банками та науково-дослідними установами власних криптовалют. Це дасть змогу фінансовим установам здійснювати емісію крипто валют під інноваційні соціально-економічні проекти і не залежати від кредитів ЄЦБ, СБ ТА МВФ та інших світових фінансових організацій.

У 2009 році світ отримав першу валюту за всю історію, яка не підпорядковувалася жодному уряді. На даний момент існує в світі близько 1600 видів криптовалют, але найвідомішою все ж є bitcoin, і саме вона має найшвидший розвиток. Найбільш емним та універсальним видається визначення криптовалюти, наведене в офіційному словнику університету Кембриджу: «Криптовалюта – це цифрова валюта, випущена публічною мережею, а не урядом, що використовує криптографію для підтвердження безпеки трансакцій» [1].

Сутність біткоїн трактує багато вчених, в основному трактування біткоїн пов'язують з подібністю до електронних грошей, але саме принципи повної анонімності, відсутності контролю і обмеженого випуску відрізняють його від роботи електронних платіжних систем. Біткоїн – це перша і найвідоміша з безлічі інших віртуальних електронних валют Термін «біткойн» запозичений з англійської мови (bitcoin) і утворився шляхом злиття двох слів: bit (мінімальна одиниця комп'ютерної пам'яті) і coin (монета) [4]. Біткоїн залишається топовою та найдорожчою криптовалютою у світі та з найбільшим обсягом капіталізації. Основні особливості Біткоїн наведені нижче:

- відсутність емітентів та централізованого управління;
- емісія та трансакції керуються мережею рівноправних вузлів;
- є обмеженим ресурсом та емісія буде зменшуватися у чітко заданому алгоритмі та в кінці 2040 року припиниться;
- дані про всі трансакції зберігаються назавжди у розподілених базах даних;
- використання криптографічних методів запобігає втраті коштів.

Після появи біткоїн з'являються й інші криптовалюти, проте існує так би мовити топова двадцятка. Кожна з криптовалют має свої унікальні технології та призначення. Наприклад, найвідомішими криптовалютами є: Вейвс (Waves), Нем (NEM), Ріплл (Ripple), яку ще жартиливо називають «нова VISA», Bitcoin (BTC), Ethereum (ETH), BitcoinCash (BCC), Litecoin (LTC), Dash (DASH), IOTA (MIOTA) Monero (XMR), NEO (NEO). Незважаючи на бурхливий розвиток криптовалют та їх різноманіття біткоїн залишається «великим китом» та піонером, що займає майже половину капіталізації усього крипторинку (Bitcoin (BTC)- 62,841,248,126 дол. США [3]). Тому у світі всі криптовалюти, крім біткоіна, називають альткоїнами, тобто альтернативними криптовалютами.

Основними перевагами криптовалют в порівнянні з паперовими грошима є такі: криптовалюта є портативнішою, ніж паперові гроші, для неї відсутні кордони. Всі трансакції здійснюються дуже швидко за лічені секунди або ж хвилини між різними точками світу; рух криптовалют можливо простежити, оскільки інформація стосовно всіх трансакцій зберігається у мережі блокчейну; криптовалюта складніше вкрасти, кожна трансакція підтверджується незалежними посередниками; через відсутність фінансових посередників вартість трансакцій надзвичайно низька; власники криптовалют повністю анонімні, для реєстрації криптогаманця не потрібні ідентифікаційні дані особистості.

Сьогодні характерною рисою фінансової системи й усієї економіки є довгострокові інвестиції в криптовалюту. За рахунок представників великих капіталів, які готові вкладати чималі гроші в цифрові монети, розвинулася ціла економічна система та з'явилися нові робочі місця для людей, котрі підтримують інфраструктуру альткоїнів та біткоіна

Довгострокові фінансові вливання в технологію блокчейн і криптовалюту здатні в майбутньому привести до стабільного економічного зростання і без них вся глобальна економіка зіткнеться із серйозними проблемами. Технології розподіленого реєстру (блокчейн) застосовується не тільки у великих корпораціях, а й на державному рівні. Саме тому, експерти МВФ закликають Центробанки всього світу аналізувати можливості блокчейну, щоб в майбутньому впровадити їх в обіг або навіть засновувати на ньому власні цифрові валюти. Звісно, що розподілений реєстр не є панацеєю, але доцільно розглядати цю технологію як один із можливих базисів для фінансових сервісів нового покоління.

Технологія децентралізованого реєстру розглядається всерйоз багатьма державами як перспективна модель майбутнього світу. Як повідомляється у звіті [2], 80 % банків збираються запустити експериментальні проекти на базі технології розподіленого реєстру, а 90 % центробанків обговорюють таку можливість, тому готовність до прийняття технології стимулює впровадження профільних інновацій. Криптовалюта сьогодні дає підприємцям та цілим державам відкривати нові ринки. У G30 опублікували чотири основні чинники стимулювання розвитку глобальної економіки [3], і кожен із них повністю підходить під цифрові грошові одиниці.

Зацікавленість до цифрових валют також і значно поживається в Україні. Спичиняє це криза вітчизняної банківської системи, нестабільність гривні, мінливий курс валют та інші соціально-економічні труднощі, які сконцентровані на фінансовій системі України. В Україні справжня популярність криптовалют розпочалася у 2014 році. На сьогодні в Україні першочерговим завданням є розробка нормативно-правових актів на прикладі Данії, Англії, Нідерландів та інших країн, які вільно використовують криптовалюту bitcoin та широко впроваджують її для розрахунків. Такі ІТ технології, як цифрова валюта, зрештою прийдуть в Україну і стануть способом взаєморозрахунків для більшості громадян. При відповідному їх вдосконаленні, законодавчому регулюванні та створенні інфраструктури ця технологія займе вагоме місце в повсякденному житті населення України.

Усвідомлюючи необхідність розвитку криптовалют, держави та центральні банки почнуть розробляти і впроваджувати цифрові технології в фінансові системи. Значно зростає зацікавленість пересічних громадян у використанні криптовалют, відповідно і кількість компаній, що працюють з цією валютою, та держави не можуть не реагувати на ці зміни світу.

Ринок криптовалют та взаємодія його з глобальною економікою виявляє значний потенціал розвитку даного сектору та демонструє активну динаміку розвитку. Криптовалюта може виступати не лише інвестиційними об'єктами та фінансовими, а також і платформою для нових інфраструктурних зрушень світової фінансової системи.

Перелік посилань:

1. Винья П. *Епоха криптовалют: Как биткоин и блокчейн меняют мировой экономический порядок* / П. Винья, М. Кейси. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 415 с.
2. *Financial Services Comm. The future of financial infrastructure: An ambitious look at how blockchain can reshape financial services. An ambitious look at how blockchain can reshape financial services* / Financial Services Comm, Deloitte. // WEF. – 103 p.
3. *Working Group on Long-term Finance. Long-term Finance and Economic Growth* / Working Group on Long-term Finance. – Washington D.C.: Group of Thirty, 2013. – 75 p.

ОПТИМІЗАЦІЙНІ ЗАХОДИ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

В.А. Зорянський, аспірант

ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Київ

Національний банк України продовжує вдосконалювати регулювання та нагляд за діяльністю банківського сектору відповідно до кращих засобів, що застосовуються у міжнародній практиці. В свою чергу банки розпочали активне кредитування фізичних та юридичних осіб. Основна ціль регулювання кредитного ринку – захист інтересів вкладників і кредиторів та стабільність банківської системи. Фінансова стабільність тісно пов'язана з пріоритетним завданням Національного банку – підтриманням цінової стабільності. Сприяння фінансовій стабільності та стабільності банківської системи є однією з ключових функцій Національного банку України, відповідно до Закону України «Про Національний банк України».

В межах регулювання банківської діяльності Національний банк України продовжує вести політику «очистки» банківської системи з метою зменшення неплатоспроможних банків та покращення кредитного портфелю банківської системи в цілому. Станом на 01.01.2014 року в Україні було зареєстровано 181 банк, а станом на 01.01.2018 кількість діючих банків склала 86. У той же час частка непрацюючих кредитів (NPL) за даними Національного банку України зросла за цей період з 17 % до 47 % [1].

Враховуючи проведені законодавчі зміни все ж таки залишається проблема низьких обсягів кредитування, яку можна пояснити першочергово, як недовіра до банківської системи в цілому споживачами, а також проблеми які притаманні власне банківській системі та здебільшого впливають на рівень ліквідності, а також проблеми які умовно перебувають поза банківською системою, підвищуючи ризики, та впливають на дохідність кредитування та ризик неповернення кредиту та його прибутковість. Тому проблема кредитування економіки в Україні залишається відкритою, хоча варто зазначити, що засоби вирішення наведених проблем вже є, та нажалі не використовуються. Саме тому на думку автора та провідних науковців також доцільно ввести в дію проекти законів, які вже підготовлено й узгоджено українськими та міжнародними економістами та юристами, а саме [7]:

1) Реформування системи бюро кредитних історій. У 96 країнах світу існують державні кредитні реєстри, що створені та управляються, як правило, центральними банками, причому у 44 із них такі реєстри співіснують з приватними бюро кредитних історій. Наявність єдиного повноцінного бюро в Україні є однією з вимог МВФ, але УБКІ на даному етапі розвитку потребує удосконалення самої системи роботи бюро. На сьогодні відповідний законопроект – №№ 7114-д – прийнято Верховною Радою України у першому читанні. Водночас у проекті відсутні норми, які гарантували б банкам безперешкодний та оперативний доступ до Кредитного реєстру з метою забезпечення виконання такого обов'язку, що і являється основною перешкодою реалізації даного законопроекту. Можна також продовжити розвиток даного законопроекту та синхронізувати отримання в режимі реального часу інформації із Державного реєстру фізичних осіб – платників податків та Єдиного банку даних про платників податків – юридичних осіб про суми доходів, виплачених таким платникам податків. Використовувати інформацію з Кредитного реєстру для оцінки кредитного ризику. Та направити отримані доходи на списання існуючих кредитів, наприклад у 50 % розмір від отриманого доходу, і про дані зміни в дані зміни вести поправки та доповнення до нормативно-правової бази. Це в свою чергу дозволить зменшити кількість прострочених кредитів, але основна проблема, яка буде простежуватися, це збільшення долі тіньового сектору в країні.

2) Визначення Стратегії розвитку державних банків. Частка державного сектору в банківській системі наприкінці II кварталу 2017 року становила 54,8 % (за активами). В фінансовому звіті НБУ за 2017 рік, саме державні банки зайняли переважну більшість по кількості наданих кредитів, хоча також це була і лідируюча позиція по кількості прострочених кредитів [1]. Тому, питання формування Стратегії розвитку державних банків, має особливе значення. Аналіз стану державного банківського сектору, в свою чергу надасть можливість виявлення проблем його функціонування та причин, які призвели до виникнення цих проблем. Наступним кроком повинно стати реформування систем управління державними банками, та мінімізація ополітизації при управлінні в банку, і реалізація даного пункту буде можлива через незалежні та відкриті вибори експертів, що обиратимуться на конкурсній основі в наглядову раду банка. Зокрема: встановлюється, що загальні збори є вищим органом державного банку, повноваження якого здійснюються Кабінетом Міністрів України; передбачається, що наглядова рада державного банку складається із семи членів, з яких п'ять членів повинні бути не-

залежними, а два члени – представниками держави (від Президента України та Кабінету Міністрів України). Також визначається перелік критеріїв, яким не повинні відповідати незалежні члени наглядової ради та представники держави у наглядовій раді державного банку. Прийняття законопроекту, як зазначається у Пояснювальній записці до нього, «удосконалив принципи та механізми корпоративного управління в державних банках та забезпечить створення ізольованої від політичного впливу системи управління діяльністю державних банків, що в свою чергу сприятиме підвищенню конкурентоспроможності та ефективності діяльності державних банків». Реалізацію даних елементів можлива при реалізації законопроекту реєстр.№7180 від 5 жовтня 2017 р. Після реалізації всіх пунктів стратегії держави то основна задача знизити частку своєї присутності в банківському секторі з 55 % у 2017 році до 24 % у 2022-м. До цього часу 100 % акцій Приватбанку, 95 % Укргазбанку і 45 % Ощадбанку будуть продані МФО і стратегічним інвесторам. Наразі регулятор проводить заходи по покращенню інвестиційної привабливості до таких банків [8, 9].

3) Удосконалення регулювання «малих» банків. В Україні сформовані єдині підходи щодо регулювання та нагляду за всіма банками, не в залежності від розміру. Проте у світовій практиці існують підходи, згідно з якими особлива ніша саме малим банкам, зосереджуючись на обслуговуванні невеликої кількості клієнтів та працюючи в окремих регіонах чи певних напрямків діяльності. В Україні доцільно закріпити на законодавчому рівні особливості створення, регулювання та нагляду за малими банками, починаючи з того, які саме банки варто вважати малими, до розгляду питання щодо впровадження окремих нормативів їх діяльності [10].

4) Оприлюднення в газетах інформації про фінансове становище банків. Законопроект реєстр № 4249 від 17.03.2016р. пропонується вирішити проблему доступу до інформації громадянам України для забезпечення можливості її аналізу та порівняння, що повинно сприяти збереженню грошових заощаджень громадян та обігових і депозитних коштів юридичних осіб. Вносяться зміни до статті 69 Закону України «Про банки та банківську діяльність» шляхом доповнення обов'язку для банків публікувати річну фінансову звітність, річну консолідовану звітність, квартальний баланс, звіт про фінансові результати банку, аудиторські висновки в газетах «Голос України» та «Урядовий кур'єр».

5) Оптимізація процедури банкрутства. Законопроект 3132 ставить за мету забезпечення підвищення ефективності процедур банкрутства, а саме:

- зменшення тривалості процедур;
- забезпечення прав конкурсних кредиторів, які пропустили встановлений для звернення з вимогами строк;
- забезпечення реалізації усього майна боржника виключно на аукціоні за найвищою ціною;
- скасування можливості передавати майно боржника після закінчення строку процедури ліквідації в управління іншим юридичним особам для реалізації поза межами судової процедури банкрутства;
- покращення бізнес-клімату, який сприятиме зменшенню корупції, а також залученню вітчизняних та іноземних інвестицій в економіку України.

Отже, сучасна банківська система країни не розкрила повністю свій потенціал в напрямку кредитування, через ряд стримуючих факторів. Притому, що здійснюються законодавчі зміни для стимулювання кредитування, хоча сукупність змін потрібно ще провести, враховуючи те, що законопроекти більшості з них є, залишилось тільки ввести в дію.

Перелік посилань:

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
2. Офіційний сайт Верховної ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc555>
3. Петрик О. І. «Кредитна апатія», або Чому банки не кредитують бізнес? [Електронний ресурс] / Олександр Іванович Петрик // Дзеркало тижня. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: https://dt.ua/finances/kreditna-apatija-abo-chomu-banki-ne-kredituyut-biznes-262071_.html.
4. Самаєва Ю. Уряд схвалив оновлену стратегію реформування держбанків. [Електронний ресурс] / Юлія Самаєва // Дзеркало тижня. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://dt.ua/finances/skineto-balast-270104_.html.
5. Дешко А. Огляд ринку банківського кредитування [Електронний ресурс] / Антоніна Дешко // ІСЕД. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://iser.org.ua/analitika/ekonomichnii-analiz/ogliad-rinku-bankivskogo-kredituvannia>.
6. Виговський О. Наявність значної кількості непрацюючих кредитів є однією з головних загроз банківського сектора [Електронний ресурс] / Олександр Виговський // Дзеркало тижня. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://dt.ua/finances/kredituvannya-yak-odin-iz-potenciynih-rizikiv-2018-roku-riziki-dlya-bankiv-i-vkladnikiv-265969_.html.

ВПЛИВ РИНКОВИХ ЧИННИКІВ НА ФОРМУВАННЯ ЗОЛОТОГО ЗАПАСУ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

*П.І. Коренюк, д-р екон. наук, професор
Дніпровський державний технічний університет, м. Кам'янське*

В кінці 20 сторіччя відбулися досить істотні зміни щодо ролі золота у валютній сфері. Так, гроші у вигляді кредитних ресурсів потіснили золото з внутрішнього та міжнародного обороту. Золото перестало використовуватися як засіб обігу і платежу, та відповідно, безпосередньо обмінюватися на готову продукцію. Тобто, фактично, воно стало звичайним товаром. Але золото зберегло за собою досить важливу роль як надзвичайні світові гроші. В сучасних умовах обсяг золотого запасу показує валютно-фінансові позиції держави і виступає показником її кредитоспроможності, що є особливо важливим в умовах глобалізації.

Проблемами дослідження ринку золота займалися такі видатні вчені як Н. Бодрова [7], О. В. Боришкевич [1], Д. В. Видолоб [2], О. М. Маліченко [3], О. В. Михайловський [4], А. Г. Олексин [5], Ю. М. Попівняк [6] та інші вітчизняні і закордонні вчені.

Сьогодні золотий запас існує в формі централізованих запасів в казначейських і державних банках, у формі приватних накопичень фізичних та юридичних осіб, у формі дорогоцінного металу, який використовується у галузях національної економіки. Так, на промислово розвинуті країни припадає понад 83 % світових централізованих запасів і 77 % загального світового запасу золотих резервів. За величиною обсягів золотих запасів Україна знаходиться на 49 місці загальносвітового рейтингу.

В Україні формування золотого запасу керівництво приділяє досить великої уваги. Звичайно, не все виходить, як відображено у сухій статистичній звітності. Так, Законом України визначено поняття золотого запасу та порядок його формування за рахунок коштів НБУ. Він безперечно є державною власністю і складає певну частку золотовалютних запасів держави.

Українська влада неодноразово заявляла про власні амбіційні наміри щодо зміни такої ситуації в кращий бік. Так, за даними World Gold Counsel, з серпня 2012 року по серпень 2013 року Україна збільшила свій золотий запас до 38,9 тонн, тобто на 6,1 тонн, що складало на той час 6,1 відсоток золотовалютних запасів. Але, існує така авторитетна думка, що нарощування золотих запасів відбувається лише за рахунок виключно внутрішніх резервів.

З аналізу даних таблиці 2 та графічного матеріалів рис. 1 слідує, що золотий запас держави постійно нарощувався з 2000 року у розмірі 13,40 тонн і досяг він свого апогею в 2014 році на рівні 42,61 тонн або зріс на 218 відсотків або у 3,18 рази. Після 2014 році відбулося його зниження у зв'язку з політичними негараздами та військовою агресією з 42,61 тонн у 2014 році до 25,50 тонн у 2017 році на 17,11 або на 40,2 відсотки.

Ефективне функціонування ринок золота та дорогоцінних металів, як показує досвід розвинутих країн світу, позитивно впливає на стан національних економік. Останніми роками має місце тенденція до зростання кількості банків, які бажають працювати з банківськими металами, і це свідчить про чималий потенціал розвитку даного ринку і можливості отримувати вигоду від операцій на ньому як для банків, так і для клієнтів. Ліцензію та письмовий дозвіл Національного банку України на операції з банківськими металами на валютному ринку України мають ряд банків, при чому переважна частка яких розміщені в Києві та Київській області. Дозвіл на операції з банківськими металами на міжнародних ринках мають лише сім банків, серед яких АКБ соціального розвитку «Укрсоцбанк», АБ «БРОКБІЗНЕСБАНК», ВАТ Всеукраїнський Акціонерний Банк, ВАТ «Кредитпромбанк», ПАТ КБ «ПриватБанк», АКБ «ІМЕКСБАНК».

З виходом на ринок золота, за оптимістичними прогнозами окремих українських експертів вищевказаних великих банків, має зростати обсяг торгів банківським золотом. І як один з можливих наслідків, ціни на золото мають наблизитись до світових. За оцінками провідних експертів, золото у структурі вітчизняного ринку банківських металів складає орієнтовно 85 відсотків.

Особливістю ринку в Україні є той факт, що основним українським інвестором у золото є населення та іноді юридичні особи, зокрема страхові компанії. Структурно ринок золота в Україні складається з біржового ринку фізичного золота, міжбанківського ринку золота, роздрібного ринку золота та ринку ювелірних виробів. Уряд робить активні спроби, фактично це є виважена фінансова політика державницького типу щодо активізації ринку золота. Так, до конкретних кроків відноситься

взаємне визнання всіх фінансових та базових золотих активів. Наприклад, зараз один банк може купити активи іншого банку, навіть, якщо це закордонний банк, тобто має місце певна лібералізація. Проводиться відповідна робота щодо розширення можливостей взаємодії банківської системи з населенням на прозорих взаємовигідних умовах з метою активізації вітчизняної фінансової системи.

Нарівні з поповненням за рахунок внутрішнього ринку, вагомим способом нарощування золотого запасу держави є власний здобуток. Владні структури постійно заявляють про потребу у відродженні золотодобувної галузі, але геологічна розвідка та розробка золотоносних родовищ в Україні практично не ведеться. Так, золотодобувне підприємство «Мужиєвська золотобувна фабрика в Закарпатській області знаходиться в єдиному числі, яке займається такою діяльністю, але уже понад десять років воно не працює через брак інвестицій. Крім того, на розробку унікального за характеристиками «Клинцівського родовища» в Кіровоградській області також відсутні державні кошти та інвестиційні ресурси. На жаль, складні бюрократичні інстанції та відсутність системної державної підтримки різко знижує інвестиційну привабливість вітчизняної золотодобувної галузі. В фінансових умовах для України, які склалися такий підхід не є економічно виправданим.

Взагалі, на території держави є досить багато проявів золота та декілька середніх та невеликих родовищ. Так, в Україні немає великих потужних родовищ золота. І за підрахунками вітчизняних вчених валовий запас золота в кам'яних породах оцінюється в 3000 тонн. Весь потенційний валовий золота видобути надзвичайно важко, але реальні промислові запаси оцінюються фахівцями приблизно 1000 тонн. Отже, виникає проблема прямої та непрямой державної підтримки видобування золота в Україні.

В сучасних складних економічних умовах, коли держава змушує брати міжнародні позики, оптимально було максимізувати нарощування власного золотого запасу шляхом скупки золотого брухту у населення, розвиток власного видобутку золота з прискоренням виходу на світовий ринок. Обсяг золотого запасу України має тенденцію до зростання. Так, з 13,40 тонн у 2000 році він зростав і досяг він свого апогею в 2014 році на рівні 42,61 тонн або зріс на 218 відсотків або у 3,18 рази. Але після 2014 році відбулося його деяке зниження у зв'язку з об'єктивними чинниками на 40,2 відсотки і в 2017 році він склав 25,50 тонн.

Характерною особливістю ринку золота в Україні є той факт, що основним українським інвестором у золото є населення та іноді юридичні особи, зокрема страхові компанії. Структурно ринок золота в Україні складається з біржового ринку фізичного золота, міжбанківського ринку золота, роздрібного ринку золота та ринку ювелірних виробів. Уряд робить досить активні спроби у вигляді виваженої фінансової політики державницького типу щодо активізації вітчизняного ринку золота. Якщо ми порівняємо Україну з Білорусією, то ми побачимо, що темпи накопичення золотого запасу Білорусії значно перевищують аналогічний показник по Україні, хоча в абсолютному розмірі вони знаходяться орієнтовно в одному масштабі.

Нарівні з поповненням за рахунок внутрішнього ринку, вагомим способом нарощування золотого запасу держави є власний здобуток. В сучасних складних економічних умовах, коли держава змушує брати міжнародні позики, оптимально було максимізувати нарощування власного золотого запасу шляхом скупки золотого брухту у населення, розвиток власного видобутку золота з прискоренням виходу на світовий ринок.

Перелік посилань:

1. *Боришкевич О. В. Золото у сучасній економіці / Боришкевич О. В. // Бізнес інформ. – 2014. – №1. – С. 256-261.*
2. *Видолоб Д. В. Державна політика України у сфері ліцензування господарської діяльності з видобутку, переробки, виробництва дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та виробів з ним і торгівлі ними як засіб державного регулювання [Текст] / Д. В. Видолоб // Держава і право : зб. наук. пр. / Інститут держави і права ім. В. М. Корецького. – 2009. – №45. – С. 326-333.*
3. *Маліченко О. М. Особливості правового регулювання ліцензування господарської діяльності у сфері обігу дорогоцінного каміння / О. М. Маліченко // [Електронний ресурс] Держава і право. – №48. – 2014. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/34652/14-Malichenko.pdf?sequence=1>*
4. *Михайловський О. В. Трансформація функції золота у сучасній міжнародній економіці // актуальні проблеми економіки. – 2011. – №12. – С. 230-237.*
5. *Олексин А. Г. Аналіз впливу економічних факторів на закономірності зміни цінової позиції ринку золота в умовах глобальної ринкової економіки / Олексин А. Г., Лисенко Ж. П. // Економіка і держава. – 2015. – №2. – С. 55-60.*
6. *Попівняк Ю.М. Проблеми функціонування ювелірної промисловості України у світовому контексті та шляхи її розв'язання / Ю.М Попівняк // Актуальні проблеми економіки №9(147), 2013. – С. 62-69.*
7. *Світові ринки дорогоцінних металів: сучасний стан та основні чинники впливу / Бодрова Н. // Вісник НБУ. – 2011. – №7. – С. 26-32.*

АДАПТАЦІЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ю.О. Криклива, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: В.В. Тищенко, д-р екон. наук, доцент

Східноукраїнський національний університет

імені Володимира Даля, м. Сєвєродонецьк

Глобалізація економічної сфери, зокрема її фінансової складової порушила уявлення про міжнародну фінансову систему з точки зору банківської діяльності, які склалися наприкінці ХХ сторіччя. Це спричинило загострення дискусій навколо наслідків та ризиків фінансової глобалізації. На цьому тлі банківські системи держав щоденно стикаються не лише з можливістю, але й з необхідністю адаптації до трансформацій, що відбуваються у цьому секторі, та до впливу міжнародних детермінант. Українська банківська система при цьому не є виключенням. До того ж ситуація на вітчизняному ринку банківських послуг ускладнюється ще й політичною нестабільністю, яка вкрай негативно впливає на всі сфери національної економіки, зокрема й на банківську систему. З урахуванням сказаного, метою даного дослідження є розробка заходів щодо адаптації української банківської системи до міжнародних стандартів банківської діяльності та зміни міжнародної фінансової кон'юнктури.

Фінансово-економічна криза в Україні, спричинена політичною нестабільністю, негативно позначилася й на основних показниках діяльності банківської системи, що продемонстровано в таблиці 1.

Таблиця 1

Основні показники діяльності банківської системи України у 2012-2016 рр.

Показники	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Базисний абсолютний приріст, +/-	Базисний темп приросту, %
Кількість діючих банків	174	180	145	117	96	-78	-44,83
у тому числі зі 100% іноземним капіталом	22	19	19	17	17	-5	-22,73
Чисті активи, млрд. грн.	1125,00	1278,00	1290,00	1254,00	1256,00	131,00	11,64
Чисті кредити суб'єктам господарювання, млрд. грн.	553,00	648,00	710,00	614,00	477,00	-76,00	-13,74
Чисті кредити фізичним особам, млрд. грн.	133,00	145,00	144,00	96,00	76,00	-57,00	-42,86
Чистий прибуток/збиток, млрд. грн.	6,00	1,40	-33,10	-66,60	-159,40	-165,40	-2756,67

Джерело: розраховано автором за даними [1].

Як видно з таблиці 1, фінансово-економічна криза позначилася скороченням банківських установ на 78 одиниць або 44,83 %, причому кількість іноземних банків скоротилася лише на 5 установ або 22,73 %. Це свідчить про те, що західні технології управління дозволяють банкам швидко адаптуватися до зовнішніх трансформацій. Крім того, зовнішні інвестори здійснили докапіталізацію банків задля підвищення їх фінансової стійкості, що позитивно вплинуло на всю банківську систему України: чисті активи банків за рахунок цього зросли на 131 млрд. грн. або 11,64 %. Скорочення кредитного портфелю українських банків на 76 млрд. грн. або 13,74 % у корпоративному секторі та на 57 млрд. грн. або 42,86 % у секторі фізичних осіб призвело до недоотримання банками відсоткових доходів та спричинило збитковість банківських установ, починаючи з 2014 року та погіршення фінансового результату на 165,4 млрд. грн. або 2756,67 %. Крім того, відбулося значне погіршення якості кредитів, особливо у державних банках через відсутність дієвого механізму стягнення заборгованості.

Скорочення кількості банківських установ впливає на рівень концентрації галузі, про що свідчить розподіл чистих активів банків за секторами (групами) установ відповідно до форми власності (рис. 1).

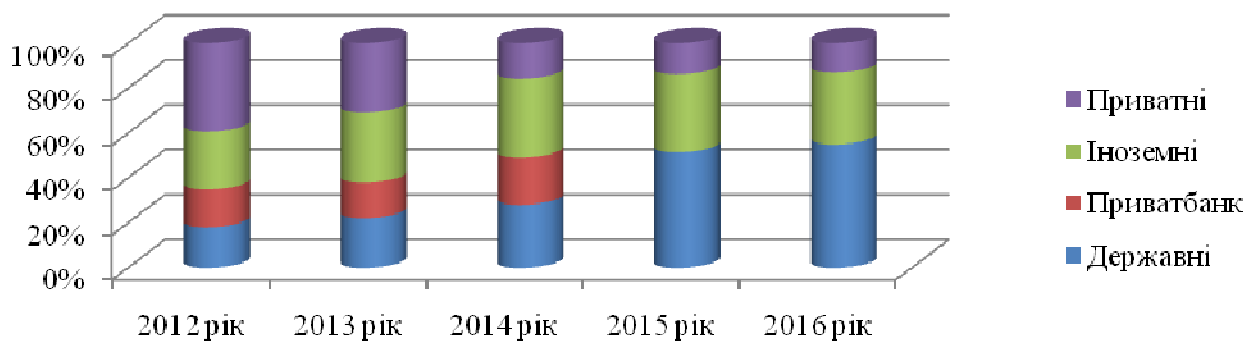


Рисунок 1. Розподіл чистих активів українських банків за секторами (групами) установ відповідно до форм власності у 2012-2016 рр. (станом на кінець періоду)

Джерело: розраховано автором за даними [1].

Рисунок 1 ілюструє значне розростання частки чистих активів державних банків протягом аналізованого періоду з 10 % у 2012 році до 50 % у 2016 році, тобто станом на кінець 2016 року половина всього обсягу чистих активів банків була сконцентрована у державному секторі. Це сталося через націоналізацію ПАТ «Приватбанк». При цьому частка приватного сектору скоротилася з 40 % до 8 % відповідно. Отже, можна говорити про зростання рівня монополізації банківського ринку. Така тенденція є негативною, оскільки надмірна монополізація галузі шкодить розвитку банківської сфери на конкурентних засадах, які є необхідною передумовою підвищення ефективності діяльності банківських установ. Щільний зв'язок між ефективністю банківської діяльності та рівнем монополізації цієї сфери доводить виявлене раніше зростання сукупного збитку українських банків на тлі збільшення частки державних банків в структурі банківських установ.

Ситуація, що склалася, вимагає впровадження в Україні системи регулювання банківської діяльності, побудованої відповідно до стандартів, розроблених міжнародними організаціями, які займаються удосконаленням регулювання та нагляду за діяльністю фінансових інститутів. Зокрема, це Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Комітет Базеля з банківського нагляду тощо. Так, у стандарті банківської діяльності «Базель III», імplementованому багатьма розвинутими країнами світу, передбачається обов'язкове використання банківського капіталу для компенсації фінансових втрат, а також виключення із структури власного капіталу недостатньо ліквідних статей, які не можуть бути використані для покриття збитків [2, 3].

Отже, для гармонізації вітчизняної банківської системи з міжнародними стандартами банківської діяльності та підвищення її стійкості пропонується наступне:

- впровадження практики вимірювання системних ризиків, тобто відстеження кредитних ризиків, ризиків ліквідності, ринкових ризиків, а також концентрація цих ризиків з метою ухвалення рішень про найбільш дієві заходи щодо їх подолання;
- поожощення нормативів щодо банківського капіталу, рівня ліквідності тощо;
- впровадження системи страхування кредитів та внесків, а також сприяння розвитку банківської системи України на конкурентних засадах.

Таким чином, аналіз основних показників банківської діяльності України довів необхідність гармонізації основних параметрів її діяльності та регулювання з міжнародними стандартами, що вимагає впровадження практики вимірювання системних ризиків, поожощення нормативів щодо банківського капіталу, рівня ліквідності тощо, впровадження системи страхування кредитів та внесків, а також сприяння розвитку банківської системи України на конкурентних засадах.

Перелік посилань:

1. Національний банк України. Огляд банківського сектору – Вип. 3 – Травень – 2017 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=48421100>
2. International Monetary Fund. Financial institutions – Auditing.2 – [Electronic resource]. – URL: <http://www.imf.org>.
3. Banky zitkhnyly z polehshennyam – «Bazel'-3» bude piznishe. [Electronic resource]. – URL: <http://real-economy.com.ua/news/32031.html>.

МІЖНАРОДНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Н.П. Лубкей, канд. екон. наук, доцент

П.С. Зленко, здобувач вищої освіти

Тернопільський національний економічний університет

Розвинутий ринок фінансових послуг виступає однією із невід'ємних складових успішного функціонування сучасної економіки кожної країни. Зважаючи на стрімке зростання національних ринків фінансових послуг, як у кількісному, так і в якісному плані, в умовах глобалізаційних перетворень такі ринки, з одного боку, сприяють активній міжнародній економічній інтеграції, а з іншого – самі зазнають значних зовнішніх впливів та трансформуються відповідно до них. Для того, щоб національні ринки фінансових послуг були здатні адекватно протистояти зовнішнім викликам та залишалися каталізаторами економічного зростання, необхідно здійснювати регулювання таких ринків із врахуванням не лише національних пріоритетів та особливостей, але й загальносвітових тенденцій економічного розвитку та міжнародних стандартів.

Відтак, на сучасному етапі чітко прослідковується загальна тенденція до уніфікації на міжнародному рівні юридичних механізмів утворення та функціонування фінансових інститутів, а також регулятивних систем щодо національних ринків фінансових послуг. Тобто, мова йде про формування наднаціональних правових і регулятивних систем, зближення принципів та уніфікацію підходів до регулювання ринків фінансових послуг в різних країнах [1, с. 85].

Важливе значення та необхідність ефективного регулювання ринків фінансових послуг на міжнародному рівні обумовлюється також зростанням кількості транснаціональних компаній, формуванням світових фінансових центрів, які теж фактично є наднаціональними структурами.

Провідну роль у системі міжнародного регулювання ринків фінансових послуг відіграють міжнародні організації.

Зокрема, однією із таких інституцій є Міжнародна організація комісій з цінних паперів (International Organization of Securities Commissions – IOSCO), яка з 1983 р. функціонує як організація із міжнародним статусом. На початок 2018 р. IOSCO об'єднала 218 членів [2]. Загалом члени даної організації поділяються на 3 категорії:

- звичайні (рядові) члени – регулятори ринків первинних цінних паперів чи ф'ючерсних ринків;
- асоційовані члени;
- партнерські члени (саморегулятивні організації, асоціації галузевих фондів, фондові біржі).

Головними завданнями Міжнародної організації комісій з цінних паперів є: координація взаємодії національних комісій з цінних паперів з метою вдосконалення державного регулювання національних ринків цінних паперів; запровадження єдиних стандартів функціонування ринків цінних паперів; обмін досвідом щодо регулювання ринків цінних паперів та впровадження прогресивних методів їх регулювання; забезпечення взаємодопомоги та сприяння членів організації у відстоюванні принципів єдності та неподільності ринків цінних паперів й боротьби із правопорушеннями.

З метою забезпечення успішної взаємодії державних регулятивних органів різних країн, що здійснюють функції контролю ринків цінних паперів, IOSCO розроблено принципи, які спрямовані на зростання ефективності функціонування таких ринків, захист прав інвесторів і зменшення системних ризиків. Зазначені принципи спрямовані на досягнення наступних основних цілей стосовно регулювання ринків цінних паперів [3, с. 110-111]:

– забезпечення прозорості, справедливості та ефективності функціонування таких ринків. Регулятор повинен встановити чіткі правила торгів на ринках цінних паперів, здійснювати контроль за дотриманням цих правил, виявляти порушення та усувати їх. Ефективне регулювання зазначених ринків, спрямоване на їх розвиток, сприяє підвищенню рівня прозорості їх функціонування, забезпечує можливість доступу інвесторів до необхідної інформації, яка повинна бути своєчасною, повною та достовірною;

– захист інвесторів. Регулятори ринків цінних паперів зобов'язані вжити заходів для захисту інтересів інвесторів, які є найбільш вразливими учасниками ринку фінансових послуг. Інвесторів необхідно убезпечити від шахрайських дій з боку фінансових посередників й інших учасників ринку, незаконних маніпуляцій та неправомірного використання клієнтських активів. Оскільки можливість

окремо взятого інвестора щодо захисту особистих фінансових інтересів є обмеженою, необхідно виробити дієві механізми такого захисту, які б дозволяли інвесторам, у передбачених законом випадках, швидко та без обтяжливих бюрократичних процедур отримати компенсацію за завдані їм збитки. Для цього діяльність фінансових посередників повинна бути строго регламентована та контрольована;

– мінімізація системного ризику. Встановлення певних обмежень щодо обсягу капіталу для фінансових посередників, а також інших пруденційних вимог сприяє зниженню рівня системного ризику, що, насамперед, пов'язано із захистом інвесторів. Регулятор не може повністю усунути ризики, оскільки діяльності на фінансових ринках завжди притаманні високі ризики, проте за допомогою перелічених заходів системні ризики можливо значно знизити.

У 1994 р. органами нагляду за страховою діяльністю більш, як ста країн було створено Міжнародну асоціацію органів нагляду за страхуванням (International Association of Insurance Supervisors – IAIS). Сьогодні членами IAIS є понад 140 країн. Міжнародна асоціація органів нагляду за страхуванням – міжнародний орган, що відповідає за розробку та надання допомоги у впровадженні міжнародних стандартів і принципів, що застосовуються у процесі регулювання та нагляду за сектором страхування. Місія IAIS полягає у сприянні забезпечення ефективного нагляду за страховою галуззю у глобальному масштабі з метою формування та підтримки безпечних і стабільних ринків страхування на користь й захист власників страхових полісів та сприяння глобальній фінансовій стабільності [4].

Основними завданнями IAIS є:

- забезпечення ефективного нагляду за страховими ринками;
- розробка міжнародних стандартів страхового нагляду з метою уніфікації процедур та механізмів регулювання страхової діяльності;
- сприяння взаємодії національних органів нагляду за страховими ринками різних країн, а також забезпечення їх взаємної підтримки для збереження цілісності ринків;
- забезпечення захисту власників страхових полісів;
- інформаційний обмін та вивчення прогресивного досвіду регулювання зарубіжних ринків страхування з метою його імплементації на національному рівні.

Ще однією організацією, що справляє значний вплив на міжнародне регулювання ринків фінансових послуг є Базельський Комітет з питань банківського нагляду (Basel Committee on Banking Supervision). Даний Комітет засновано у 1974 р. Його основним завданням є розробка та впровадження єдиних стандартів у сфері банківського нагляду. Перш за все, Базельський Комітет з питань банківського нагляду надає директиви і рекомендації відповідним регулюючим органам держав-членів. Такі рекомендації, хоча не являються обов'язковими, але у більшості випадків знайшли своє відображення у національному законодавстві даних держав [5].

Розглянуті організації мають відношення до міжнародного регулювання окремих видів ринків фінансових послуг, тобто здійснюють його секторально, зокрема Міжнародна організація комісій з цінних паперів концентрує увагу на ринку цінних паперів, Міжнародна асоціація органів нагляду за страхуванням – на страховому ринку, Базельський Комітет з питань банківського нагляду – на ринку банківських послуг. Очевидним є подальший розвиток зазначених міжнародних організацій в умовах глобалізаційних перетворень і кібернетизації фінансових ринків, який буде спрямований на охоплення усіх фінансових ринків; вироблення та удосконалення міжнародних стандартів їх регулювання; створення додаткових міжнародних контролюючих та консультаційних органів, діяльність яких буде спрямована на регулювання ринків фінансових послуг.

Перелік посилань:

1. Яцук В. В. *Розвиток системи регулювання ринків фінансових послуг у зарубіжних країнах* / В. В. Яцук // *Наукові праці НДФІ*. – 2009. – № 4 (49). – С. 84-90.
2. *About IOSCO. International Organization of Securities Commissions* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.iosco.org/about/?subsection=about_iosco.
3. Шовкопляс Г. *Запровадження міжнародних стандартів регулювання ринків фінансових послуг в Україні: правовий аспект* / Г. Шовкопляс // *Підприємництво, господарство і право*. – 2017. – № 12. – С. 107-111.
4. *International Association of Insurance Supervisors* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.iaisweb.org/home>.
5. *The Basel Committee on Banking Supervision: Its Global Role and Current Initiatives*. – New York, 2010. – 3 May [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2015/08/ie-03052010-Coen.pdf>.

ОПТИМІЗАЦІЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ НА ОСНОВІ ІННОВАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГОВОГО ПІДХОДУ

М.В. Продан, аспірант

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Банківська галузь економіки знизилася темпи розвитку, це стосується і сфери продажу банківських депозитних продуктів і послуг. Потрібне перезавантаження і оптимізація процесів, зокрема, депозитна політика банків вимагає оптимізації, для чого можливо використати інноваційний маркетинговий підхід.

Серед пріоритетних сфер депозитного бізнесу банків, де інноваційний маркетинговий підхід міг би дати швидкі позитивні результати, виділимо:

- сектор базових депозитних продуктів, де нововведенням є пропозиція продуктів клієнтам в онлайн-режимі;

- сектор дистрибуції банківських депозитних продуктів і послуг. Система дистрибуції, при якій середня вартість функціонування одного банківського відділення наближається вже до \$ 1 млн. на рік, перестає себе виправдовувати в нових умовах. Перенесення максимальної частки операцій в Інтернет сьогодні є реальністю, тому вкрай важливі і необхідні нові підходи до створення високоефективних і дешевих онлайн-інструментів залучення депозитів, а також подальша зміна формату і конфігурації банківських відділень як одного з головних дистрибуційних каналів.

Маркетингові дослідження ринку дають можливість банкам більш точно враховувати:

- потреби клієнтів на реальному або потенційному для банку ринку;
- рівень конкуренції;
- перспективи розвитку регіону (в економічному, соціальному, політичному аспекті);
- можливості банку щодо розвитку своєї діяльності в даному регіоні [1].

Наявність необхідної інформаційної бази дозволить банку правильно визначити пріоритети при виборі варіанту оптимізації депозитної політики.

З метою оптимізації депозитної політики в структурі банку доцільно створити самостійний маркетинговий підрозділ, завданням якого стане організація комплексних маркетингових і рекламних заходів, здійснення «продукт-менеджменту» – підтримки, планування і управління всіма видами діяльності з надання послуг клієнтам

На темпи прийняття рішення покупцем банківського депозитного продукту впливають такі його властивості:

- характеристика продукту;
- складність – наскільки важко зрозуміти суть продукту;
- інші характеристики – ступінь ризику і невизначеності, схвалення суспільства.

Маркетологи повинні розуміти, яким чином особистісні характеристики покупця банківського депозитного продукту впливають на купівельну поведінку при ухваленні рішення про покупку. Культурні фактори визначають основні запити і поведінку людини. В свою чергу, вибір банку і типу банківського депозитного продукту багато в чому диктується орієнтацією споживача банківських послуг на референтні групи, до яких можуть належати сім'я, друзі, колеги, громадські та професійні організації.

З огляду на події останніх років, вибір надійного банку – важливий критерій для потенційного вкладника. Банки ніколи не упускають можливості підкреслити свою присутність в реєстрі Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Дійсно, участь банку в програмі захисту вкладів підвищує довіру споживача до банку і гарантує збереження коштів, розміщених на депозитах.

Для банків існує кілька шляхів досягнення конкурентної переваги при продажу депозитних продуктів і послуг:

- лідерство в ціноутворенні, що припускає, наприклад, економію на витратах і продаж банківських депозитних продуктів і послуг за цінами, нижчими від середньоринкових;
- лідерство в якості пропонованих депозитних продуктів і послуг, які не мають аналогів на ринку або мають привабливі для клієнтів особливості;
- фокусування на певній «ринковій ніші», для завоювання якої банки можуть використовувати різні способи досягнення конкурентної переваги.

У нашому розумінні маркетингова програма банку – це програма впливу на цільову групу клієнтів-вкладників банку. При цьому, навіть якщо мова не йде про окрему маркетингову програму, ми робимо акцент саме на маркетинговий аспект програм розвитку банку. З цих позицій можна говорити про необхідність формування в банках організаційної структури, націленої на підвищення ефективності його роботи та більш повне задоволення потреб клієнтів-вкладників банку.

В умовах зростаючої конкуренції банки йдуть від традиційних способів просування депозитних продуктів і послуг і все частіше звертають увагу на дистанційні канали[2].

Клієнтам простіше і зручніше встановлювати більш тісний контакт з банком віртуально. До таких каналів відноситься і RORO-ефект (від англ. – research online, purchase offline, «шукаємо в онлайн режимі, а купуємо в офлайн») [3]. Даний принцип є базою для появи оригінальних онлайн-сервісів нового формату.

Сервіси, цілком засновані на RORO-ефекті, роблять ще один крок вперед, поєднуючи пошук і користувачів, які шукають конкретні депозитні продукти і послуги, з точним геотаргетингом аж до адреси банку.

Як правило, банк зацікавлений в оновленні клієнтської бази і розподіляє плани обсягів продажів депозитних продуктів і послуг в напрямку пошуку нових клієнтів. Однак в різні періоди роботи банк може змінювати стратегію. Необхідно, щоб цілі у сфері продажів були відомі рядовим фахівцям відділу продажів (клієнтських відносин), стали їх виробничими орієнтирами і служили основою ключових показників їх діяльності, за якими буде здійснюватися оцінка їх роботи і відповідна мотивація.

Нові цифрові технології в даний час змінюють форму, в якій клієнтам пропонуються депозитні продукти і послуги. Не можна недооцінювати здатність традиційних учасників ринку до асиміляції новаторських ідей, але зараз ми бачимо не тільки асиміляцію, а й процес дійсно революційних перетворень у банках. Відзначимо найбільш популярні банківські інновації, що здатні оптимізувати депозитну політику й значно збільшити приплив депозитів в банк:

1) персоналізація пропозицій депозитних продуктів та послуг. Банк, ґрунтуючись на даних аналітики і використовуючи сучасні «хмарні» платформи, може надати кожному клієнту депозитні послуги саме в тій формі, в якій вони будуть затребувані;

2) цілодобова та омніканальна робота банків. Банки 24 х 7 вже на ринку, просто цілодобово готові до контакту через будь-який канал, включаючи WeChat, Facebook Messenger, Google Hangouts, WhatsApp і власні мобільні додатки;

3) клієнтоорієнтовані повідомлення про транзакції. Хоча до звичайних повідомлень про фінансові транзакції за рахунком клієнти вже звикли, банки можуть інтегрувати в них можливості зовнішніх платформ – Google Maps, Facebook і Instagram;

4) використання соціальних зв'язків і кола спілкування для включення клієнтів в роботу банку, якщо їм цього захочеться.;

5) онлайн-маркетплейси. Маркетплейси поступово «дрейфують» від моделі магазинів продуктів і послуг для фізичних осіб до повноцінного середовища спілкування людей і придбання ділових контактів. Їх творці будують майданчики таким чином, що вони в першу чергу орієнтовані на взаємодію з користувачем через мобільний пристрій.

Підсумовуючи вищевикладені особливості впровадження інновацій в депозитну діяльність банків, особливо підкреслимо той факт, що постійне нарощування інноваційного потенціалу, впровадження нових або поліпшення існуючих технологій в депозитному банківському бізнесі дозволять банкам не тільки оптимізувати депозитну політику, але й реалізувати свої конкурентні переваги.

Перелік посилань:

1. Кудряшов В. С. *Современные способы продвижения банковских услуг при взаимодействии с потенциальными клиентами* / В. С. Кудряшов, Д. В. Луханин // *Juvenis scientia*. – 2017. – № 3. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-sposoby-prodvizheniya-bankovskih-uslug-pri-vzaimodeystvii-s-potentsialnymi-klientami>

2. Пухов А.В. *Продажи и управление бизнесом в розничном банке [Текст]* / А.В. Пухов. – М. : ЦИПСuP : КНОРУС, 2012.

3. Галаса Р. *ROPO-эффект в действии: как digital-реклама влияет на офлайн покупки*// *Информационный портал NEORA.RU*. – 2015. –№1(январь) – [Электронный ресурс]. – URL: <http://clever-sales.ru/ropo-research-online-purchase-offline-effekt-v-dejstvii>

ОСНОВНІ ЗАГРОЗИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

*І.І. Рекуненко, д-р екон. наук, професор
С.В. Чорна, здобувач вищої освіти
Сумський державний університет*

Сьогодні у період становлення глобалізаційних процесів особливо важливим постає питання економічної безпеки. І однією із найважливіших складових економічної безпеки є фінансова безпека, яка виступає гарантом ефективного та стійкого розвитку суб'єкта господарювання, адже саме формування системи фінансової безпеки є основною умовою розвитку будь-якої галузі економіки. Особливої актуальності набуває фінансово-економічна безпека в умовах інтеграції до світового фінансового простору. Тому, зміни, що відбуваються в сучасній економіці, привертають увагу до необхідності визначення основних ризиків та загроз, що існують на фінансовому ринку країни та впливають на його безпеку.

Відповідно до Методики оцінки фінансово-економічної безпеки затвердженої Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі в «Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» від 29 жовтня 2013 року № 1277, фінансова безпека – це стан фінансової системи країни, за якого створюються необхідні фінансові умови для стабільного соціально-економічного розвитку країни, забезпечується її стійкість до фінансових шоків та дисбалансів, створюються умови для збереження цілісності та єдності фінансової системи країни [1].

Визначення стану безпеки фінансового сектору країни досить складне явище оскільки знаходиться під впливом низки чинників, серед яких суттєвими є рівень розвитку фінансового ринку, несприятливий макроекономічний та політико-правовий клімат для залучення іноземних інвестицій та розвитку внутрішнього інвестиційного процесу. Стан фінансового ринку унеможливує вільне перетікання капіталів до найбільш ефективно працюючих секторів економіки, оскільки основна частина операцій з цінними паперами відбувається за межами організованого ринку. Крім того, фінансовий ринок країни використовується для проведення операцій, пов'язаних з непродуктивним відтоком капіталу, що, в свою чергу, знижує рівень фінансової безпеки в країні. Тобто, фінансова безпека є багатобачним явищем: по-перше – це складова економічної безпеки, по-друге, економічна безпека – це підсистема національної безпеки держави. Водночас фінансова безпека є складною багаторівневою системою, яку утворюють ряд підсистем (складових), кожна з яких має власну структуру та логіку розвитку.

У практичному плані усі заходи спрямовані на забезпечення фінансової безпеки, мають фокусуватися на конкретних об'єктах – правах, свободах, інтересах і пріоритетах людини та громадянина, суспільних цінностях, суверенитеті та територіальній цілісності держави.

На фінансову безпеку державу впливає ряд факторів, тому для забезпечення її дієвої системи важливо систематизувати явища та події, настання яких становить загрозу інтересам суб'єктів фінансових відносин. Загрози фінансовій безпеці – наявні та потенційно можливі явища і чинники, що створюють суттєву небезпеку національним фінансовим інтересам. Завданнями держави є виявлення загроз, вимірювання рівня їх небезпеки, вжиття адекватних заходів щодо запобігання та усунення загроз, а також негативних наслідків їхнього впливу [2].

На сьогодні не існує єдиної точки зору серед дослідників щодо класифікації загроз фінансової безпеки держави. Проте найбільш поширеною у вітчизняній та зарубіжній практиці є їх класифікація за джерелом виникнення (на зовнішні та внутрішні) та ступенем небезпеки (на наявні, ті що формуються, потенційні та очікувані).

До внутрішніх факторів слід віднести бюджетний дефіцит, низьку ефективність бюджетної та податкової політик, високі темпи інфляції, надмірний рівень внутрішньої заборгованості, курсову нестабільність, низький рівень розвитку фінансового ринку, інвестиційної та інноваційної активності, недостатність золотовалютних резервів, високий рівень доларизації економіки, слабкість грошово-кредитної системи, нестабільність банківської системи, тонізація економіки. Одним із головних внутрішніх викликів фінансовій безпеці виступає рівень інфляції, яка є наслідком порушення рівноваги економічної системи, спаду виробництва і скорочення товарного забезпечення грошової маси.

Головним зовнішнім чинником є процес інтеграції країни у світове співтовариство та спричиняє швидкі темпи зростання зовнішньої заборгованості, обмеження присутності держави на зарубіжних фінансових ринках, вивезенням за кордон валютних запасів, гальмуванням розвитку власної

фінансової інфраструктури та послабленням фінансової самостійності у вирішенні найболючіших питань соціально-економічного розвитку країни. Також не менш вагомою загрозою фінансовій безпеці країни є втручання у національну фінансову сферу міжнародних фінансових організацій. Значна залежність держави від іноземних кредиторів і нагромаджений зовнішній борг підвищують ризик у фінансовій сфері і для економіки країни, особливо у ракурсі нав'язування економічних програм і меморандумів, розроблених цими організаціями, які не завжди є ефективними для певного середовища, окремих обставин та випадків [3].

Виходячи з вищенаведених трактувань щодо загроз фінансової безпеки держави, визначимо найбільш вагомі ризики, що існують в Україні:

- зростання зовнішнього боргу та небезпека загострення фінансової кризи;
- зростання дефіциту зведеного бюджету та неефективна бюджетна політика щодо формування доходів та витрат бюджету;
- нестабільність законодавства та військовий конфлікт на сході України;
- недостатня інвестиційна активність та нестабільність національної грошової одиниці, високий рівень доларизації;
- низький рівень соціальної орієнтованості економіки та падіння купівельної спроможності населення.

Кожна з наведених загроз має різновекторний характер впливу на фінансову безпеку і її нейтралізація може здійснюватися різними методами, які дають різний ефект. Основне завдання держави в контексті забезпечення фінансової безпеки держави – створення економічного, політичного, правового середовища та інституційної інфраструктури, які б стимулювали найбільш життєздатні суб'єкти господарювання, інвестиційні та інтеграційні процеси. Цей процес має супроводжуватися реалізацією низки заходів, у розробці яких критеріями для підтримання фінансової безпеки на макрорівні є її складові, а основними стабілізаційними напрямками можуть бути:

- комплексний підхід до реформування бюджетного процесу на всіх рівнях;
- розробку поетапної стратегії скорочення бюджетного дефіциту за рахунок нарощення власного доходного потенціалу;
- зменшення зовнішнього боргу України шляхом прямого зменшення чистих зовнішніх запозичень уряду;
- забезпечення потреб економічного зростання країни шляхом розробки та впровадження важливої грошово-кредитної політики, стабілізації рівня національної грошової одиниці, зниження рівня інфляції;
- чітке визначення прав і обов'язків емітентів та інвесторів шляхом розробки ефективної системи державного регулювання ринків капіталу, посилення контролю над дотриманням вимог законодавства, запобігання шахрайству [4].

Тобто підвищення рівня фінансової безпеки держави потребує системних дій, які мають містити в собі механізми у сфері валютної, бюджетної та монетарної політики, а також фондового ринку.

Реалізація викладених заходів є актуальною для України, що вкрай потребує збалансування і комплексної взаємодії всіх гілок влади та суб'єктів господарювання. Дані дії дадуть змогу значно підвищити рівень фінансової безпеки держави та досягти економічного зростання в умовах глобалізації.

Перелік посилань:

1. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України // Офіційний сайт. – Режим доступу: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm
2. Фролов С. М. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів: навчальний посібник / С. М. Фролов, О. В. Козьменко, А. О. Бойко [та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С. М. Фролова. – Суми: УАБС НБУ, 2015. – 332 с.
3. Савицька О. Оцінка та шляхи забезпечення фінансової безпеки України / О. Савицька // Економічний форум. – 2012. – № 3. – С. 17.
4. Ткаленко С. І. Фінансова безпека держави в умовах посилення глобалізаційних процесів / С. І. Ткаленко // Міжнародна економічна політика. – 2013. – № 1 (18). – С. 101 – 122.

3. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА МІЖНАРОДНЕ НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО

ЗРОСТАННЯ ВВП УКРАЇНИ ЗА РАХУНОК ІНВЕСТИЦІЙ В «ЗЕЛЕНИЙ СЕКТОР» ЕКОНОМІКИ

*Т.Ю. Анікеєв, здобувач вищої освіти
О.В. Кривда, канд. екон. наук, доцент
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

За підсумками 2017 року, ВВП України зріс на 2,2 %. Серед позитивних факторів, які вплинули на зростання ВВП в Україні, в Міністерстві економічного розвитку відзначили високу споживчу активність, розширення присутності України на ринках ЄС, а також активне будівництво. У числі пріоритетів на 2018 рік – зростання економіки країни на 5-7 % замість закладених у держбюджеті 3 %. Одним із способів збільшення ефективності зростання ВВП є збільшення закордонних інвестицій в економічний сектор країни. А саме збільшення інвестицій в зелену енергетику країни.

Міжнародне агентство з відновлюваної енергетики (IRENA) стверджує, що досягнення 36 % частки відновлюваної енергетики в глобальному енергетичному балансі 2030 р. призведе до зростання глобального ВВП до 1,1 %, що складе приблизно \$ 1,3 трлн. Крім обґрунтування прогнозованого зростання світового ВВП до 2030 р., що сумарно перевищує сьгоднішні економіки Чилі, ПАР і Швейцарії, експерти IRENA також аналізують і вплив зростання відновлюваної енергетики на окремі країни. Зокрема, максимально позитивного ефекту досягне Японія – зростання ВВП складе 2,3 %. У таких країнах, як Австралія, Бразилія, Німеччина, Мексика, ПАР і Південна Корея зростання ВВП перевищить 1 %.

В 2015 р. в поновлювані джерела енергії була інвестована рекордна сума в розмірі майже третини трильйона, а саме \$ 328 млрд, що в більш ніж п'ять разів перевищує суму інвестицій 2004 року – \$ 61,9 млрд. Найдивовижніше полягає в тому, що зростання інвестицій прийшлося на тлі досить дешевих основних видів викопного палива – нафти, вугілля і природного газу. Подешевшав і природний газ. Побойовання деяких аналітиків, що дешеве викопне паливо може призупинити зростання відновлюваної енергетики, не виправдалися. Наприклад, ті ж Китай і Велика Британія інвестували мільярди доларів в розвиток офшорних вітроелектричних станцій. У більшості країн світу мільярдні інвестиції йшли також і на будівництво нових сонячних електростанцій і заводів, що виробляють енергію за рахунок використання біоенергетичних ресурсів. Подібна ситуація, безперечно, свідчить про підвищується значимість і конкурентоспроможності відновлюваних технологій.

Вітроенергетика і фотоелектрика в даний час є в багатьох країнах, що розвиваються, природною і значною частиною структури енергобалансу. Введені в експлуатацію ВЕС і СЕС зменшують залежність країни від майбутніх коливань цін на викопне паливо і, крім усього іншого, ці станції можуть бути побудовані дуже швидко, щоб задовольнити зростаючий попит на електроспоживання. Постійне вдосконалення технологічних процесів, в першу чергу вітроенергетичних і фотоелектричних, в кінцевому результаті веде до здешевлення технологій і підвищення їх економічної конкурентоспроможності.

Україна є одним з лідерів у Європі зі споживання електроенергії і ресурсозатратності. Енергоємність українського ВВП у два з половиною рази більша, а ніж в середньому по світу [3]. Головною задачею України в зеленій енергетиці є постійне вдосконалення технологічних процесів та обладнання відновлювальних джерел енергетики для залучення інвестицій в енергетичний сектор України. Що, в свою чергу, призведе до зростання ВВП України.

Перелік посилань:

1. *Інвестиції в «чисту» енергетику [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oilreview.kiev.ua/2016/02/06/investicii-v-chistuyu-energetiku/>*
2. *Ріст економіки України енергетику [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.segodnya.ua/economics/news/poroshenko-rostu-ekonomiki-ukrainu-rano-radovatsya-1124901.html>*
3. *Кривда О.В. Зелений бізнес – нова рушійна сила в економіці / О.В. Кривда, Д.С. Белова // Сучасні проблеми економіки і підприємництва : зб. наук. праць. – Вип. 6. – Київ: ІВЦ Видавництво «Політехніка», 2011. – С. 81-84.*

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Ю.В. Барсуک, аспірант

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

У наш час надзвичайно важливим аспектом розвитку є дослідження в області інноваційної діяльності в умовах ринкових відносин. Інноваційне підприємництво в аграрній сфері – один з найбільш важливих шляхів забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних ринків сільськогосподарської продукції. Теорія показує, що найбільш ефективним шляхом подолання кризових ситуацій в аграрній сфері є інноваційний шлях. Лише шляхом інноваційного розвитку можна швидко і ефективно трансформувати сільське господарство, стимулювати мале і середнє підприємництво і в той же час забезпечити вихід на світовий рівень, що в свою чергу має значення для нашої країни з її багатий потенціал аграрної держави. Сучасний стан аграрного сектора визначається процесами глобалізації ринку, загостренням конкуренції на ньому, підвищенням чисельності висококваліфікованого персоналу, зростанням технологічності виробництва, поширенням всебічної інформації.

В сучасних умовах наукового розвитку вирішення проблем інноваційної діяльності в аграрному секторі України присвячені роботи Лайко П.А., Цюпко С.В., Чабан В.Г., Шлапак В.О. Однак питання, пов'язані з цією сферою все ще залишаються невирішеними і вимагають подальшого дослідження. До них також належать питання значення інноваційної діяльності в аграрному секторі в сучасних економічних трансформаціях, що відбуваються в Україні.

Інноваційна діяльність в АПК – це діяльність, спрямована на вдосконалення Аграрного сектора із застосуванням нововведень в аграрне виробництво і розвиток. Науково-дослідна сфера повинна орієнтуватися на ринок новітніх розробок, вивчати попит на наукову продукцію, створювати такі технології, які б в ринкових умовах відповідали критеріям ефективності, були маловитратними, ресурсозберігаючими і екологічно безпечними. Слід зазначити, що інноваційна діяльність в АПК залежить від науки, яка переважно здійснюється науковими установами та науково-педагогічними кадрами вищих навчальних закладів усіх рівнів акредитації.

Щоб здійснювати науково-технологічну та інноваційну діяльність необхідно розробляти і практично реалізовувати відповідні заходи на державному і регіональному рівнях. Сучасні інноваційні процеси, які вимагають високопрофесійного менеджменту, вимагають застосування нових форм управління в інноваційній діяльності – це інформаційно-консультаційні центри, концерни і асоціації та інше. Бізнес в сфері наукових знань повинен активно розвиватися на пріоритетних фінансових, ресурсних та інформаційно-інтегрованих засадах в умовах глобалізації [1].

Залучаючи інновації, як досягнення науково-технічного прогресу, в аграрну сферу, Україна неминуче повинна досягти підйому в економіці. А це, в свою чергу, вимагає значного обсягу витрат у формі довгострокових інвестицій. У концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України входить технологічне і технічне оновлення базових галузей економіки, створення конкурентоспроможних виробництв. Це стосується сільського господарства, яке займає провідну роль в економіці нашої країни.

Виробничий комплекс пов'язаний зі створенням матеріально-технічної бази сільського господарства України, для функціонування якого необхідні величезні інвестиційні вкладення. Велике значення має залучення інвестицій в сільське господарство України, які сприятимуть піднесенню національної економіки, розвиток цієї галузі та затвердження її як основи народного господарства. Залучення інвестицій направлено на впровадження найбільш високорентабельних інноваційно-інвестиційних проектів, використання яких сприятиме розвитку високоефективного виробництва.

Інноваційна діяльність в сільському господарстві – це цілий комплекс створення нових або більш вдосконалених високоврожайних сортів, поголів'я худоби, елітного насіння, високопродуктивних сільськогосподарських машин і агрегатів, впровадження прогресивних техніко-технологічних, організаційно-економічних і управлінських рішень, комерціалізації сучасних споживчих норм. Ці заходи охоплюють етапи виробничого циклу – від зародження ідеї до впровадження інновацій у виробництво.

Інноваційні процеси в сільському господарстві можуть бути дуже складними. Організаційно-управлінські інновації спрямовані на розробку і впровадження нових механізмів управління, створення оптимальної структури галузі, підгалузей і окремих господарств, ефективного контролю управлінських рішень.

Рішення проблем фінансування пов'язане з розробкою нових ефективних механізмів залучення коштів різних інвестиційних джерел. Відсутність найбільш діючих механізмів та інфраструктури фінансування інноваційної діяльності значно знижує реалізацію інновацій в практику. Тому виникає необхідність аналізувати умови використання ринкових форм вкладення капіталів, а також інвестування в сільське господарство як самостійну стратегічно важливу галузь.

Підвищення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки України є стратегічною проблемою. Розвиток аграрного сектора можливо при забезпеченні конкурентоспроможності та збереження конкурентних переваг аграрних підприємств і продовольчих товарів на регіональних і міжнародних ринках. Конкуренція розкриває потенціал суб'єктів аграрного ринку і виконує важливу функцію постійного руху розвитку сільськогосподарського виробництва.

У сучасних умовах існує багато аграрних підприємств, які не здатні виготовляти високоякісну і конкурентоспроможну продукцію, так мають застаріле матеріально-технічне обладнання, постійне підвищення цін на паливно-мастильні матеріали, недосконалу кредитно-фінансову систему, скорочення державної підтримки.

Україна для підвищення конкурентоспроможності аграрного сектора повинна використовувати досвід зарубіжних країн. В державі немає цивілізованого продовольчого ринку, немає конкурентних сил, тому що відсутня підтримка і зацікавленість з боку держави, які є рушійною силою формування цивілізованого ринку і конкурентоспроможності національної економіки. Слід враховувати, що на світовому ринку конкурують головні структурні елементи економіки – підприємства (фірми) і їх об'єднання. У нашій же країні більшість підприємств неконкурентоспроможні і не мають конкурентних переваг.

Внаслідок відсутності зваженої стратегії реорганізації сільськогосподарських підприємств товаровиробники виявилися в складній економічній ситуації і встали перед необхідністю скорочувати впровадження досягнень науки у виробництво. Також дуже мало в Україні підприємств, які володіють стратегічним мисленням, здатністю передчувати, створювати інновації і вибирати серед них ті, які здатні забезпечити стійкість конкурентоспроможності підприємств на сучасних і майбутніх ринках (національних і міжнародних). Важливою умовою успішного розвитку інновацій є лідируюче положення на ринку збуту. Для визначення пріоритетності інноваційних проектів в АПК України необхідно використовувати методи, критерії та показники, які застосовуються у світовій і вітчизняній практиці при розгляді інвестиційних проектів [2].

В цілому для збільшення конкурентних можливостей українського аграрного сектора необхідно:

- виділення найбільш перспективних видів продукції, які мають конкурентні переваги на світовому ринку;
- використання стратегічних технологій і нових форм господарювання;
- подолання низького рівня комерціалізації результатів наукових досліджень, невдалу інтеграцію науки і виробництва;
- поліпшення якості виробленої сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів;
- гармонізація національного законодавства в сфері господарювання і зовнішньоекономічних відносин з міжнародними нормами;
- розвиток ринкової і соціальної інфраструктури в сільській місцевості, використовуючи ефективні стратегії розвитку, з метою підвищення конкурентних переваг товаровиробників на товарних ринках.

Таким чином, виникає необхідність створення національної інноваційної системи, впровадження необхідності забезпечення аграрного сектора науковими розробками і новими технологіями. Така робота вимагає значних вкладень, які з часом окупаються, про що свідчить зарубіжний досвід. В результаті практичне впровадження інноваційної спрямованості є дуже тривалим, суперечливим і багатостадійним процесом.

Перелік посилань:

1. Лайко П. А. Удосконалення інноваційної діяльності в АПК – вимоги часу : монографія / П. А. Лайко, М. Ф. Бабієнко, П. М. Музика. – Київ: УААН, ІАЕ, 2007.
2. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) : монографія / М. В. Присяжнюк, М. В. Зубець, П. Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк. – Київ : ННЦ ІАЕ, 2011. – С. 1008.

ПЕРЕДУМОВИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ МЕХАНІЗМУ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇНИ

*К.П. Болдовська, канд. екон. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

За сучасних умов інтеграційних і глобалізаційних перетворень поряд із внутрішніми джерелами відновлення і розбудови національного економічного потенціалу та прискорення розвитку економічного комплексу країни, важливою складовою цих процесів є здатність залучати й ефективно використовувати інтернаціональні ресурси і фактори виробництва, що забезпечується, зокрема, через механізм прямого іноземного інвестування. Останній створює передумови подальшої активізації господарського життя і забезпечує додаткові можливості успішного просування економіки країни на шляху її інноваційного розвитку й інтеграції до світового співтовариства.

Разом з тим, одного тільки факту збільшення фізичного обсягу інвестицій недостатньо для досягнення стійкого економічного зростання, оскільки окрім інвестицій до реального сектору економіки у сучасних умовах головними «стовпами» економічного зростання є розвиненість, ефективність і стабільність фінансових ринків (головною функцією яких є ефективна мобілізація і розміщення капіталу), високий рівень людського капіталу (як міри здатності країни приймати нові технології через прямі іноземні інвестиції), а також інвестиції в інформацію та комунікаційні технології (що сприяє мобільності міжнародного капіталу та дифузії нових знань, технологій та інновацій). Як показують чисельні дослідження, зокрема [1], для індустріальних країн з ринковою економікою всі перераховані вище фактори позитивно впливають на зростання валового внутрішнього продукту, тоді як для країн з низьким рівнем доходу і постсоціалістичних транзитивних країн такої залежності не виявлено через те, що перераховані вище детермінанти економічної конвергенції в цих країнах не відповідають потрібному їхньому рівню. Іншими словами, будь-які обсяги вітчизняних та іноземних інвестиційних надходжень не можуть справити імпульсного ефекту на економічне зростання і служити поштовхом до кумулятивного розгортання, якщо для цього відсутні ендогенні чинники [2].

У контексті поглиблення економічної взаємодії країн стимулювання інвестиційної активності, вдосконалення механізмів залучення інвестицій, повне і всебічне використання інвестиційного потенціалу визначається як вагома складова формування засад ефективної і рівноправної інтеграції країни до світового співтовариства. Відтак, іноземне інвестування має посідати особливе місце у структурі зовнішньоекономічних пріоритетів розвитку економіки будь-якої країни.

Разом з тим, за умов загострення глобальної конкуренції між країнами за іноземний, першою чергою, підприємницький капітал, національна економічна політика має бути орієнтована не стільки на пряму участь країн у світових інвестиційних процесах, скільки на створення умов для налагодження їх інвестиційного співробітництва на партнерських засадах як на національному, так і на міжнародному інвестиційних ринках. Відтак, одним з визначальних завдань державної політики України в інвестиційній сфері має бути створення рівних умов для ведення бізнесу й інвестування в економіку України суб'єктами господарювання різної форми власності і резидентності, здійснення процесу інвестування на прозорих і цивілізованих засадах, утвердження прав приватної власності (передусім на землю, нерухомість) і забезпечення їх надійного захисту, поліпшення структури інвестиційних джерел, розвиток стійких та ефективних фінансових інститутів та інститутів, що здійснюють фінансове адміністрування.

Таким чином, для досягнення стійкого економічного зростання, країни, зокрема ті, що не відносяться до числа високо розвинутих, повинні здійснювати адекватну вітчизняну політику, яка сприяє внутрішньому інвестуванню, та політику, спрямовану на залучення прямих іноземних інвестицій, поряд із політиками, що заохочують розвиток ефективних місцевих фінансових ринків і фінансових посередників та спрямовані на підвищення рівня людського капіталу.

Перелік посилань:

1. Welfens P. J. J. *Investment, Financial Markets, New Economy Dynamics and Growth in Transition Countries* / P. J. J. Welfens // *Экономический журнал ВШЭ*. – 2003. – № 2. – С. 173-220.
2. Болдовська К. П. *Ключові детермінанти залучення інвестицій як важеля економічного зростання країни і розвитку підприємництва за сучасних умов глобалізаційних перетворень* / К. П. Болдовська // *Financial-economic and innovative support of entrepreneurship development in the spheres of economy, tourism and hotel-restaurant business : collective monograph ; [Ed. by Doctor of Economic Sciences, Prof. Yatsenko V.M.]*. – Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom. – 2017. – PP. 283-292.

РОЗШИРЕННЯ МІЖДЕРЖАВНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ЯК ПІДГРУНТЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО ВЕКТОРУ РОЗВИТКУ

*К.П. Болдовська, канд. екон. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Необхідною умовою участі країни у світових і регіональних інтеграційних процесах є її конкурентоспроможність на міжнародному ринку інвестицій. Так, висока інвестиційна активність, застосування досконалих механізмів залучення інвестицій, повне і всебічне використання їх потенціалу в економічній теорії і господарській практиці визначається як вагома складова формування засад рівноправної інтеграції країни до світового співтовариства. Світовий досвід підтверджує, що подолання кризових явищ і прискорення розвитку економічного комплексу країн, в яких відбувається розбудова ринкових відносин, серед інших важелів активізації економічного життя потребує залучення й ефективного використання іноземних інвестицій, оскільки останні, акумулюючи підприємницький, державний і змішаний капітал і забезпечуючи доступ до сучасних технологій і менеджменту, не лише сприяють формуванню національних інвестиційних ринків, але й прискорюють розвиток інших ринків – товарних (ринків послуг) і факторних.

Перед Україною наразі стоїть завдання наздогнати світовий ринок. При цьому іноземні інвестиції розглядаються нами як один з ключів до інтеграції ринково орієнтованої і демократичної України в Європу. Втім, в умовах загострення глобальної конкуренції між країнами за іноземний, першою чергою, підприємницький капітал, національна економічна політика має бути орієнтована не стільки на пряму участь країни у світових інвестиційних процесах, скільки на створення умов для налагодження їх інвестиційного співробітництва на партнерських засадах як на національному, так і на міжнародному інвестиційних ринках.

При цьому визначальним завданням державної політики України в інвестиційній діяльності є створення рівних умов для ведення бізнесу та інвестування в економіку України суб'єктами господарювання різної форми власності і державної приналежності, здійснення процесу інвестування на прозорих і цивілізованих принципах, утвердження прав приватної власності (передусім на землю, нерухомість) та забезпечення їх надійного захисту, поліпшення структури інвестиційних джерел, розвиток стійких та ефективних фінансових інститутів та інститутів, що здійснюють фінансове адміністрування. Так, в Україні на сьогодні вже створено єдине правове поле для інвестування, забезпечено рівні права здійснення інвестиційної діяльності всім суб'єктам незалежно від форм власності і господарювання, гарантується збереження умов, за яких відбувалось інвестування, передбачені гарантії захисту інвестицій.

Аналіз статистичних даних з прямого іноземного інвестування [1] дозволяє констатувати з одного боку досить низьку активність іноземних інвесторів в Україні та недостатність обсягу залучених до її економіки прямих інвестицій, що пояснюється передусім низьким рівнем інвестиційної привабливості держави, а з іншого – інертність процесу інтеграції вітчизняної економіки до міжнародного інвестиційного ринку, пасивну участь України у процесах міжнародної інвестиційної взаємодії, що не відповідає стратегічним пріоритетам розвитку країни. Географічна структура іноземного інвестування в Україні визначається з одного боку глибиною традиційних зовнішньоекономічних зв'язків, а з іншого – потребою диверсифікації міжнародної інвестиційної діяльності для подальшого налагодження і розвитку інвестиційного співробітництва з новими партнерами [2].

Зростання іноземних інвестицій в Україні сприяє активізації зовнішньої торгівлі, забезпечує структурні зрушення в національній економіці та поліпшення якісних показників на мікро- і макрорівнях, що підвищує її здатність чинити опір руйнівному впливу глобального середовища.

Оскільки сучасний стан розвитку України характеризується складною політичною ситуацією, прискоренням інфляції, які є рушійними мотивами прагнення власників капіталу убезпечитись від політичних та економічних ризиків, то збереження позитивних тенденцій у сфері іноземного інвестування вітчизняних суб'єктів набуває першочергового значення серед завдань України у контексті міждержавної взаємодії. Отже, іноземне інвестування має посідати особливе місце у структурі зовнішньоекономічних пріоритетів розвитку економіки України.

Перелік посилань:

1. Державна служба статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Покатаєва К. П. Інвестиційна діяльність підприємств у глобальному середовищі : методичний інструментарій управління / К. П. Покатаєва : [монографія]. – Х. : ХНАДУ, 2009. – 168 с.

РОЛЬ КЛАСТЕРІВ У РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА

О.Г. Булуй, канд. екон. наук, доцент

Житомирський національний агроєкологічний університет

Нині в структурі вітчизняного експорту домінує продукція сільськогосподарського походження. Аграрний сектор спроможний і далі нарощувати виробництво продукції та постачати значні її обсяги на зовнішні ринки. Проте реалізація значного експортного потенціалу галузі залежить від спроможності виробляти якісну продукцію та експортувати переважно готову продукцію, а не сільськогосподарську сировину. На цьому фоні дослідження участі підприємств агробізнесу у формуванні нових ланцюжків вартості є актуальним завданням.

В аграрному секторі спостерігаються позитивні зміни, що підтверджується в першу чергу динамікою виробництва продукції та ефективністю. Якщо у 2007 році врожайність пшениці становила 23,4 ц/га, кукурудзи – 39,0 ц/га, овочів – 152,3 ц/га, цукрових буряків – 294,2 ц/га, то у 2017 році вона сягнула 41,1 ц/га, 55,1 ц/га, 198 ц/га, 474,9 ц/га відповідно [1]. Проте потенціал підвищення урожайності та збільшення обсягів виробництва залишається ще значним.

Розвиток виробничих можливостей є базисом зміцнення експортного потенціалу. У 2017 році агросектором експортовано продукції на 17,8 млрд дол США, що становить 41,0 % від загального обсягу експорту товарів з України, проти 6,2 млрд дол США або 12,7 % десятьма роками раніше. Проте якщо у 2007 році третина експорту була представлена готовими харчовими продуктами, то у 2017 році їх питома вага становила лише 16 % [2]. Вивчення структури експорту доводить, що збільшення обсягів відбувається переважно за рахунок вивезення сільськогосподарської сировини та продукції з низькою доданою вартістю.

Ланцюжки створення вартості в агробізнесі забезпечують додавання цінності до первинної сільськогосподарської продукції об'єднавши її з іншими ресурсами, серед яких слід назвати кадри, знання, навички, а також інструменти, сировину, матеріали або інші первинні продукти. Завдяки проходженню продуктом декількох етапів такого ланцюжка його вартість зростає [3, с. 111]. Ключова роль в зростанні доданої вартості належить дослідженням та знанням, що і забезпечує інноваційний розвиток галузі.

В основі інноваційного розвитку – знання, наукові дослідження, науково-технічні розробки, а результат – інноваційна, конкурентоспроможна продукція. Саме тому для імплементації наукових досліджень у виробництво потрібна постійна співпраця між науково-дослідними організаціями, виробниками продукції та іншими зацікавленими суб'єктами. Така співпраця повинна носити системний характер та характеризуватися прямими та оберненими зв'язками. Суб'єкти підприємництва в межах продуктового ланцюжка у такій економіці є єдиним цілим механізмом, який працює на задоволення ринкових потреб. Очевидно і те, що за умови залучення великої кількості суб'єктів господарювання можна досягнути більших результатів, а ніж працювати поодиночці.

Однією із перспективних моделей за якої можна створити необхідні умови для подальшого стабільного розвитку агробізнесу з органічною участю усіх зацікавлених сторін є кластер. Аграрні кластери забезпечують основну функцію інноваційного розвитку галузі – обмін науковою, технічною, виробничою, маркетинговою, ринковою інформацією в об'єднанні. Забезпечується вільний доступ до інформації з одночасним дотриманням авторських прав, збереження комерційної таємниці. Вільне поширення інформації стимулює бізнес-процеси в кластері та забезпечує вищу конкурентоспроможність продукції.

Отже агробізнес в Україні характеризується значними можливостями для збільшення виробництва. Однак, для успішної конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках необхідна глибока модернізація, перехід на інноваційний тип розвитку та діяльність на інтеграційних засадах в межах кластерних структур в агробізнесі, в тому числі для обміну інформацією та знаннями. Для цього потрібна системна взаємодія усіх учасників продуктового ланцюжка в межах кластера.

Перелік посилань:

1. Площі, валові збори та урожайність сільськогосподарських культур, плодів, ягід та винограду у 2017 році [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/sg/pvzu/pvzu2017_xl.zip.

2. Товарна структура зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt0118_u.htm.

3. Іжевський П. Г. Міжфірмова інтеграція підприємств АПК України – відповідь на виклики глобальних трендів / П. Г. Іжевський // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2017. – Вип. 13, ч. 1. – С. 110-114.

МІСЦЕ УКРАЇНИ НА СВІТОВІЙ КАРТІ ІТ-РИНКУ

К.Ю. Величко, канд. екон. наук

О.І. Печенка

Харківський державний університет харчування та торгівлі

Інформаційні технології (ІТ), як відносно нова та складна індустрія, виступають інструментом розвитку сучасної економіки кожної країни. ІТ-індустрія безперервно розвивається.

Обсяг світового ринку ІТ-послуг в 2017 році перевищив 3,5 трлн доларів, з яких понад 40% припадають на США як лідера в ІТ-сфері.

Українській ІТ-галузі дуже важливо зайняти свою нішу на глобальному ринку цієї сфери.

Ринок інформаційних технологій в Україні можна вважати однією з найбільш перспективних та динамічних секторів вітчизняної економіки, що активно розвиваються, та відповідно до тенденцій, які спостерігаються, ринок ІТ-послуг є експортною галуззю економіки України, що спрямована на продаж послуг по розробці програмного забезпечення і різноманітних R&D проектів.

Внутрішній український ІТ-ринок експерти поділили на три складові:

- комплектуючі або hardware (83 %);
- програмне забезпечення або software (7 %);
- сервіси (10 %).

Можна також іншими підходами класифікувати сегменти вітчизняного ІТ-ринку:

- ІТ-продукти;
- ІТ-сервіси (займають значну питому вагу в експорті ІТ-сфери);
- інтернет та аутсорсинг бізнес-процесів;
- hardware (апаратне забезпечення) [1].

Обсяги українського внутрішнього ринку ІТ-послуг у порівнянні з іншими розвиненими країнами, ще досить незначні, але Україна намагається експортувати свої ІТ-послуги.

Україна виступає провідним центром із розробки програмного забезпечення у Східній та Центральній Європі. ІТ-індустрія посідає третє місце за рівнем експортної стратегії України.

Темпи росту обсягу внутрішнього ІТ-ринку в 2016 році відносно показника 2015 року склали 121,4 % та досягли 1,76 млрд дол. США, однак в структурі світового ринку цей показник складає лише 0,35 %.

18 українських компаній в 2016 році за щорічним рейтингом Global Outsourcing від асоціації ІАОР увійшли в сотню кращих світових постачальників аутсорсингу. Це на 13 організацій більше, ніж у 2015 році. Варто зазначити, що рейтинг Global Outsourcing 100 розділений на дві категорії: перші 75 компаній з річним доходом від 500 млн дол. і штатом понад 5000 фахівців розташовуються в статусі Leader, решта 25 – це категорія Rising Star з доходами і кількістю персоналу значно меншими. Серед 12 учасників рейтингу – чотири українські компанії: SoftServe, Ciklum, EPAM, Luxoft є яскравими представниками «золотої семидесятипятки» [2].

Цей факт свідчить про те, що галузь ІТ-послуг має всі риси конкурентоспроможності на світовому ринку технологій та перспективи розвитку взагалі.

ІТ-сектор значно впливає на внутрішню економіку України.

У 2017 році темпи зростання ІТ-сектору України були вищими, ніж темпи росту економіки в цілому. Сьогодні український ІТ-сектор розширюється не за рахунок збільшення частки на світовому просторі, а за рахунок зростання загального обсягу світових послуг та вибухом на ринку ІТ-послуг стала поява і активізація 15 ІТ-кластерів, які активно долучаються та створюють власні ініціативи для популяризації інформаційних технологій на регіональному рівні.

За даними НБУ сальдо доходів від експорту ІТ-послуг у 2017 році зросло до 2,25 млрд дол. Податкові надходження від ІТ-сектору до державного бюджету за звітний період збільшилися на 38 % від попереднього періоду та склали 7,8 млрд грн.

Щодо порівняння, ІТ-ринок Індії оцінюється в 145 млрд дол., а це в 40 разів більше, ніж в Україні. При цьому індійський ринок інформаційних технологій активно підтримується на рівні держави. Кількість ІТ-фахівців в Індії перевищує 4 млн, що в 40 разів більше, ніж в Україні і при цьому індійський ринок інформаційних технологій активно підтримується на рівні держави, чого немає в Україні.

Внесок ринку ІТ в економіку України в минулому році склав близько 4 % ВВП країни, і в наступні роки продовжить збільшуватися. За оцінками асоціації «ІТ Україна» в 2018 році можна очікувати, що темпи росту українського ІТ-ринку зростуть до 30 % та кількість спеціалістів цієї галузі досягне 145 тис. чол. [3].

Зростання кількості фахівців цієї галузі значно оновить спектр тенденцій розвитку цієї галузі.

У 2017 році позитивною тенденцією розвитку української ІТ-індустрії стало збільшення обсягів інвестицій до \$ 265 млн, незважаючи на зменшення кількості угод.

Згідно до оптимістичних прогнозів експертів PwC до 2025 року ця галузь може зрости до \$ 8,4 млрд, а кількість робочих місць збільшиться у майже 2,5 рази – до понад 240 тис. осіб. Щодо песимістичного прогнозу, то оборот збільшиться всього до \$ 4,1 млрд, а кількість розробників в цій сфері складе 165 тис. Індустрія ІТ-послуг в Україні в будь-якому випадку зростатиме, однак з причини систематичних проблем відбудеться зниження темпів зростання після 2019 року [1].

Незважаючи на песимістичні прогнози щодо тенденцій розвитку ІТ-індустрії, можна відзначити переваги розвитку цього ринку, а саме, існує попит на висококваліфікованих фахівців, які здатні створювати нові та складні продукти та технології; незначні витрати на організацію і ведення бізнесу; географічна близькість до країн Євросоюзу.

Український ІТ-сектор доки практично неможливо визнати як розвинений, незважаючи на динамічні темпи розвитку.

На шляху до розвитку ІТ-індустрії України існує багато внутрішніх перешкод, без яких розвиток ринку ІТ відбувався б значно швидше, а саме:

- низький рівень захисту прав інтелектуальної власності;
- недостатній рівень освітніх програм навчальних закладів, які готують спеціалістів цього напрямку;
- нестача спеціалістів, тобто «витік мізків» за кордон;
- неструктуроване просування українських ІТ та креативних галузей за кордоном;
- перенесення бізнесу і стартапів в інші країни;
- стримування розвитку внутрішнього ринку;
- несприятливе втручання держави у вигляді відсутності передбачуваного і послідовного оподаткування;
- тиск з боку контролюючих органів;
- слабкий захист прав інвесторів;
- нерозвинені ринки фінансових та венчурних інвестицій;
- стан бізнес-клімату в країні.

Для того, щоб поліпшити ситуацію на українському ІТ-ринку, потрібна спрямована та плано-мірна підтримка держави, формування технологічних парків із сприятливим податковим кліматом, відсутність регуляторних бар'єрів, залучення в Україну висококваліфікованих та талановитих фахівців з інших країн. Якщо буде зберігатися позитивний баланс на внутрішньому та зовнішньому ринках, то ІТ-сфера України зможе продовжити розкривати свій потенціал.

Зростання ІТ-індустрії в майбутньому безпосередньо буде залежати від конкурентоспроможності України на міжнародному ринку. Для цього необхідно постійно нарощувати темпи змін усередині країни, які позитивно впливатимуть на подальший розвиток українського ІТ-ринку. У значній мірі успіх українського ІТ-ринку в перспективі багато в чому залежить від співпраці українських ІТ-компаній зі світовими гравцями цього ринку та визначенням подальших стратегічних векторів розвитку індустрії.

Отже, українська ІТ-індустрія намагається отримати визнання з боку міжнародного співтовариства. Українські ІТ-компанії інвестують багато часу, знань та досвіду для розвитку ринку. Вітчизняне бізнес-середовище цієї галузі вже має всі можливості не тільки створювати високотехнологічні рішення для своїх партнерів, а й якісно вести бізнес за найкращими світовими стандартами.

Перелік посилань:

1. Результати дослідження PwC: український ІТ-ринок щорічно зростає, але є ризик стагнації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.imena.ua/blog/pwc-about-it-ua>.
2. ІТ-ринок в Україні: перспективи і тенденції розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://marker.ua/ua/ekonomicheskij-blok/3466-it-rinok-v-ukrayini-perspektivi-i-tendentsiyi-rozvitku>.
3. ІТ України. Допомогати не можна заважати [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://news.finance.ua/ua/news/-/419649/it-ukrayiny-dopomogaty-ne-mozhna-zavazhaty>.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВПЛИВУ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЗБАЛАНСОВАНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

*О.В. Герасименко, канд. екон. наук, доцент
Львівський національний університет імені Івана Франка*

Питання впливу інноваційно-інвестиційних процесів на збалансованість фінансової системи усе ще залишається недостатньо розглянутим у зв'язку із дискусійністю та наявністю системи тісних взаємозв'язків. Проте аналіз сучасних наукових праць дає змогу визначити, що необхідність вивчення тенденцій впливу інноваційно-інвестиційних процесів на збалансованість стає ще більш актуальною в умовах наявності кризових явищ, а також військових конфліктів на світовій арені і потребує ґрунтовного аналізу та адекватної оцінки.

В цілому, термін «інновація» характеризується наявністю широкого спектру визначень. Зокрема, ряд авторів вважають інновацією виключно практичну реалізацію новації, натомість інші – весь цикл: від виникнення ідеї до її комерційного освоєння; а дехто – «все нове»: кожену ідею, діяльність або матеріальний результат, що суттєво відрізняються за своїми ознаками від наявних форм. Серед дослідників переважає статичний підхід до визначення сутності інновацій. Однак не слід забувати, що фундатор інноваційної теорії Й. Шумпетер розглядав інновації в динаміці, тобто у його дослідженнях йшлося про «впровадження нового методу», а не новий метод; «освоєння нового ринку», а не безпосередньо про ринок; «проведення реорганізації», а не про саму реорганізацію [1].

Ряд дослідників не заперечують, що інновація є процесом, що має комплексний характер й об'єднує науку, техніку, економіку, підприємництво і управління. Так, на думку О.Б. Звягінцевої, «інновація поширюється на новий продукт (послугу), спосіб їхнього виробництва й реалізації, будь-яке нововведення в організаційній, фінансовій, науково-дослідній сфері й будь-якому вдосконаленні, що забезпечує економію витрат або створює умови для такої економії» [2, с. 144].

На думку автора, інновація – це комплексний процес, який складається зі створення, розробки, доведення до комерційного використання і розповсюдження нового організаційного, технічного, маркетингового, логістичного чи іншого інноваційного рішення, яке задовольняє певну потребу й призводить до якісних змін у виробництві та просуванні продукції [3].

Натомість, підвищення уваги до інвестицій обумовлюється тим, що виникає потреба активізації інвестиційних процесів для забезпечення розширеного відтворення, створення потенціалу позитивних змін в умовах загострення соціально-економічних суперечностей, загроз саморозвитку і незалежності держави [4, с. 90].

До того ж не слід ігнорувати відмінні думки ряду науковців щодо ролі іноземного інвестування. Зокрема, Подвисоцький Ю.А. зазначає, що надходження прямих іноземних інвестицій, принаймні за певних умов, має суттєвий позитивний вплив на економічний розвиток – додаткові капітальні інвестиції, надходження новітніх технологій, іноземної валюти, що особливо актуально в умовах кризи [5, с. 74].

А Марцин В.С. вважає, що іноземні інвестиції в економіку будь-якої країни стають свого роду каталізатором прискореного економічного та соціального розвитку [6, с. 2]. Натомість Бережна І.Ю. акцентує увагу на ролі та значенні іноземних інвестицій в умовах глобальної світової інтеграції [7, с. 50].

Для забезпечення зростання припливу іноземного капіталу в реальний сектор економіки, необхідно створити сприятливий інвестиційний клімат. Проте, органами державної влади ще досі не розроблена відповідна програма залучення іноземних інвестицій, що містила б методологію визначення пріоритетності вкладень у ті чи інші галузі економіки.

Бюджетний та інвестиційний процеси не узгоджені в часі. Процес формування інвестиційних проектів, що потребують державної підтримки, не інтегрований у загальний бюджетний процес. Криза значно звузила внутрішні джерела для інвестицій, а міжнародні фінансові ресурси стали майже недоступними. Своєю чергою, міжнародні інвестори вимушені обережніше ставитися до ризиків країни. Отже, низький інвестиційний імідж України робить державу менш привабливою для міжнародного капіталу [8].

Слід зазначити, що негативна динаміка показників інноваційно-інвестиційної складової створює загрозу розбалансування фінансової системи держави. В даному контексті автор вважає за доцільне відслідковувати взаємозв'язок та взаємовплив варіації інноваційно-інвестиційних процесів та рівня збалансованості фінансової системи держави.

На кінцевий результат (наявність чи відсутність збалансованості) впливає переважання тих чи інших факторів на даний момент часу (позитивних чи негативних). Лише за умови одночасного знаходження відносної величини позитивних та негативних факторів у допустимих межах розбалансованості можна констатувати факт встановлення відносної рівноваги. Незначне відхилення відносної величини позитивних чи негативних факторів від допустимих меж при знаходженні іншого показника у даних межах за певних умов (наявності довготривалої тенденції до збалансування, тимчасовості подібного стану тощо) може також означати наявність збалансованості фінансової системи держави, але подібні випадки потребують додаткового детального розгляду і ґрунтовного дослідження.

Зазначимо, що процес розробки методів розрахунку величини збалансованості фінансової системи – інтегрального індексу збалансованості – вимагає тривалої та кропіткої праці, оскільки надзвичайно важливим є виділення пріоритетних показників для розрахунку, проведення їх раціонального групування, а також обґрунтування тих чи інших методів збалансування показників певної групи.

Натомість в подальшому, завдяки автоматизації процесу розрахунку, дані щодо ступеню розбалансованості та рекомендації щодо варіантів проведення практичних заходів для відновлення фінансової рівноваги можна буде отримати у лічені хвилини.

Слід звернути особливу увагу на відносну недоцільність та невисоку ефективність балансування в умовах становлення економічного розвитку країни, що розглядається. Оскільки сама збалансованість повинна бути притаманною країнам із визначеним рівнем розвитку, врегульованими економічними, політичними та соціальними відносинами у суспільстві та використовуватися з метою мінімізації можливих зрушень останніх, а також швидкого відновлення рівноважного стану [9].

Проведений автором аналіз на прикладі вітчизняної фінансової системи та інноваційно-інвестиційних процесів вказує на поточну наявність розбалансованості фінансової системи України, що постійно поглиблюється починаючи з 2003 р. Лише останнім часом спостерігається стабілізація рівня збалансованості, втім, це може бути наслідком скорочення надходжень прямих іноземних інвестицій та скорочення фінансування інноваційної діяльності, про що свідчать результати попередніх досліджень автора [10, 11]. Отже подібну стабілізацію доцільно докладніше вивчати та не сприймати однозначно позитивно.

Таким чином, виникає гостра необхідність модифікації впливу держави на інноваційно-інвестиційні процеси з метою забезпечення збалансованості фінансової системи. Спрощення і впорядкування державного управління, формування умов для ринкового саморегулювання інноваційно-інвестиційних процесів є вкрай необхідними у розв'язанні проблем створення сприятливого вітчизняного інвестиційного клімату, та досягнення збалансованості фінансової системи.

Перелік посилань:

1. Шумпетер Й. *Теорія економічного розвитку* / Шумпетер Й.; пер. с нем. Автономова В. С. и др. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
2. Звягінцева О. Б. *Інноваційний маркетинг підприємств: теорія, методологія, механізм*: [монографія] / О. Б. Звягінцева, Е. М. Забарна. – Одеса: Фенікс, 2013. – 276 с.
3. Неуров І. В. *Інноваційна складова впливу на ефективність маркетингової логістики* / І. В. Неуров, О. В. Герасименко // *Вісник Львівської державної фінансової академії*. – 2014. – № 26. – С. 129-135.
4. *Економічна безпека держави: сутність та напрями формування*: [монографія] / Л. С. Шевченко та ін. / за ред. Л. С. Шевченко. – Харків: Право, 2009. – 312 с.
5. Подвисоцький Ю. А. *Практичні аспекти стимулювання надходження прямих іноземних інвестицій* / Ю. А. Подвисоцький // *Зовнішня торгівля: право та економіка*. – 2009. – № 6 (47). – С. 74–77.
6. Марцин В. С. *Особливості залучення іноземних інвестицій за умов виходу з кризи* / В. С. Марцин // *Проблеми науки*. – 2011. – №3. – С. 2-9.
7. Бережна І. Ю. *Інвестиційна діяльність України в контексті інтеграційних та глобалізаційних процесів* / І. Ю. Бережна // *Економіка та держава*. – 2011 – №2. – С. 50-53.
8. Москаль І. І. *Ризики і загрози фінансовій безпеці держави в інвестиційній сфері* / І. І. Москаль // *Наукові записки. Серія «Економіка»*, 2012. – Випуск 23. – С. 78-82.
9. Герасименко О. В. *Вплив державного управління на інвестиційну діяльність підприємств як важіль економічної стабілізації* / О. В. Герасименко // *Сучасні тенденції функціонування та розвитку підприємств: загрози і виклики: колективна монографія*. – Дніпропетровськ: ЛІРА, 2016. – 456 с. – С. 6-18.
10. Герасименко О. В. *Економічна стійкість як чинник впливу на ефективність функціонування механізму збалансованості фінансової системи держави* / О. В. Герасименко // *Актуальні проблеми економіки: науковий економічний журнал*. – 2012. – № 5 (131). – С. 235-242.
11. Герасименко О. В. *Інвестиційний фактор впливу на збалансованість фінансової системи на регіональному рівні* / О. В. Герасименко // *Статистика України*. – 2012. – № 2 (57). – С. 70-75.

РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ В ОСВОЄННЯ РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Г.В. Горин

ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України», м. Львів

Важливим моментом в освоєння рекреаційно-туристичного потенціалу регіону є інвестиційні проекти, які розроблені обласними державними адміністраціями (ОДА) областей Західного регіону. З огляду офіційних сайтів ОДА Західного регіону можна зробити висновок, що усі області станом на 01.01.2018 р. подають перелік інвестиційних пропозицій щодо розвитку рекреаційно-туристичної сфери регіону. Лідерами є Волинська (18 анкет) і Чернівецька (15 анкет) області. Разом з тим, діє у Рівненській області «Програма збереження культурної спадщини Тернопільської області на 2016-2010 роки», на яку виділено коштів у суму 4 878,8 тис. грн.; у Івано-Франківській області «Програма розвитку туризму у Івано-Франківській області на 2016-2020 роки». Доцільно буде підтвердити той факт, що серед програм розвитку, цільових програм і стратегій розвитку областей до 2020 р. є різні напрямки проектів: туристичні, культурні, екологічні і соціальні. Серед запропонованих інвестиційних проектів, більшість з них, очікують фінансування від іноземного інвестора.

Інвестиційні проекти можуть бути реалізовані в тих регіонах, де для цього є найкращі умови. Протягом 2009-2012 рр. затверджено найбільше стратегічно важливих для економіки інвестиційних проектів у рекреаційно-туристичній сфері Західного регіону (таблиця 1) [1, с. 68].

Таблиця 1

Основні інвестиційні проекти рекреаційно-туристичної сфери Західного регіону України

Проекти (за областями)	Вартість, млн. грн.
Волинська	
Розвиток туристично-рекреаційної галузі Шацького національного природного парку Шацький національний природний парк	2,0
Готельно-розважальний комплекс «Золота підкова», с. Колодажне, ТзОВ «КовЕл»	10,3
Будівництво аквапарку в м. Луцьк, ПП «Вір»	70,0
Закарпатська	
Будівництво масштабного гірського курорту «Ужгород – Полонина Рун»	33,6
Івано-Франківська	
Будівництво спортивного залу, с. Олеша	5,6
Львівська	
Реконструкція корпусу №1 п'ятизіркового санаторію «Каштан», м. Трускавець	4,2
Реконструкція комплексу готелів «Кристалл»(4*) та «Алмаз»(3*), ресторану «Веселка», Бальнеологічної лікарні «БОЛ-2», м. Трускавець	1,25 млн. дол. США
Переоснащення готельного комплексу «Амбасадор», м. Трускавець	22,5
Будівництво чотиризіркового комплексу «Лісова пісня», м. Трускавець	10,0
Реставрація та переоснащення «Леополіс» (5*), м. Львів	22,4
Будівництво п'ятизіркового готелю «Максим», м. Львів	інвестор
Реконструкція чотиризіркового готелю «Дністер», м. Львів	інвестор
Будівництво п'ятизіркового готелю «Роял Готель», м. Трускавець	інвестор
Будівництво п'ятизіркового готелю «Бельведер», м. Трускавець	інвестор
Будівництво реабілітаційного центру із готелем, смт. Великий Любінь	інвестор
Реконструкція тризіркового мотельного комплексу, смт. Верхне Синьовидне	інвестор
Будівництво оздоровчо-відпочинкового комплексу «Вернигора», с. Модричі	інвестор

Рівненська	
Реконструкція обласного дитячого протитуберкульозного санаторію «Новостав»	138,0
Тернопільська	
Створення центру відпочинку на туристичній базі «Бучацький замок»	300,0 тис. дол. США
Чернівецька	
Оснащення санаторно-оздоровчих закладів	1,6

Інвестиційні проекти, в більшості, спрямовані в цілях реконструкції старих корпусів санаторіїв і баз відпочинку, будівництва туристичних комплексів з метою підвищення рівня обслуговування в об'єктах колективних засобів розміщення рекреаційно-туристичної сфери, розширення надання послуг спортивних гірськолижних трас, канатних доріг і розвитку спортивно-оздоровчого туризму, що сприятиме розвитку рекреаційно-туристичного потенціалу регіону.

Безумовно, важливим напрямком надходження інвестиційних потоків в освоєння рекреаційно-туристичного потенціалу регіону була реалізація 84 інвестиційних проектів у ВЕЗ «Курортполіс Трускавець» упродовж 2005-2014 років на загальну суму 347,5 млн. грн., з них 74,4 % іноземних інвестицій внесено нерезидентами з Швейцарії. Це суттєво вплинуло на перспективу розвитку курортно-господарської інфраструктури курорту «Трускавець» та регіону загалом.

Згідно з Державною цільовою програмою підготовки і проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу витрачено 6,4 млрд. грн. бюджетних коштів на розвиток інфраструктури м. Львова. Зокрема, було реконструйовано аеропорт «Львів», збудовано стадіон «Арена Львів» на 34 915 тис. глядачів, модернізовано комунікаційну інфраструктуру.

Необхідним джерелом розвитку рекреаційно-туристичного потенціалу Західного регіону є залучення прямих іноземних інвестицій. Зважаючи на те, що офіційні сайти Головного управління статистики областей Західного регіону у 2016 р. подають досить стислу інформацію щодо прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності, тобто, КВЕД «мистецтво, спорт, розваги та відпочинок» і «додаткові транспортні послуги та допоміжні операції» – дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику «що до конфіденційності статистичної інформації». Зважаючи на це, ми не маємо повної картини щодо надходжень прямих іноземних інвестицій у рекреаційно-туристичну діяльність у 2016 р. Лише обсяг прямих іноземних інвестицій у діяльність закладів тимчасового розміщення по Західному регіону у 2016 р. склав 29,5 млн. дол. США [2-8].

Загалом, надходження внутрішнього і зовнішнього фінансування у освоєння рекреаційно-туристичного потенціалу регіону із інвестиційних проектів відбувається в недостатніх обсягах та із суттєвими диспропорціями в розрізі областей Західного регіону. Це уповільнює розвиток рекреаційно-туристичної сфери регіону в цілому та потребує вироблення механізму інвестиційної привабливості рекреаційно-туристичного потенціалу регіону.

Перелік посилань:

1. Горин Г. В. Рекреаційно-туристичний потенціал Західного регіону України та структурні зрушення в його освоєнні / Г. В. Горин // Науковий Вісник НЛТУ. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2011. Випуск 21.3. – С. 62-68.
2. Офіційний сайт Головного управління статистики у Волинській області : [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.vous.in.lutsk.ua>.
3. Офіційний сайт Головного управління статистики у Закарпатській області : [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.stat.uz.ua>.
4. Офіційний сайт Головного управління статистики у Івано-Франківській області : [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://stat.if.ukrtel.net>.
5. Офіційний сайт Головного управління статистики у Львівській області : [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.stat.lviv.ua>.
6. Офіційний сайт Головного управління статистики у Рівненській області : [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.oblstat.rivne.com>.
7. Офіційний сайт Головного управління статистики у Тернопільській області : [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.ternstat.tim.net.ua>.
8. Офіційний сайт Головного управління статистики у Чернівецькій області : [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.oblstat.cv.ukrtel.net>.

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Д.А. Горвий, д-р екон. наук, професор

К.О. Горова, канд. екон. наук, доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

З приєднанням України до Світової організації торгівлі (СОТ) та враховуючи її прагнення до інтеграції в Європейський Союз, внутрішній ринок України вже не є тією захищеною територією, на якій українські підприємства можуть отримувати прибуток за умов неможливості експорту власної продукції і загальносвітових тенденцій до занепаду промислових підприємств.

Цей факт обумовлений такими причинами, які за джерелом їх появи та ступенем вирішення можна згрупувати за двома напрямками:

1) зовнішньоекономічні (загальносвітові), які не можуть бути вирішені підприємством самостійно:

– вільний доступ іноземних виробників на український ринок за умов СОТ (та в майбутньому за умов членства у ЄС);

– прихід на український ринок багатопрофільних іноземних холдингів, яким легше перенести кризові умови за рахунок переведення коштів із прогресивних галузей у регресивні;

2) проблеми, що мають бути вирішені підприємством невідкладно:

– низька якість продукції більшості українських виробників;

– мала популярність українських торговельних марок у споживачів;

– значна собівартість виробництва (першою чергою, за рахунок істотної енергомісткості виробництва);

– значна інформаційна відсталість українських виробників, використання на виробництві, переважно, технологій (а іноді й засобів) початку ХХ століття.

Підсумовуючі вищевказані проблеми, можна зауважити, що підприємства України потребують саме розробки стратегічних напрямків їх розвитку.

Тому підприємства України потребують саме розробки стратегічних напрямків їх розвитку. Такий розвиток має відбуватися одночасно за декількома стратегічними напрямками, кожен з яких розподіляється на окремі підгрупи, які тісно пов'язані між собою. Ці напрями можна представити у вигляді схеми (рис. 1).

Для підприємств нагальним питанням є необхідність підвищувати власну конкурентоспроможність шляхом покращення продукції, що виготовляється, зниженням її собівартості, запровадженням у виробництво новітніх розробок, популяризації товарів, що виробляються, шляхом створення програм лояльності, PR-заходів, промо-акцій, спонсорських та меценатських заходів, спрямованих на розвиток власного бренду. стратегічний розвиток на промислових підприємствах в Україні має бути зосереджений на трьох головних компонентах. розвиток бренду підприємства, створення нових, так званих віртуальних підприємств, як унікальних суб'єктів підприємницької діяльності, що отримують головний зиск від своєї діяльності, володіючи переважно майновими правами або певним активом, пошук необхідних інвестицій в науку і нові технології.

Найчастіше джерелом фінансування нових технологій постають власні кошти, оскільки більш дорогі позикові кошти використовуються для фінансування здобутків, що здатні надавати більш швидкий результат, тобто в оборотні активи. Проте проблема прискорення обігу коштів пов'язана з їх відтворенням.

Адже сучасний етап розвитку економіки України характеризується нестабільним розвитком окремих галузей. Наявний дисбаланс, при якому темпи розвитку одних галузей (банківська система, обробляюча промисловість, металургія) набагато випереджають інші галузі (легка промисловість, будівництво, машинобудування). Причиною цього найчастіше є надлишок капіталу в підприємств першої групи й, навпаки, його недолік у підприємств другої групи. Позначається відсутність регулювання руху капіталу в країні: банківські установи не хочуть вкладати кошти в ризикові промислові проекти, інвестування непрофільного бізнесу заборонене законодавчо тощо.

Неврахування або відсутність інвестицій в науку і нові технології найбільш гостро позначається на конкурентоспроможності продукції промислових підприємств України. Наприклад, продукція українських автовиробників характеризується майже повною відсутністю використання власних наукових розробок у масовому виробництві, торгові марки цих підприємств є відомими лише на вітчизняному ринку.

Внаслідок цього українські виробники випускають морально застарілі моделі власної розробки або іноземної за ліцензією. Одним із шляхів виходу з цієї ситуації є забезпечення швидкого повернення грошових коштів для потенційних інвесторів. Такі механізми можуть бути основані на створенні проміжних віртуальних підприємств або за допомогою технологій капіталізації інвестицій в науку і нові технології.

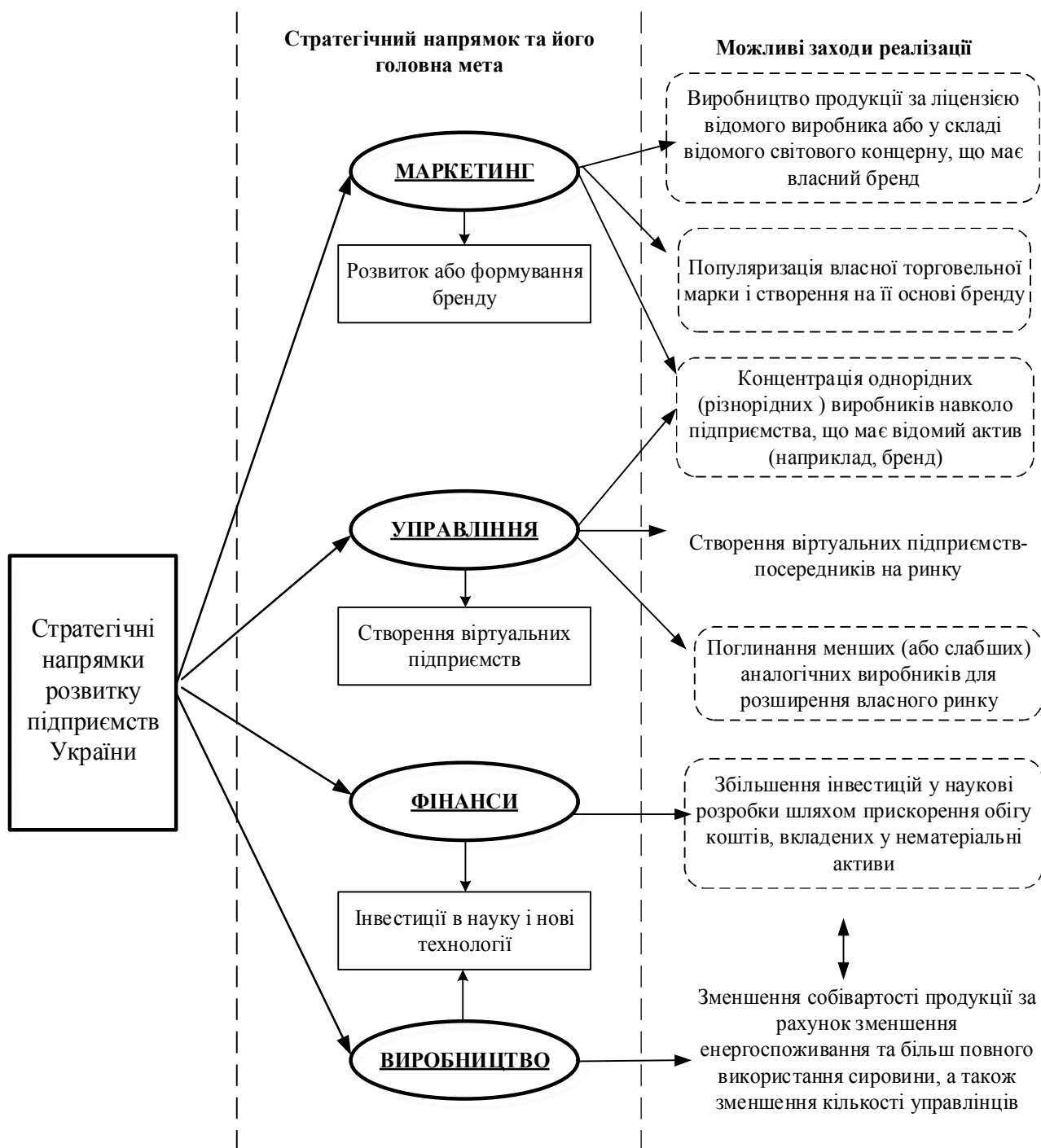


Рисунок 1. Стратегічні напрями розвитку підприємств України

ДО ПИТАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

І.С. Данілова

Сумський національний аграрний університет

Інноваційний розвиток на сьогодні є однією з ключових рушійних сил економічного зростання будь-якої країни. Моніторинг рівня застосування інновацій стає основою для прийняття стратегічних рішень щодо застосування тих чи інших механізмів регулювання економіки, інноваційного та фінансового секторів. Основою для реальних інновацій є інноваційні розробки та проекти

Одним з загальноприйнятих визначень інноваційного проекту є таке, що визначає інноваційний проект як систему взаємопов'язаних цілей і програм їхнього досягнення, що являють собою комплекс науково-дослідних, дослідно-конструкторських, виробничих, організаційних, фінансових, комерційних й інших заходів, відповідним чином організованих, оформлених комплектом проектною документації і забезпечують ефективне вирішення конкретних науково-технічних завдань, виражених у кількісних показниках, що приводять до інновацій.

Основні вимоги, що висуваються до інноваційних проектів – це системність, цілісність і багатогранність, оскільки проект відображає основні частини життєвого циклу інновацій: від моменту зародження ідеї до стадії її матеріалізації в реальних об'єктах; а також доводить доцільність і можливість втілення новації, а також оцінює її ефективність в технічному, комерційному, соціальному, інституційному, екологічному, фінансовому та економічному аспектах.

На сьогодні Україна посідає 50 місце у рейтингу за Глобальним індексом інновацій (Global Innovation Index), що на 6 позицій краще ніж минулого року.

Єдине питання, що постає перед керівництвом країни полягає у забезпеченні безперервності ланцюгу здійснення інновацій від дослідження до виробництва. На цьому наголосила Міністр освіти і науки України Лілія Гриневич під час парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система: стан та законодавче забезпечення розвитку». Слід зазначити, що значну увагу буде приділено саме впровадженню інновацій від науково-технічних розробок до етапу запровадження у виробництво, бо на сьогодні існує проблема відокремленості науки від виробничих процесів і здійснення наукових розробок не для виробництва.

Світовий досвід показує, що технологічний прорив провідних держав світу відбувається на основі витрат великого рівня на наукові дослідження та розробки світового рівня. Внаслідок цього швидкими темпами відбувається монополізація ринку інтелектуальної власності та наукоємної продукції. Ці країни витрачають не менше 3% ВВП на фінансування науки. В Україні цей показник становить менше 1 %.

В жовтні 2017 року було створено Раду з розвитку інновацій. Рада є тимчасовим консультативно-дорадчим органом уряду, що створений для вирішення проблемних питань, пов'язаних із реалізацією державної політики у сфері інновацій, забезпечення ефективної співпраці Кабміну, органів виконавчої влади, громадянського суспільства, суб'єктів господарювання та суб'єктів інноваційної діяльності для розроблення та впровадження механізмів і створення умов для інноваційного розвитку економіки України, створення інноваційної діяльності.

Державна підтримка в напрямку інноваційного розвитку цього року має значно підвищитися. 50 млн. грн. держава виділила для роботи фонду розвитку інновацій, ще 100 млн. грн. спрямовано на поповнення статутного капіталу Державної інноваційної фінансово-кредитної установи. Також 300 млн. грн. передбачено на державну підтримку саме технологічних інновацій для розвитку промисловості [1].

В подальшому зростання кількості інноваційних проектів має створити підґрунтя для економічного розвитку, при чому не тільки в харчовій галузі, яка на сьогодні займає в Україні одну з лідируючих позицій в плані застосування інновацій, а й в інших галузях.

Перелік посилань:

1. Лілія Гриневич: *Маємо забезпечити безперервність ланцюгу розвитку інновацій [Електронний ресурс] / Міністерство освіти і науки України. – Режим доступу до ресурсу : <https://mon.gov.ua/ua/news/liliya-grinevich-mayemo-zabezpechiti-bezperernist-lancyugu-rozvitku-innovacij>*

ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

*М.В. Диха, д-р екон. наук, професор
Хмельницький національний університет*

Досягнення конкурентоспроможності економіки України на внутрішньому і зовнішньому ринках, забезпечення сталого росту національної економіки та повноцінна інтеграція у світовий економічний простір у значній мірі обумовлюється дієвою реалізацією сформованої інвестиційної політики держави через механізм державного регулювання інвестиційної діяльності, формування інвестиційної привабливості економіки, реалізацію функцій державного регулювання інвестиційних процесів.

Ключові функції державного регулювання інвестиційної діяльності мають бути направлені на забезпечення сталого розвитку економіки для досягнення європейських стандартів життя, забезпечення національної безпеки тощо через:

- розробку стратегії соціально-економічного розвитку, обґрунтування основних цілей та пріоритетів розвитку;
- формування інвестиційної привабливості економіки країни;
- сприяння розвитку ринку інвестицій на основі ринкових законів;
- регулювання інвестиційної діяльності;
- формування нормативно-правового забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності;
- забезпечення спрямування інвестицій на розвиток виробництва конкурентоспроможних товарів і послуг.

Система чинників формування інвестиційної привабливості національної економіки обумовлена насамперед інвестиційно-підприємницьким кліматом країни вкладення капіталу. Чинники, які формують інвестиційний клімат країни такі:

- політична стабільність / нестабільність, яка характеризується взаємоузгодженістю діяльності усіх гілок влади, послідовністю прийняття рішень та їх виконання. Сприяння макроекономічній стабільності та зростанню. Забезпечення економічної свободи в країні;
- нормативно-правове забезпечення. Наявність державних інститутів регулювання. Законодавство з інвестиційної діяльності. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Оподаткування інвестицій, пільги. Статус іноземних інвесторів. Законодавство про іноземне інвестування: пільги, ризики, захищеність іноземних інвесторів. Захист прав інтелектуальної власності (особливо у високотехнологічних галузях);
- економічна стабільність, у т.ч. макроекономічна політика, її усталеність і послідовність;
- грошово-кредитна політика. Кредитні ставки, їх строки та умови. Доступність кредитів.

Інвестиційна діяльність банків;

- валютні ризики, можливі втрати інвестора в результаті непрогнозованих коливань курсу національної валюти;
- інвестиційна активність країни. Капітальні інвестиції. Обсяги фінансування науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт. Динаміка інноваційно-активних підприємств. Динаміка фінансування інновацій та обсяг впровадження інновацій;
- стан інвестиційного ринку. Рівень розвитку інфраструктури ринку. Стан ринку капіталів, інвестиційних проектів та товарів. Ефективність функціонування фондового ринку. Конкуренція. Система обмежень та ризики;
- стан внутрішнього ринку. Географічне розташування країни та наявність у неї природних ресурсів. Наявність ресурсного забезпечення виробництва товарів і послуг. Стан розвитку людського капіталу, кількість і якість робочої сили, рівень зайнятості, дисципліна праці. Технологічна оснащеність виробництва. Розвиток науки і техніки;
- стан розвитку продуктивних сил. Частка технологій 5-го і 6-го технологічних укладів. Структура промислової продукції за технологічними укладами. Продуктивність праці. Конкурентоспроможність країни на внутрішньому та світовому ринках.

Інвестиційний клімат будь-якої країни під впливом системи чинників може змінюватися в кращу чи гіршу сторону. Його оцінка коливається в широкому діапазоні від сприятливого (сприяє активній діяльності потенційних інвесторів та стимулює приплив капіталу) до несприятливого (призводить до відтоку капіталу та підвищує ризики інвесторів). Несприятливий інвестиційний клімат країни (і, відповідно, інвестиційна привабливість) обумовлює те, що інвестор оцінює свій підприємницький ризик як високий.

Нажаль, аналізуючи перелічені вище чинники інвестиційно-підприємницького клімату, інвестори оцінюють свої підприємницькі ризики в Україні як високі.

Інвестиційна привабливість для вкладення капіталу та ведення бізнесу є слабкою, про що свідчать дані інвестиційної активності, в т.ч. низькі обсяги залучення іноземного капіталу в економіку України [2].

Економіка України і надалі характеризується: низькою конкурентоспроможністю національної економіки в умовах посилення глобальної конкуренції (не лише на традиційних ринках товарів, капіталів, технологій, робочої сили, але й системи національного управління, підтримки інновацій, розвитку людських ресурсів); деформованою структурою промислового виробництва при недостатньому утвердженні інноваційної моделі розвитку, зниженні впливу багатьох традиційних (екстенсивних) чинників зростання; зношеністю основних засобів; негативними характеристиками паливно-енергетичного комплексу, високим рівнем ресурсо- та енерговитратності економіки; низьким рівнем продуктивності праці (Україна, на жаль, значно відстає за рівнем продуктивності праці як від економічно розвинутих країн, так і від країн пострадянського простору, що спричинено технологічною відсталістю та недосконалістю структури економіки, яка доповнюється недоліками організаційно-економічного та інституційного забезпечення економічних процесів); експортно-сировинною моделлю розвитку економіки; дефіцитністю зовнішньоторговельного балансу; дефіцитністю державного бюджету; зростанням державного та гарантованого державою боргу; недостатністю розвитку ринку фінансових послуг; неефективною політикою зайнятості; низьким платоспроможним попитом населення (див. детальніше [1, 3]).

В той же час, серед чинників, які характеризують несприятливе інвестиційно-підприємницьке середовище в Україні на сьогодні варто відзначити:

– військові дії на Донбасі, агресію Росії, наслідки яких лягають важким тягарем на економіку України та подальші взаємовідносини;

– корупцію, нецивілізоване нагромадження капіталу, зміцнення та зрощення олігархічного капіталу з державним апаратом, підпорядкування економіки й держави корпоративним інтересам.

Формування сприятливого інвестиційного клімату України має супроводжуватись спрощенням та забезпеченням прозорості та стимулювальних можливостей національного законодавства, зменшенням обсягів втручання держави в економічні відносини партнерів на ринку, справжньою боротьбою з корупцією.

Серед головних умов приходу іноземних коштів у підприємницьке середовище тієї або іншої країни є оптимальне поєднання ризику й доходності; стабільне та прозоре законодавство, зокрема податкове; наявність достатньої кількості привабливих проєктів; розвинута інфраструктура.

Формування та реалізація державної інвестиційної політики направленої на підвищення інвестиційної привабливості сприятиме залученню інвестицій, активізації інвестиційно-інноваційної діяльності, забезпеченню конкурентоспроможності й сталому росту національної економіки.

Перелік посилань:

1. Духа М. В. Соціально-економічний розвиток України: напрями та засоби реалізації: [монографія] / М. В. Духа. – Київ: Центр учбової літератури, 2016. – 388 с.

2. Статистична інформація // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Dykha M. V. Ensuring of labor productivity growth in the context of investment and innovation activity intensification / M. V. Dykha, N. P. Tanasiienko, G. M. Kolisnyk // Problems and Perspectives in Management. – 2017. – Volume 15, Issue 4. – P. 197-208. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.15\(4-1\).2017.04](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.15(4-1).2017.04)

ПРОБЛЕМИ ТА ПОТЕНЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ СВІТОВОЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СФЕРИ

*А.С. Завербний, канд. екон. наук, доцент
Національний університет «Львівська політехніка»*

Різноманітні ризики, з якими стикаються світові енергетичні компанії, вимагають останніх до трансформування використовуваних бізнес-моделей. І в межах цього трансформування серед потенційних шляхів вирішення проблем передове місце займає підвищення рівня ефективності управління інвестиціями, операційними витратами [1, с. 3].

Розвиток енергетичної галузі можливий лише за рахунок забезпечення відповідним рівнем зростанням інвестицій у дану галузь.

За оцінкою МЕА, згідно із Прогнозом світової енергетики (World Energy Outlook 2013, WEO 2013) для забезпечення потреб світової економіки в паливно-енергетичних ресурсах їх видобуток до 2025-2035 рр. має зрости приблизно у два рази порівняно з 1990 р.

Із зростанням попиту на електроенергію необхідно буде ввести в дію нові генерувальні потужності, враховуючи заміну застарілих електростанцій (близько 40% від поточних потужностей). На-

явність сприятливого інвестиційного клімату та ефективних ринкових моделей буде мати вирішальне значення для розвитку та освоєння нових технологій і забезпечення економічного зростання та підвищення енергетичної та екологічної ефективності [1, с. 5].

Згідно із прогнозними аналітичними оглядами МЕА, такими як WEO-2013, WEO-2014, WEO-2015, було представлено 4 глобальні прогнозовані сценарії розвитку світової енергетики:

- сценарій «Поточної політики» (Current Policies Scenario);
- сценарій «Нової політики» (New Policies Scenario);
- сценарій «450» (450 Scenario);
- сценарій «Світової енергоефективності» (Efficient World Scenario).

При цьому в роботах МЕА найширше відображено основні положення таких сценаріїв як «Нової політики», «450». Згідно зі сценарієм «Нової політики» прогнозований середньорічний обсяг інвестування світової енергетики у порівнянні з періодом 2000-2013 рр. зростатиме: 2014–2020 рр. (1,44 рази); 2021–2025 рр. (1,43 рази); 2026–2030 рр. (1,49 рази), 2031–2035 рр. (аж 1,6 рази) [1, с. 18].

Сукупний обсяг інвестицій у світову енергетику за період 2014–2035 рр. прогнозується в обсязі понад 40 трлн. дол. США, у тому числі понад 40 трлн. на виробництво та поставки енергії та понад 8 трлн. – на реалізацію енергоефективних технологій. Відповідно до цього щорічні інвестиції в покриття світових енергетичних потреб наблизяться до 2000 млрд. дол. США за щорічних витрат на підвищення енергоефективності до 400 млрд. дол. США [1, с. 18].

На електроенергетику (одну із найбільш універсальних, мобільних видів енергії) припадає понад 40 % загального обсягу інвестицій, з яких майже третина приходить на електростанції на поновлювальних джерелах енергії, що свідчатиме про розвиток даної сфери світової енергетики у майбутніх періодах.

Потенційними можливостями інвестування світової енергетичної сфери виступають наступні: інтегрування енергетичних інфраструктур країн, розроблення системи управління інвестиціями у енергетику, забезпечення виконання міжнародних угод країнами-учасниками, спрямування інвестицій в розроблення новітніх, енергоефективних технологій, альтернативну енергетику тощо.

Впровадження даних заходів сприятиме підвищення рівня енергетичної безпеки, покращення екологічної ситуації для окремих країн та світового господарства в цілому.

Важливим і надзвичайно актуальним для енергетики України є застосування даних рекомендацій у поєднанні із створенням в країні сприятливого інвестиційного клімату (для залучення інвестицій, особливо це стосується іноземних) за допомогою формування конкурентних енергетичних ринків (прозоре їх регулювання згідно європейських (світових) правил), дотримання і виконання всіх умов і зобов'язань, взятих на себе згідно із підписаними, ратифікованими міжнародними угодами, оновленням матеріально і морально застарілих основних фондів даної галузі тощо. Результатом має бути підвищення рівня енергетичної і, відповідно, економічної безпеки країни.

Перелік посилань:

1. *Розвиток інвестиційно-інноваційної діяльності у світовій енергетичній сфері* Підготовлено відділом інформаційно-аналітичного забезпечення зарубіжною інформацією ВП НТЦЕ ДП «НЕК «Укренерго» Київ – 04/2016. – 84 с.

ІНСТИТУЦІЙНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ НА ЗАСАДАХ SMART SPECIALIZATION

О.Ю. Кудріна, д-р екон. наук, професор

В.А. Омеляненко, канд. екон. наук

Сумський державний педагогічний університет імені А.С.Макаренка

Місце України у світовому інноваційному процесі поки не відповідає наявному в країні інтелектуальному та освітньому потенціалу, що в свою чергу призводить до його деградації. Додатковою проблемою в цьому контексті виступає різка диференціація регіонів країни за рівнем інноваційного розвитку. Про це свідчать результати досліджень, відповідно до яких виробництво інноваційної продукції здебільшого сконцентровано в Києві та інших великих містах, а також окремих промислових регіонах і не характеризується надто високими темпами розвитку у порівнянні з іншими регіонами. При цьому рівень інноваційного розвитку корелює з загальним рівнем соціально-економічного розвитку, який також демонструє невтішні тенденції.

Від ступеня концентрації науково-технічного та інноваційного потенціалу на території регіону залежить його можливість бути локацією реалізації інноваційних проектів [2]: так регіони з високим ступенем інноваційного розвитку можуть стати «донорами» інновацій для інших регіонів та здатні ефективно залучати технології ззовні через наявний потенціал.

Світовий досвід свідчить про те, що основними принципами, що забезпечують підвищення регіональної конкурентоздатності на основних напрямках соціально-економічного розвитку регіону, є наступні [3]:

- формування промислової політики як найважливішої складової частини регіональної стратегії з активною рівноправною участю в її розробці і реалізації органів влади, бізнесу, наукових і громадських організацій;
- перехід від сформованої галузевої промислової політики до політики концентрації зусиль і державної підтримки конкурентоздатних виробництв і технологій;
- зміна пріоритетів у виборі об'єктів промислової політики відповідно до загальносвітової тенденції зростання значення високотехнологічних галузей з високою доданою вартістю;
- створення умов переходу до інноваційної економіки з визначальною роллю виробництва, розподілу і використання знань та інформації як головних факторів економічного зростання;
- розробка та реалізація регіональних науково-технічних програм та інноваційних проектів.

В контексті реалізації зазначених аспектів вивчення інноваційної системи регіону забезпечує необхідний рівень деталізації аналізу та дозволяє врахувати специфіку й особливості кожної окремої території, а відтак й створює об'єктивні передумови більш ефективного управління економічною системою країни в цілому [5]. З цих позицій регіональна система є частиною національної інноваційної системи, що не тільки формує вектор подальшого розвитку регіону, але і прямо залежить від якості функціонування територіальних систем (з огляду на принцип синергії).

Регіональну інноваційну систему доцільно розглядати як сукупність інститутів, діяльність яких спрямована на створення та поширення знань, технологій та інновацій. На основі цього постає завдання пошуку оптимальних інституційних стратегій кожного регіону. Вирішити це завдання доцільно через підхід, відомий як *smart specialization*, що передбачає виявлення сильних сторін і розвиток конкурентних переваг регіонів на основі існуючої структури регіональної економіки. В результаті аналізу принцип *smart specialization* передбачає отримання відповіді на стратегічне питання – що потрібно зробити з врахуванням наявних сильних і слабких сторін регіону, щоб зайняти гідне місце на ринках майбутнього, та яким чином необхідно розвивати галузі регіональної економіки, зокрема й через їх взаємозв'язок (міжгалузевий аспект).

Згідно з теорією інституційного розвитку поліпшити інституціональну систему можна лише там, де можливості інституціонального розвитку сполучаються з іншими факторами формування конкурентних переваг. Враховуючи це, розвиток регіональних кластерів буде ефективнішим, якщо піде за принципом *smart specialization* через виявлення та розвиток унікальних інноваційних галузей регіону та формуванню навколо них кластерів або інноваційних мереж. В результаті посилення регіональних кластерних ініціатив та відповідних інноваційних проектів прямо впливає на процес регіональних інституціональних змін, які, у свою чергу, будуть сприяти посиленню зв'язаності регіональних інноваційних процесів через кооперацію.

Відтак в рамках *smart specialization* принципово важливою є диференціація заходів інноваційної політики з урахуванням регіонального контексту, а також інтенсифікація міжрегіональної взаємодії за допомогою сприяння трансферу технологій, розширенню напрямків діяльності місцевих фірм і включенню їх у глобальні мережі та ланцюжки створення вартості.

Для вирішення проблем модернізації регіональної економіки необхідний комплексний розвиток регіональної інфраструктури підтримки інноваційного розвитку, одним з елементів якої є інфраструктура трансферу технологій. Особлива актуальність інститутів та механізмів трансферу технологій обумовлена тим, що пріоритетним напрямком регіональної політики є розробка інструментів, що забезпечують мобілізацію внутрішніх ресурсів і нарощування власного економічного потенціалу територій.

Сприяння трансферу технологій пропонуємо розглядати в розширеному змісті, включаючи не лише послуги, безпосередньо пов'язані із трансфером і комерціалізацією технологій у вузькому розумінні, але і весь комплекс супутніх послуг (навчання, захист інтелектуальної власності, маркетингові дослідження тощо). Крім вирішення основного завдання – сприяння встановленню технологічного співробітництва між організаціями науково-освітньої сфери, компаніями і підприємствами, це дозволить перейти до конкретних заходів щодо реалізації регіональної політики інноваційного розвитку, створити можливості для поширення досвіду від районів з високим інноваційним потенціалом на іншу частину області, розвивати кадровий потенціал інноваційної інфраструктури регіону. Таким чином, трансфер технологій передбачає поширення технологічних знань прикладного характеру та досвіду щодо процесів, методів виробництва та інноваційних продуктів всередині галузі, між галузями, а також у міжнародному контексті [1]. З точки зору інституційного забезпечення наразі система трансферу інновацій є найбільш слабким елементом національної та регіональної інноваційної системи і країни в цілому.

В цьому контексті актуальність трансферу технологій як інструмента управління інноваційною діяльністю регіонів, обумовлена можливістю створення мереж трансферу технологій, що дозволяють забезпечити розвиток традиційних сфер економіки без радикальної зміни профілю регіону. Однак широке впровадження цього інструмента буде ефективно тільки при наявності певного рівня інституційного забезпечення та мотивації інноваційної активності підприємств, здатних вчасно використати нові технології, що дозволяє зберегти конкурентні переваги, які виникають при їх використанні [4].

Таким чином, майбутній розвиток регіонів повинен відбуватися через максимально можливу кластеризацію їх господарського механізму на основі попередньо розроблених спеціальних програм соціально-економічного розвитку на засадах smart specialization. Вирішенню цього завдання мають сприяти подальші теоретичні і практичні дослідження в напрямку ефективно діючих кластерних і мережових інструментів, їх поступового і цілеспрямованого впровадження в усі галузі економіки через механізми трансферу технологій.

Перелік посилань:

1. Ельников, В.В. *Трансфер технологий и региональные задачи экономики [Текст]* / В.В. Ельников // *Восточный Базар*. – М., 2004. – № 69. – С. 8-11.
2. Третяк, В.В. *Типологія адміністративно-територіальних утворень України залежно від рівня інноваційного розвитку [Текст]* / В.В. Третяк, Н.В. Воробйова // *Часопис економічних реформ*, 2011. – № 2. – С. 119-125.
3. Трусев, А. *Региональная система коммерциализации и трансфера технологий [Текст]* / А. Трусев // *Информационные ресурсы России*. – 2005. – № 4. – С. 23-28.
4. Черкасова, Т.И. *Трансфер технологий как инструмент управления инновационной деятельностью предприятия [Текст]* / Т.И. Черкасова, С.М. Жеглова // *Вісник Хмельницького національного університету, Економічні науки*. – 2011. – № 2. – Т. 2 – С. 194-197.
5. Чистякова, Н.О. *Региональная инновационная система: модель, структура, специфика [Текст]* / Н.О. Чистякова // *Инновации*. – 2007. – № 4 (102). – С. 55-58.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ВЕКТОР СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

О.В. Кузьменко, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: Л.М. Баценко, канд. екон. наук, доцент

Сумський національний аграрний університет

Соціально-економічний розвиток регіонів потребує інноваційно-інвестиційних вкладень, оскільки недостатня кількість джерел фінансування уповільнює впровадження стратегічних програм. Сучасні трансформаційні економічні умови потребують предметного обґрунтування інвестиційних ресурсів для впровадження інноваційних регіональних проєктів. На сьогодні проблема актуалізується через обмеженість інвестиційних ресурсів і нестабільну законодавчу базу, яка б стала вагомим регулятором накопичення, розподілу та використання регіонами інноваційних джерел. Одним із напрямів вирішення цієї проблеми є розроблення дієвої комплексної програми формування інновацій регіонального спрямування, яка б включала пріоритетні напрями вкладень. Кожен регіон має специфічний аспект функціонування, що посилює необхідність обґрунтування напрямів вкладення інноваційних ресурсів.

Інноваційно-інвестиційний аспект достатньо широко висвітлено в працях науковців, проте обмежено розкриваються питання його участі у регіональному розвитку. Ключовою метою пропонованої наукової роботи є окреслення основних моментів інноваційно-інвестиційного розвитку регіонів з урахуванням соціально-економічного блоку та визначення можливих напрямів його покращання з огляду на сьогоденні реалії.

У сучасному світі головним завданням будь-якої держави є формування самодостатньої, конкурентоспроможної, соціально орієнтованої економіки, здатної невинно розвиватися та визначати пріоритетні напрями розвитку регіону.

На думку багатьох науковців, наріжним каменем економічної стратегії всіх розвинутих держав та їх регіонів є інноваційна політика, яка визначає форми і методи державного стимулювання науково-технічної діяльності з метою широкого втілення наукових досліджень і розробок у кінцевий виробничий результат – нові конкурентоспроможні види продукції, технологічні процеси, організаційні рішення. Безумовно, кожен регіон, прагнучи бути конкурентоспроможним у своїй країні, повинен підтримувати на належному рівні науково-технічний і освітній потенціали.

Ідеться про соціально-економічний розвиток регіонів з позиції забезпеченості інноваційним потенціалом. Згідно із Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», інноваційний потенціал – це «сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, вироб-

ничо-соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки» [1].

Як показує досвід, інноваційний потенціал містить невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів, котрі можуть бути задіяні для досягнення цілей економічних суб'єктів. Практика свідчить про наявність неоднозначності в розумінні сутності інноваційного потенціалу. Як вважає О. Гайдамака, ця обставина значною мірою ускладнює вироблення практичних рекомендацій з формування й ефективного використання інноваційного потенціалу регіону й таким чином негативно позначається на кінцевих результатах інноваційної діяльності [4].

Розглядаючи теоретичні аспекти інноваційно-інвестиційних засад розвитку регіонів, доцільно розкрити такі ключові сегменти:

- науково-технічний сектор (конструктивні дослідження, що ведуть до появи нововведень);
- освітній сектор (аналітичні дослідження, що обґрунтовують продуктивне використання нововведень);
- інвестиційний сектор (обґрунтування, впровадження нововведень, перетворення їх безпосередньо в інновацію).

Зазначені сегменти у сукупності дадуть можливість предметніше визначити інноваційно-інвестиційний напрям вкладення коштів у розвиток регіонального сектору конкретного спрямування [5].

На нашу думку, в регіональному аспекті величина інноваційного потенціалу складається з трьох зазначених сегментів: наука – освіта – інвестиції. Проте кожна складова повинна досліджуватися з огляду на галузеве спрямування регіону та реальну потребу. Безумовно, зазначені сегменти мають бути поділені на тактичні елементи як стратегічні напрями розвитку регіону.

Практика доводить, що соціально-економічний розвиток регіону, який певною мірою підкріплений інноваційно-інвестиційним ресурсом, визначає та конкретизує інноваційний потенціал. У широкому спектрі інноваційний потенціал регіону складається з кадрового, науково-дослідницького, фінансового, матеріально-технічного, ринкового, політико-правового, інформаційного та інвестиційного потенціалу. Всі складові тісно взаємопов'язані та безпосередньо впливають на соціально-економічний розвиток регіону.

На сучасному етапі інноваційна система України проходить шлях свого становлення та розвитку. Якщо проаналізувати перелік позитивних тенденцій, то вони з'явилися завдяки саморегулятивним ринковим механізмам. Інноваційні процеси в Україні іноді гальмуються внаслідок дії суб'єктивних й об'єктивних факторів.

Саме недостатня співпраця державних органів з наукою, бізнес-освітою та ринковими структурами не дає змоги повною мірою розв'язувати наявні проблеми, стверджують П. Бубенко та В. Гусєв [2].

Стає зрозумілим, що регіональний розвиток у соціально-економічному аспекті повинен постійно підтримуватися дієвими інноваційними програмами, які мають реальну інвестиційну платформу. Як зауважує О. М. Лизунова [3], активізація інноваційної діяльності повинна забезпечуватися такими діями:

- залученням до активної інноваційної діяльності суб'єктів господарювання різних форм власності;
- створенням інфраструктури, яка забезпечуватиме надходження фінансових ресурсів до прогресивних виробництв і галузей та призупинить діяльність неконкурентоспроможних компаній;
- спрямуванням ресурсів на виконання пріоритетних загальнодержавних програм, створенням високотехнологічних і конкурентоспроможних виробництв;
- впровадженням інтенсивної політики популяризації ринкового мислення у суспільній свідомості;
- використанням макроекономічної політики країни через систему оподаткування, розвиток банківської системи, рівень економічної свободи як важіль державного регулювання інноваційної діяльності підприємств.

Наведені ініціативи достатньо предметно адаптуються в регіональному аспекті. Кожен регіон в Україні повинен мати підтримку держави у вигляді інвестиційних коштів, якщо програма соціально-економічного розвитку має інноваційне спрямування.

На основі викладеного можна дійти висновку, що інноваційно-інвестиційні ресурси, з одного боку, забезпечують соціально-економічний розвиток регіонів, з другого – свідчать про стабілізацію та дієвість намічених стратегічних програм. Враховуючи специфічність кожного регіону України, необхідно на макроекономічному рівні предметніше обґрунтовувати їхні потреби та у зв'язку з цим розглядати можливість визначення державного інвестиційного ресурсу для впровадження регіональних інновацій. Регіональна інновація має сенс лише за наявності дієвого блоку сегментів розвитку територіальної складової. Якщо таких сегментів недостатньо, то практичний соціально-економічний розвиток регіонів не матиме якісної основи та не відповідатиме вимогам сучасного розвитку України.

Перелік посилань:

1. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : закон України від 16.01.2013 № 433-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Бубенко П. Почему тормозятся инновационные процессы в Украине / П. Бубенко, В. Гусев // Экономика Украины. – 2014. – № 6. – С. 30-38.
3. Лизунова О. М. Сучасні аспекти інноваційного розвитку регіонів / О. М. Лизунова // I Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Проблеми та перспективи інноваційного соціально-економічного розвитку в умовах глобалізації: регіональний вектор» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fei.idgu.edu.ua/conference/dokl/d411.html>.
4. Гайдамака О. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / О. Гайдамака ; Луган. нац. пед. ун-т ім. Т. Шевченка. – Луганськ : Альма-матер, 2005. – 184 с.
5. Харів П. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів: монографія / П. Харів ; Терноп. акад. народного госп-ва. – Т. : Екон. думка, 2003. – 323 с.

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОГО ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ

О.М. Луцків, канд. екон. наук, с.н.с.

*ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долишнього НАН України», м. Львів*

Незважаючи на те, що українськими науковцями розробляють нові технології виробництва, однак багато із цих розробок так і не досягають споживача, для якого вони призначені, що є свідченням незатребуваності виготовлених інновацій. Тобто виготовляються інноваційні розробки які не користуються попитом, оскільки вони розробляються не під конкретні потреби споживачів інноваційної продукції. Така ситуація у більшості випадків змушує вітчизняні підприємці до пошуку ефективних технологій виробництва поза межами країни. Однією з проблем незадоволеного попиту та недостатньої пропозиції є недосконала система обміну технологіями між учасниками інноваційного процесу. Слід відзначити також і той факт, що у високорозвинутих країнах світу хоч і існує сформований ринок технологій, однак попит і пропозиція на ньому співпадають не так регулярно й організовано, як на ринках сировинних матеріалів, з огляду на значний ризик інноваційних технологій та потребу постійного їх оновлення [1].

У високорозвинутих країнах світу основою інтенсифікації інноваційних процесів є трансфер технологій. Під трансфером технологій розглядають сукупність економічних відносин у сфері використання нових знань про виробництво продукції, застосування процесу чи надання послуги між її власником (розробником) і споживачем – резидентами в одній країні, а для випадку міжнародного трансферу технологій – резидентів з нерезидентами країни. Сучасний характер міжнародної співпраці відзначається значним розповсюдженням обміну високотехнологічними товарами. Серед основних видів трансферу технологій можна виділити такі, як передача патентів на винаходи, передача «ноу-хау», інжиніринг, інформаційний обмін через персональні контакти (на семінарах, симпозіумах, різноманітних виставках), наукові дослідження та розробки під час програм обміну вченими та спеціалістами, а також організування спільного виробництва.

Міжнародне співробітництво у сфері трансферу технологій передбачає: укладення двосторонніх і багатосторонніх міжнародних договорів України щодо науково-технічного, технологічного, інвестиційного співробітництва і кооперації; залучення інвестицій у науково-технічну сферу України; сприяння запровадженню в Україні міжнародних стандартів, зокрема стандартів системи управління якістю; передачу технологій у рамках науково-технічної і виробничої кооперації та інвестиційного співробітництва; забезпечення участі вітчизняних підприємств, наукових установ, організацій та вищих навчальних закладів у міжнародних виставках та ярмарках високотехнологічної. Світова практика, свідчить, що процес трансферу технологій найоптимальніше можна організувати шляхом створення науково-виробничих і дослідницьких об'єднань та центрів, які надають широкий спектр послуг у сфері трансферу технологій. Зокрема, можливі такі послуги даних посередників, як створення технологій під замовлення, налагодження контактів між суб'єктами трансферу, збирання інформації та створення баз даних про попит і пропозицію на передачу технологій, охорона інтелектуальних прав і комерціалізація результатів наукових досліджень та розробок [1].

Основними каналами трансферу інновацій і технологій є: міжнародна торгівля інноваційною продукцією, ліцензійна торгівля, міжнародна міграція капіталу і робочої сили, різні інші форми міжнародної науково-технічної співпраці. Міжнародна співпраця в науково-технічній сфері сприяє:

- підвищенню ефективності національного виробництва, процесів відтворення;
- підвищенню наукоємкості національного виробництва, завдяки як внутрішній технологічній спеціалізації, так і залученню іноземних технологій у вигляді товарів, ноу-хау тощо;

– впровадженню матеріаломістких і ресурсозберігаючих технологій та підвищення інтелектуаломісткості виробництва.

Значною проблемою для українських підприємств, які потребують трансферу технологій, є їх недостатня компетенція у питаннях купівлі технології, а для розробника – проблема збуту власного інтелектуального продукту. На загальнодержавному рівні і на рівні кожного регіону України спостерігається як внутрішній, так і зовнішній вектор придбання нових технологій. У 2015 кількість придбаних нових технологій в Україні промисловими підприємствами порівняно з попереднім роком збільшилась у 2,6 рази, а саме з 426 до 1131 одиниць. Разом з тим, за межами України, навпаки зменшилась з 117 до 66, тобто в 1,7 рази [2]. Слід зазначити, що найбільші запозичення іноземних технологій здійснювали протягом останніх років ті галузі промисловості, які традиційно мають досить розвинуту виробничу та наукову базу, а саме підприємства хімічної та нафтохімічної промисловості, металургійні та машинобудування. Це свідчить про те, що українська наука і надалі втрачає зв'язок з потребами власного виробництва, залишаючи вітчизняну промисловість в залежності від зарубіжного науково-технологічного досвіду. Надзвичайно великий зиск провідних фірм від інноваційної діяльності обумовлена тим, що вони під гаслом експорту новітніх технологій насправді передають застарілі технології які не здатні підвищити конкурентоспроможність промислового виробництва в Україні.

Впродовж 2010-2016 рр. в Україні зменшується кількість поданих заявок на патенти та винаходи з 5310 до 4095. Така тенденція характерна як для національних так і іноземних заявників. Така тенденція зумовлює і зменшення кількості виданих патентів на винаходи (рис. 1) [2, 3].

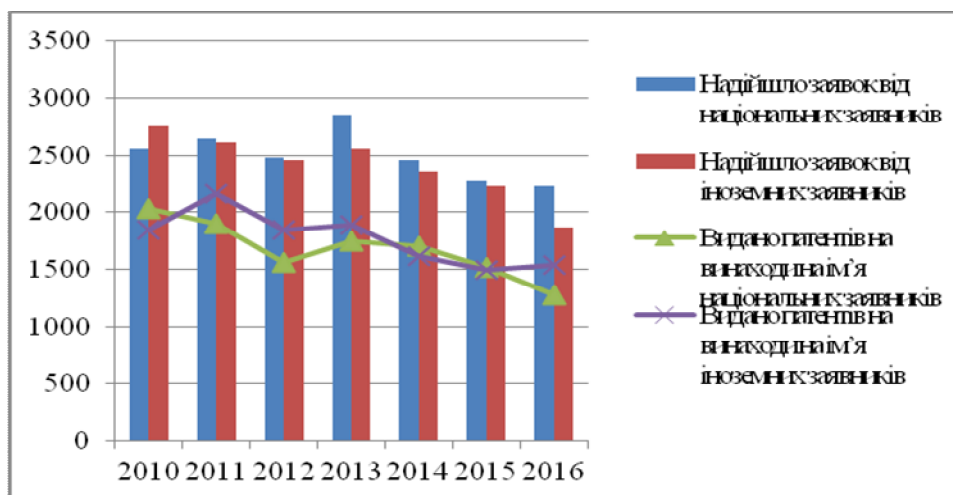


Рисунок 1. Динаміка діяльності щодо трансферу технологій впродовж 2010-2016 рр.

Перспективи інноваційного розвитку України значною мірою залежать від активізації міжнародної співпраці із країнами-членами ЄС. Співробітництво України з ЄС дасть можливість отримати досвід технологічної модернізації вітчизняного виробництва за рахунок оволодіння новітніми наукомісткими технологіями. Україна, ставши активним учасником інноваційного процесу поряд із країнами-членами ЄС, може поступово стати країною-експортером високотехнологічного обладнання та сучасних технологій. Європейська Комісія постійно висловлює готовність до широкого і ефективного залучення інноваційної сфери України у спільний науково-дослідний простір ЄС. Однак для цього українській стороні необхідно визначити найважливіші наукові пріоритети, підтримку яких з боку ЄС, за певних умов, можна передбачити при формуванні конкурсів та грантів сфокусованих на Україну.

Слід відзначити, що налагодження співробітництва через участь у Рамкових програмах ЄС допоможе активніше залучати Україну до передових технологій та реалізації потенціалу вітчизняних промислових, передусім високотехнологічних виробництв, зокрема в електронно-обчислювальній, аерокосмічній галузях, у сфері розробки та впровадження нових матеріалів, у медичній промисловості на базі наявних в Україні розробок, з акцентом на підключення вітчизняного виробництва до виробничої та елементної бази ЄС; розвиток лазерної техніки; генної та клітинної інженерії; розвиток енергозберігаючих технологій, переходу на використання нових поновлюваних джерел енергії, розвиток нових засобів комунікації та зв'язку, що є умовою соціально-економічної уніфікації з країнами ЄС; стикування національних програм технологічного розвитку з програмами ЄС; поширення та всебічне удосконалення систем комунікацій та зв'язку.

Перелік посилань:

1. Андросова О. Ф. *Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності: [монографія]* / О. Ф. Андросова, А. В. Череп. – К.: Кондор, 2007. – 356 с.
2. *Наукова та інноваційна діяльність: стат. зб.* – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 257 с.
3. *Наукова та інноваційна діяльність: стат. зб.* – К.: Державна служба статистики України, 2017. – 141 с.

ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТУВАННЯ В ЗЕЛЕНУ ЕНЕРГЕТИКУ УКРАЇНИ

Б.О. Марисюк, здобувач вищої освіти

*Науковий керівник: О.В. Кривда, канд. екон. наук, доцент
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

В умовах скорочення запасів традиційних палив та стабільного зростання їх вартості, необхідно шукати нові шляхи для забезпечення державної енергонезалежності.

З останніми роками в Україні все активніше починає зростати інтерес до альтернативної енергетики. Це є відносно нова галузь для інвестування, але враховуючи темпи розвитку енергетичного ринку та потенціал природних ресурсів може приносити хороший дохід.

Інвестиційна діяльність – це вкладання засобів, що мають грошову оцінку в ідеї та проекти з метою одержання прибутку, або досягнення позитивного ефекту. Дослідження, що базувалися на показниках макроекономіки та стану енергетичного ринку показали, що найбільш привабливою для інвестицій у відновлювальну енергетику є економіка США, Німеччина при цьому займає третє місце. Проте, під натиском енергетиків канцлер країни буде змушений переглянути умови надання субсидій для сектору «зеленої» енергетики [1].

До 2014 року бізнес в Україні з терміном окупності 5-7 років майже не зацікавлював інвесторів. На даний момент стало зрозумілим, що кожен має можливість поставити на власній землі сонячні панелі та встановити вітряки, тим самим повністю, або частково забезпечити себе електроенергією та стати незалежним від централізованих енергомереж. А при наявності надлишкової електроенергії її можливо продавати в мережу по «зеленому» тарифу, отримуючи при цьому чудовий прибуток. Варто також зазначити, що розмір встановлено в Україні тарифу є одним з найвищих у світі.

Увагу інвесторів до альтернативних джерел енергії також привертає те, що питання енергоефективності та енергонезалежності вийшли на перший план, і в найближчий час є чудовою перспективою для малої енергетики країни.

Перспективним напрямком для інвестування є встановлення біогазових установок для приватних підприємств. Дані установки здатні генерувати газ з різноманітної органічної сировини. При цьому підприємство зможе повністю задовольнити свої електричні та теплові потреби, а при надлишку власної електроенергії її можна продавати в мережу по «зеленому» тарифу. Термін окупності таких установок, як правило становить 7-10 років.

На ринок сонячної енергії потрапити не складно. Ціна проекту в сегменті сонячної енергії нижча ніж у вітроенергетиці. Виконати будівництво СЕС набагато простіше, при цьому не обов'язково проводити складну геологічну та кліматичну експертизу.

На даний момент спостерігається стабільне зниження цін на технології для генерування електроенергії з відновлювальних джерел енергії. З кожним роком капітальні затрати на будівництво одиначної потужності активно скорочуються, тим самим стаючи доступними для все ширшого кола інвесторів. Ціна проекту потужністю 1МВт в Україні становить 0,75-1,05 млн євро, але використання дешевого обладнання дозволяє суттєво зменшити ціну інвестиції.

Для приватних СЕС встановленою потужністю до 30 кВт «зелений» тариф закріплений на державному рівні та становить 18 євроцентів за 1 кВт проданої енергії в мережу. Для наземних промислових станцій становить 15 євроцентів/кВт/год, а для сонячних станцій, які знаходяться на дахах – 16,3 євроцентів/кВт/год. СЕС потужністю 30 кВт може приносити прибуток на суму 6500 у.о. і окупить себе протягом 4-х років [2].

Для сьогоденного підприємництва та бізнесу, використання сонячних електростанцій під «зелений» тариф, є чудовим рішенням та вигідною інвестицією для підприємців, що мають великі не задіяні площі. На даний момент, це один з найбільш вигідних варіантів інвестицій, а також спосіб допомогти своїй державі створити потужний енергетичний ринок, та наблизити її на крок до енергетичної незалежності.

Перелік посилань:

1. «Зелёная энергетика» привлекает инвесторов доходами // Forex investor URL: <https://forex-investor.net/zelenaya-energetika-privlekaet-investorov-dokhodami.html>
2. Сетевые солнечные электростанции под «зелёный тариф» // Solarled URL: <http://saen.com.ua/zeljonyj-tarif.html>

ПРИЧИНИ, МЕТОДИ ТА НАСЛІДКИ ВІДТОКУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КАПІТАЛУ З УКРАЇНИ В ОФШОРНІ ЗОНИ

*Л.О. Меренкова, канд. екон. наук, доцент
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця*

У теперішній час в Україні продовжує існувати гостра проблема відтоку вітчизняного інвестиційного капіталу в офшорні зони. Наша країна має низьку інвестиційну привабливість завдяки недосконалому законодавству у сфері фінансів, яке швидко змінюється, високої економічної та політичної нестабільності, несприятливому податковому клімату. Ситуацію погіршує високий рівень тінізації економіки та корупції. Тому інвестори розміщують капітал в інших країнах, віддаючи перевагу офшорним зонам. За таких обставин особливої актуальності набувають питання повернення капіталу з офшорних зон в Україну для створення умов розвитку національного виробництва та поживлення фінансового ринку.

Термін «офшор» («офшорна зона»), як правило, означає країну (залежну юрисдикцію), законодавство якої дозволяє або взагалі не сплачувати податки, або сплачувати їх за зниженою ставкою. [1, с. 317]

Можна виокремити наступні чинники відтоку інвестиційного капіталу з України в офшорні зони: існування перманентної загрози девальвації національної валюти, що призводить до фінансових втрат при примусовій продажу валютної виручки підприємством-експортером за офіційним курсом НБУ, що нижче, чім ринковий курс, та утриманні грошових коштів в національній валюті; нестабільне податкове законодавство; тривалий воєнний конфлікт на Сході України, що призвів до руйнування господарських зав'язків, закритті багатьох підприємств та створює додаткові ризики щодо ведення підприємницької діяльності.

Причинами використання офшорних зон вітчизняними підприємствами є: перш за все економія фінансових ресурсів на сплату податків особливо стосовно податку на прибуток, який стягується за нижчою ставкою або взагалі відсутній; висока фінансова секретність, зокрема жорсткі правила захисту банківської таємниці в офшорній зоні, яка не розкривається навіть при порушенні законодавства країни, де зареєстроване або функціонує підприємство; легкість доступу до зарубіжної банківської системи, що надає можливість відкривати валютні рахунки в надійних банках стабільної країни; швидкий процес реєстрації підприємства, нескладне управління і адміністрування виробничо-господарської діяльності.

Для виведення капіталів в офшорні зони використовуються наступні методи: прямі методи, коли капітал вивозиться у явному вигляді (неповернення валютної виручки від експорту товару, не ввезення імпортного товару після здійснення попередньої оплати, втрата капіталу у зв'язку з удаваним неефективним використанням майнових цінностей за межами країни та ін); непрямі методи відпливу капіталу, які більш складні, а тому й більш небезпечні, оскільки при застосуванні їх досягається не лише ефект переміщення капіталу, а й виведення його з-під оподаткування (у цьому випадку реально здобуті в Україні кошти легально працюють після оподаткування на бюджети інших країн). Але найчастіше застосовується механізм передачі доходу в країні з більш низьким рівнем оподаткування шляхом виставлення рахунків за фіктивні операції, роялті, використання трансфертного ціноутворення і тому подібне. [1, с. 327]

Підприємства, що використовують у своїй діяльності офшорні схеми, мають враховувати і ризики, що виникають в результаті використання податкових сховищ. Серед таких, найбільш значущими для бізнесу, тобто такими, що привертають додаткову увагу органів державного регулювання (правоохоронних та податкових зокрема) є: корупційний (використання офшорів для платежів за прийняття рішень); податковий (незаконна мінімізація податкового навантаження); митний (порушення валютного законодавства); репутаційний (кінцеві бенефіціари і реальні директори мають негативну репутаційну історію); легалізація злочинних доходів. [2, с. 70]

Для переводу фінансових ресурсів за межі юрисдикції, у тому числі для цілей податкового планування, в результаті якого відбувається розмивання бази оподаткування прибутку підприємств, підприємницькі структури використовують різноманітні схеми. Найбільшого поширення набули: лізингова (виплати лізингових платежів на користь лізингодавця, який зареєстрований як суб'єкт підприємницької діяльності у офшорній зоні), агентська (офшорна компанія доручає резиденту (агенту) здійснити купівлю та продаж товарів (робіт, послуг) у юрисдикції, резидентом якої є такий агент, за мізерну винагороду вартості угоди, які і підлягають оподаткуванню за місцем реєстрації агента), давальницька схема (офшорна компанія придбає продукцію на території України та передає її на переробку виробничій компанії резиденту України, в подальшому, спрямовуючи готову продукцію на експорт), а також схеми експорту, імпорту, володіння активами, продажу бізнесу, використання нематеріальних активів. [2, с. 74 – 75]

Негативними сторонами виводу капіталу з України в офшорні зони є: отримання конкурентних переваг завдяки недобросовісній податковій конкуренції; нестабільність економіки у зв'язку з перспективою акумуляції в офшорних зонах великих обсягів капіталу; зниження обсягів інвестиційного капіталу, а відтак й обмеження темпів зростання економіки; зростання тінізації економіки та безробіття.

З метою перешкоджання відтоку інвестиційного капіталу з України в офшори в країні здійснюються заходи щодо посилення антиофшорного регулювання. Кожна країна складає свій список офшорів. У теперішній час згідно з розпорядженням Кабінету міністрів України від 23 лютого 2018 р. № 143-р до списку офшорних зон увійшли 85 держав (територій). Порівняно з попереднім переліком до нового додалися такі країни, як Гваделупа, Гватемала, Французька Гвіана, Співдружність Домініки, Домініканська Республіка, Естонія, Іран, Куба, Лаос, Латвія, Ліван, Маврикій, Мальта, Марокко, Монако, ОАЕ, Сінгапур, Грузія, Угорщина. Також до списку знову не включили Кіпр. Ця острівна держава, що є як основним реципієнтом, так і донором зовнішніх українських інвестицій, вносилася й виключалася з офіційного українського переліку офшорних зон неодноразово. [3] Таким чином, до списку поки не потрапляють окремі держави, які використовуються для виведення з нашої країни значних сум капіталу.

Якщо у вітчизняного підприємства є платежі, пов'язані з вищевказаними юрисдикціями, банк, що обслуговує дане підприємство, має право вимагати від нього додаткову інформацію щодо іноземних партнерів та осіб, що їх контролюють, з метою виявлення фактів ухилення від сплати податків та відмивання доходів, отриманих злочинним шляхом.

Ми приєднуємося до точки зору вітчизняних науковців, які стверджують, що проблематику офшорних зон необхідно вирішувати на глобальному рівні, за участю інших країн, міжнародних організацій, з метою створення спільної законодавчої бази та гармонізації податкової системи і системи штрафів для скорочення відтоку капіталу з держави. [4, с. 160]

Використання офшорних зон підприємствами в Україні викликає не тільки ризики ведення їх фінансово-господарської діяльності й негативні наслідки на макrorівні у державі, а надає переваги щодо ведення бізнесу, а саме: прискорення обігу та перерозподілу фінансових інвестиційних ресурсів у світовій економічній системі; зменшення податкового навантаження; зниження інвестиційних ризиків діяльності суб'єктів господарювання.

В результаті проведеного дослідження можна зробити висновок, що вирішення проблем відтоку інвестиційного капіталу в офшорні зоні пов'язане те тільки з удосконаленням законодавчо-нормативного регулювання даної сфери фінансових відносин, а й в створенні привабливого податкового клімату, забезпеченні політичної та економічної стабільності, прогнозованості валютного курсу.

Перелік посилань:

1. Карлін М. І. *Причини, проблеми та шляхи регулювання діяльності офшорів у світовій фінансовій системі* [Електронний ресурс] / М. І. Карлін // *Історія народного господарства та економічної думки України*. – 2017. – Вип. 50. – С. 316-337. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ingedu_2017_50_20

2. Столяров В. Ф. *Становлення та розвиток офшорної діяльності резидентів України (в контексті аналізу світового досвіду антиофшорного регулювання)* [Електронний ресурс] / В. Ф. Столяров, В. І. Островецький // *Економічний вісник Донбасу*. – 2016. – № 1. – С. 68-82. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/escvd_2016_1_11

3. *Оффшорные зоны Украина: «Черный» список офшоров и офшорных зон Кабмина Украины 2018* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.tax.com.ua/news/black_list_offshore.html

4. Харчук О. О. *Негативні наслідки діяльності офшорних зон та шляхи їх подолання в Україні* [Електронний ресурс] / О. О. Харчук, С. А. Коритнік // *Міжнародний науковий журнал*. – 2016. – № 6(3). – С. 157-160. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2016_6\(3\)_49](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2016_6(3)_49)

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

А.А. Михайлова, здобувач вищої освіти

*Науковий керівник: А.В. Нікітіна, канд. екон. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

У сучасних умовах розвитку і поглиблення економічних відносин система управління інвестиційною діяльністю в Україні, її функціонування вимагають моделювання як бізнес-процесів, так і бізнес-систем на основі досвіду практичної роботи з управління інвестиційною діяльністю, його наукового узагальнення, переходу до стрункої методології аналізу і проектування процедур управління інвестиційною діяльністю.

Терміни «управління» і «менеджмент» найчастіше використовуються у сучасній науковій літературі як поняття ідентичні, взаємозамінні, у широкому сенсі синонімічні, другий термін є аналогом першого, його синонімом, але не повною мірою [1].

У сучасній економічній науці поняття «управління інвестиційною діяльністю» по-різному трактується авторами. З-поміж всього спектру точок зору підкреслимо ті, в яких найбільш відчутно можливо розрізнити розуміння науковцями інвестиційного менеджменту підприємства. Так, у наукових джерелах [2; 3] визначають назване поняття як сукупність взаємодіючих системоутворюючих компонентів, якими виступають суб'єкт управління (керуюча підсистема), об'єкт (керована підсистема) і зовнішнє середовище інвестиційної діяльності господарюючого суб'єкта.

Узагальнюючи, на нашу думку, поняття інвестиційного менеджменту можна визначити наступним чином: це свідомий і чітко цілеспрямований процес, що передбачає управління інвестиціями в єдності своїх сутнісних сторін, а саме: змісту й технології управлінських функцій і процедур, та дослідження всіх економічних і фінансових відносин, які виникають у процесі управлінських дій та які тим чи іншим чином впливають на об'єкт управління (інвестиції підприємства, систему взаємопов'язаних складових частин його інвестиційної діяльності, які утворюють інвестиційний процес), включаючи, як чинники зовнішнього, так і внутрішнього середовища.

Свою головну мету й основні задачі система інвестиційного менеджменту реалізує шляхом здійснення певних функцій, які являють собою взаємопов'язаний і взаємозалежний комплекс різних видів робіт, що виконуються. Ці функції, які визначені комплексним змістом системи управління інвестиційною діяльністю підприємства, можна умовно поділити на дві основні групи:

– функції інвестиційного менеджменту як управлінської системи (ці функції є складовими частинами будь-якого процесу управління незалежно від виду діяльності підприємства, його організаційно-правової форми, розміру, форми власності тощо. У теорії управління ці функції характеризуються як загальні);

– функції інвестиційного менеджменту як спеціальної області управління підприємством (склад цих функцій визначено конкретним об'єктом даної управлінської системи. Теорія управління розглядає ці функції як специфічні).

На наш погляд, в умовах обмеженості власних фінансових й інших видів ресурсів використання комплексного підходу до інвестування є ще одним з основних напрямів підвищення ефективності управління інвестиційними процесами на мікрорівні. Комплексне інвестиційне проектування – системно інтегрований процес управління сукупністю інвестиційних проектів, які підпорядковані єдиному стратегічному задуму, орієнтованому на успішну реалізацію інвестиційної програми підприємства [3].

Підводячи підсумок, слід зазначити, що недостатня теоретична опрацьованість названих питань не дозволяє підприємствам ефективно розв'язувати цілу низку управлінських завдань. Тому проблеми зростання ефективності управління інвестиційним процесом необхідно розглядати і вирішувати у тісному взаємозв'язку між макро- і мікрорівнями, що вимагає подальшого більш поглибленого вивчення і розвитку інвестиційного менеджменту, зокрема створення ефективних механізмів управління інвестиційною діяльністю на підприємствах.

Перелік посилань:

1. Бланк А. И. *Инвестиционный менеджмент* / А. И. Бланк – Киев : Эльга-Н, Ника Центр, 2002. – 448 с.
2. Бочаров В. В. *Инвестиционный менеджмент* / Бочаров В.В. – СПб. : Питер, 2000. – 160 с.
3. Райзберг Б. А. *Современный экономический словарь* / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева; [4-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 480 с.

MONITORING OF INNOVATION AND INVESTMENT POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Szabolcs Nagy, prof.

University of Miskolc, Miskolc, Hungary

Petro Pererva, prof.

Higher School of Labour Safety Management (WSZOP), Katowice, Poland

Ensuring sustainable development through monitoring the innovative potential of the enterprise is to organize a system of operational control and initial analysis of changes in the development of the enterprise and its innovative potential, which ensures the formation and storage of regularly systematized strategic and economic information on the current values of the indicators of financial and economic activity of the industrial enterprise, the level indicator Innovation potential of the enterprise and feasibility p tags.

The problem of monitoring the innovative potential of industrial enterprises, as economic entities, must be given considerable attention. Monitoring, as a means of obtaining statistically reliable information and drawing up short-term and long-term forecasts, is necessary for the quality management of the process of sustainable development of the enterprise.

The monitoring of innovative potential is based on the scientific methodology of achieving efficiency within the framework of economic control, complex system analysis, planning and forecasting, management, marketing and information technologies.

The main elements of the monitoring system of the innovative potential of an industrial enterprise are:

- the coverage of all significant economic changes in the enterprise;
- presence of a certain permanent composition of indicators and indicators of innovative activity of the enterprise;
- availability of time indicators complementing the main system and varying according to the objectives of the enterprise, which ensures the flexibility of the monitoring system;
- transmission of data through communication channels to the central information center, their processing and storage;
- monitoring from a single organizational center;
- organization of consumer access to available information.

One can also highlight the continuity of observation of the object under study, the development of a monitoring system based on the improvement of the methodical tools used, the technical equipment, the expansion of observed processes, as well as the complex nature of the observation, since monitoring of one industry requires tracking of innovation processes in other industries as well.

As a rule, there is no monitoring in the practical activity of enterprises and organizations that develop the innovative direction of their production, which is a rather popular problem. It is limited to monitoring the reports on the state of innovation and investment potential. This problem allows us to focus on the relevance of considering the use of monitoring, which implements a kind of effective integrated system of operational observation on the state of the field of science, innovations, patents and in general, innovative directions in the enterprise.

In particular, the mechanism of economic monitoring is practically not used for the needs of management of the state of commercial potential of intellectual technologies, the identification of the time points of its growth and fall, the identification of the most favorable time slots for access to the market of intellectual technologies, the adoption of management decisions regarding their scope of use, and so on. For each of these directions and each of the stages of the current state of a particular intellectual technology, a combination of factors and indicators that determine the features and parameters of perspective tendencies, their relative significance, and the hierarchy of their interaction with each other is characteristic.

In our view, the principles of monitoring the commercial potential of intellectual technologies have one common property – systemic, that is, despite the high importance of each individual factor (indicator), economic monitoring treats them only in a certain set (system). In addition, the consideration of individual factors of commercial potential can lead to a certain distortion of the resulting indicator, since each indicator has its rank, its degree of influence on the end result, which, of course, should also be taken into account. Based on these assumptions, we propose to the system of traditional monitoring principles to add, in our opinion, two extremely important principles: the principle of systemicity and the principle of integration.

The monitoring involves the systematic collection of targeted information, its proper processing and bringing to the state of consumption in order to improve the process of making managerial decisions in the

field of innovation activity. In our opinion, the most important in this sense is the receipt of feedback in this process, which involves clarity in the definition of goals and objectives of monitoring and the maximum objectivity of its results. Proceeding from this, monitoring of commercial potential of intellectual technologies should be conducted taking into account certain requirements, the essence of which, in our opinion, is set out in the proposed principles of monitoring the commercial potential of the ITT: the principle of systemicity; principle of accuracy; principle of detailing; the principle of integration; the principle of purposefulness, the principle of objectivity, the principle of effectiveness.

The application of the developed principles of monitoring the commercial potential of intellectual technologies in practice allows for a reasonable revision of the strategic guidelines for the activities of the industrial enterprise for the implementation of innovations and obtaining an economic effect that is reflected in the sustainable development of the enterprise, strengthening its position in the market, improving the efficiency of its functioning.

The Company considers that any manifestation of corruption in the course of its production, investment and any other activities is inadmissible. Intolerance to corruption means a strict ban on any person acting on behalf of society or in its interests, directly or indirectly, personally or through any intermediary, to engage in corrupt practices, regardless of the practice of doing business in a particular country.

References:

1. Яковлев А.І. Комерціалізація інтелектуальної власності: проблеми визначення та правового забезпечення / А.І.Яковлев, О.П.Косенко, М.М.Ткачов // *Маркетинг інновацій і інновації у маркетингу* : збірник тез доповідей VII Міжнародної науково-практичної конференції, 26-28 вересня 2013 р. – Суми : ТОВ «ДД «Папірус», 2013. – С. 309-311.
2. Перерва П.Г. Анализ финансового состояния предприятия / П.Г.Перерва, О.Н.Савенкова // *Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»* : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ», 2002. – № 11-2. – С. 118-121.
3. Kocziszky G. Anti-corruption compliance in the enterprise's program [Electronic resource] / G.Kocziszky, M.Veres Somosi, P.G.Pererva // *Стратегічні перспективи розвитку економічних суб'єктів в нестабільному економічному середовищі: зб. тез наук. робіт 2-ї Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. з міжнар. участю, 28-30 листопада 2017 р.* / Кременч. нац. ун-т ім. Михайла Остроградського. – Кременчук, 2017. – С. 164-167. – Режим доступу: <https://drive.google.com/file/d/1r-buz8h9jl-bCWwpPrY7esG925mrQudP/view>
4. Старостіна А.О. *Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч.* / А.О.Старостіна, Н.П.Гончарова, Є.В.Крикавський та ін.; за ред. А.О.Старостіної. – К.: Знання, 2009. – 1070с.
5. Kocziszky G. Compliance risk in the enterprise / G. Kocziszky, M. Veres Somosi, T. O. Kobielieva // *Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність «Форвард-2017»* : тр. 8-ї Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. студ. та молодих вчених, 27 грудня 2017 р. / ред.: П. Г. Перерва, Є. М. Строков, О. М. Гуцан. – Харків : НТУ «ХПІ», 2017. – С. 54-57.
6. Гладенко І.В. Мониторинг производственно-коммерческой деятельности промышленного предприятия / И.В.Гладенко, П.Г.Перерва, В.Л.Товажнянский, Т.А.Кобелева // *Вісник НТУ «ХПІ». Технічний прогрес і ефективність виробництва.* – 2009. – № 36-1. – С. 12-22.
7. Sikorska M. Compliance service at guest services enterprises / M. Sikorska, G. Kocziszky, P. G. Pererva // *Менеджмент розвитку соціально-економічних систем у новій економіці : матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., м. Полтава, 19 жовтня 2017 р.* – Полтава : ПУЕТ, 2017. – С. 389-391.
8. Перерва П.Г. Збалансована система показників в інноваційно-інвестиційній політиці промислового підприємства / П.Г.Перерва, Т.О.Кобелева, Н.П.Ткачова // *Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»* : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2015. – № 60 (1169). – С. 50-54.
9. Перерва П.Г. Комплаенс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи / П.Г.Перерва // *Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»* : зб. наук. пр. Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ «ХПІ», 2017. – № 24 (1246). – С. 153-158.
10. Ткачова Н.П. Синергетичний ефект бенчмаркінгу конкурентних переваг / П.Г.Перерва, Н.П.Ткачова // *Маркетинг і менеджмент інновацій.* – 2011. – № 4(1). – С. 55- 66.
11. Перерва П.Г. Підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств на засадах синергетичного бенчмаркінгу / П.Г.Перерва, Т.О.Кобелева, Н.П.Ткачова // *Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка»* : зб. наук. праць. Сер. : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів : Львівська політехніка, 2015. – № 819. – С. 167-174.
12. Kocziszky G. Reputational compliance / G. Kocziszky, M. Veres Somosi, T. O. Kobielieva // *Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум-2017»* : тр. 13-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6-8 грудня 2017 р. / ред.: О. В. Манойленко, Є. М. Строков. – Харків : НТУ «ХПІ», 2017. – С. 140-143.
13. Перерва П.Г. Управління інноваційною діяльністю // *Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч.* / О.А.Старостіна, Н.П.Гончарова, Є.В.Крикавський, та ін., за ред. О.А.Старостіної. – К. : Знання, 2009. – С.461-518.
14. Kocziszky G. Anti-corruption compliance in the enterprise's program [Electronic resource] / G. Kocziszky, M. Veres Somosi, P. G. Pererva // *Стратегічні перспективи розвитку економічних суб'єктів в нестабільному економічному середовищі: зб. тез наук. робіт 2-ї Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. з міжнар. участю, 28-30 листопада 2017 р.* / Кременчуцький нац. ун-т ім. Михайла Остроградського. Кременчук, 2017. – С. 164-167.

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ НА ОСНОВІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СВІТОВІЙ ПРАКТИЦІ

*А.А. Ніжнік, аспірант
Національний транспортний університет, м. Київ*

У світовій практиці при оцінці фінансових вигод від реалізації проектів ДПП використовуються два основних поняття [1]: співвідношення ціни і якості (англ. VfM), пов'язане з економікою, результативністю і ефективністю послуги, продукту або процесу, наприклад, порівняння вартості витрат і цінності результатів, кількісна та якісна оцінка методів по залученню, використанню та управлінню ресурсами; порівняльний рівень витрат (англ. PSC) – показник вартості витрат протягом усього життєвого циклу проекту з урахуванням ризиків, якщо проект реалізується традиційними для країни засобами (використовуються показники чистої приведенної вартості).

Процедура оцінки порівняльного рівня витрат ґрунтується на побудові попередніх фінансових моделей на основі даних кращих практик здійснення подібних проектів зусиллями держави і приватними компаніями. При цьому суттєвою характеристикою PSC є те, що крім витрат і вигод протягом життєвого циклу проекту, що реалізується зусиллями держави, він враховує грошову оцінку ризиків, які несе держава, якщо здійснює проект шляхом традиційних державних закупівель. Таким чином, PSC є «оцінка повних гіпотетичних витрат при реалізації проекту урядом протягом всього його життєвого циклу» [2].

За основу розрахунку береться модель грошових потоків (фінансова модель) за проектом. Такий гіпотетичний проект зазвичай називається «еталонним проектом». При побудові PSC проводиться розрахунок за чотирма компонентами:

Базовий PSC – відображає витрати держави по еталонному проекту, в тому числі прямі витрати (можуть бути безпосередньо віднесені на даний проект), непрямі витрати (мають місце, але не можуть бути віднесені на даний конкретний проект), а також поправка на можливі доходи і витрати третіх осіб від реалізації проекту;

Переданий ризик – оцінка ризику, який передбачається передати приватній стороні;

Залишковий ризик – оцінка ризику, що залишається державі;

Преференції держави – поправка на величину витрат, які несли б приватна сторона, але яких немає при реалізації проекту державою (наприклад, окремі види податків).

Побудова PSC здійснюється на етапі опрацювання інвестиційного проекту у відповідних структурах (міністерствах, відомствах і т.п.). У загальному випадку, оцінка PSC повинна уточнюватися в разі істотної зміни параметрів проекту в ході підготовки конкурсної документації. В випадку, якщо поліпшення проекту запропоновано учасником конкурсу в ході конкурсного відбору, оцінка PSC не повинна змінюватися з метою адекватного відображення економії за підсумками конкурсу.

Найбільш широко PSC використовується на практиці в Великобританії, Австралії, Канаді, а також в Гонконгу. У Великобританії згідно чинним методичним документам [3] PSC будується для всіх проектів, реалізованих на основі приватної фінансової ініціативи (PFI). При цьому державна сторона не розкриває розрахунки величини PSC по окремим проектам. В Австралії ініційований державою проект, сумарні інвестиції за яким перевищують 50 млн. дол., проходить у відповідному міністерстві обов'язковий аналіз на можливість і доцільність рішення про залучення приватних компаній для його реалізації. У Канаді, в залежності від нормативно-правової бази конкретної провінції, мінімальний поріг для проведення процедури оцінки проектів коливається від 40 млн. дол. (провінція Квебек) до 100 млн. дол. (Провінція Альберта).

Перелік посилань:

1. *Практичний посібник з питань ефективного управління в сфері ДПП / Організація Об'єднаних Націй – Нью-Йорк і Женева, 2008. ISBN: 978-92-1-4160403. – С. 112-113.*

2. *National Public Private Partnership Guidelines Volume 4: Public Sector Comparator Guidance/ Published by Infrastructure Australia, December 2008. P.7.*

3. *Value for Money Assessment Guidance/HM-Treasury, Nov.2004; до 2004 года – Treasury Taskforce Technical Note No.5: How to Construct a Public Sector Comparator.*

THE MEASURES COMPLEX OF REDUCING TAXATION AS THE WAY TO ATTRACT INVESTMENTS IN INNOVATIVE SPHERE

*Alina Nikitina, PhD in Economics, Associate Professor
Kharkiv National Automobile and Highway University*

Business development is closely connected with implementing novelties, as in current conditions of tough competition on the international markets innovations play one of the key roles in promoting business. By innovation we mean the process from emergence and development of the initial idea to creation of new products, services and technologies or their enhancement with provision of legal protection of copyright, with subsequent creation of a prototype or a model proving their practicability.

It should be noted that under current financing and management certain opportunities occur to accomplish the most perspective innovation projects and high-tech developments that require several years of hard work to be successfully commercialized. Commercialization ensures market demand satisfaction within a single scientific and reproduction cycle. Such process of continuity and consistency depends on the level of integration of science, education, production and market [1].

In the conclusion of the article we suggest a number of ways to improve tax regulation of innovative activity of country.

– introduction of «tax holidays» for newly established manufacturing businesses as well as exemption of research and innovation organizations from income tax during their first five years of work;

– in order to follow the principle of equality of taxation and equality of competitive conditions it is advisable to exempt from VAT any research and development activities with unlimited source of funds and types of organizations in which they are performed [2];

– to introduce a reduced rate of personal income tax (or even full exemption from payment of this tax) for the personnel involved in research activity. It will create preferential conditions for development of research and high-tech production;

– for scientific organizations engaged in applied research and development: make them free from land tax on the land they use for research and development. This measure is also important for scientific organizations conducting fundamental research as well as exemption from paying property tax. As scientific activity is carried out by higher schools, a property tax exemption may apply to them which fact will promote merger of higher education and science on the whole. Property tax is a regional tax, so consideration for the introduction of this tax rebate is expedient to transfer to the subjects of the country. Along with this tax exemption on property can be adopted on the federal level as it has been done with state scientific centers, with organizations having nuclear installations and using them for scientific purposes and some other types of organizations and property [3];

– exempt from property tax new scientific, technological and industrial equipment within a year from the moment when it was bought by a taxpayer on condition of setting the equipment on the balance sheet. Organizations that purchased scientific, technological and industrial equipment acquired for transactions between related parties excluding the cases when the equipment was transferred by a founder as a contribution to the share capital or contribution to the property of a legal entity.

Thus it should be noted that such measures complex of reducing taxation as the way to attract investments in innovative sphere and many others.

References:

1. Site «C.B.I. [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ggtc.co.uk/files/GGTC%20CBI%20full%20report.pdf>.
2. Чурсин А. А. Влияние инноваций на механизмы управления конкурентоспособностью / А. А. Чурсин, В. П. Соловьев // *Инновации*. – 2013. – № 3. – С. 54-60.
3. Ткаченко Д. Д. Экономико-математическая модель различных форм кооперации компаний в инновационных работах в условиях конкуренции на товарном рынке / Д. Д. Ткаченко // *Управление экономическими системами (electronic scientific journal)*. – 2012. – № 11 (47).

ФОРМУВАННЯ НАУКОВО-МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

*І.В. Петлін, канд. екон. наук, доцент
ПВНЗ «Європейський університет», Львівська філія*

Задля підвищення ефективності інноваційного розвитку підприємств необхідним є розробка економіко-математичної моделі оцінки ефективності впровадження інновацій.

Оцінку ефективності впровадження інновацій підприємствами пропонуємо проводити за видами ефективності, а саме: економічною ефективністю, науково-технічною ефективністю, соціальною ефективністю та критеріями новизни (рис. 1).



Рисунок 1. Науково методичний підхід до оцінки ефективності впровадження інновацій вітчизняними підприємствами

Джерело: сформовано автором.

Економічна ефективність – це вид ефективності, що характеризує результативність економічної діяльності і розраховується за формулою:

$$EE = \sqrt{Pi * Pi * In * Ev * PIn}, \quad (1)$$

де Pi – рентабельність інноваційної діяльності,
 Pi – приріст обсягів інноваційної продукції,
 In – індекс прибутковості від інноваційної діяльності,
 Ev – показник економії витрат,
 PIn – індекс продуктивності праці.

Науково-технічна ефективність призначена для розрахунку ефективності, впровадження, виконання та реалізації наукових розробок, як фундаментального, так і прикладного характеру на всіх стадіях життєвого циклу наукових досліджень, проектно-конструкторських розробок, створення зразків, випробування та впровадження у виробництво.

Науково-технічна ефективність розраховується за формулою:

$$HTE = \sqrt{P_n * O_p * P_i}, \quad (2)$$

де P_n – частка працівників зайнятих в науковій сфері підприємств (галузі),

O_p – обсяг робіт з розвитку, модернізації та реконструкції науково-технологічної та дослідно-промислової бази,

P_i – індекс прогресивності впровадження інновацій.

Соціальна ефективність – відповідність результатів господарської діяльності основним соціальним потребам і цілям суспільства. Показник соціальної ефективності розраховується за формулою:

$$CE = \sqrt{H_p * D * P_n}, \quad (3)$$

де H_p – частка нових робочих місць,

D – зростання рівня доходів працівників,

P_n – індекс інноваційної активності персоналу.

Критерії новизни характеризують змістовний бік результату, наприклад, нові товари, які раніше не були відомі тощо.

$$KH = \sqrt{H_m * P_{id} * V_n * P_{nddkr}}, \quad (4)$$

де H_m – наявність нових товарів;

P_{id} – частка працівників зайнятих інноваційною діяльністю до загальної чисельності працюючих;

V_n – співвідношення витрат на інноваційну діяльність до обсягу реалізованої продукції;

P_{nddkr} – частка прибутку, спрямована НДДКР.

Звідси ефективність впровадження інновацій підприємствами розраховується за формулою:

$$EBI = \sqrt{EE * HTE * CE * KH} \rightarrow 1. \quad (5)$$

Інтегральний показник ефективності впровадження інновацій вітчизняними підприємствами має прямувати до 1.

Запропонований методичний підхід дасть можливість оцінити ефективність впровадження інновацій підприємствами загалом так і за окремими блоками та на основі цього розробити заходи щодо активізації інноваційної діяльності підприємствами будь-якої галузі України, забезпечуватиме прийняття ефективних управлінських рішень та дасть можливість для їх успішної реалізації.

ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ

Л.І. Піддубна, д-р екон. наук, професор

М.В. Горобинська, канд. екон. наук, доцент

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Вибуховий розвиток і поширення нових технологій, їх проникнення в усі сфери людської діяльності призводять сьогодні до швидких і глибоких змін міжнародних ринків, структури і характеру сучасного промислового виробництва, економіки та соціальної сфери. Ці перетворення настільки значні, що викликали найбільший за всю історію технологічний перехід, коли багатство природних ресурсів і низька ціна праці перестають бути основними факторами росту. Сукупно ці зміни оцінюються як «нова промислова революція» або, в більш вузькому сенсі, як «промислова революція 4.0.», в основі якої лежить перехід від масового виробництва стандартизованої продукції до гнучкого високопродуктивного виробництва, що випускає індивідуалізовану продукцію.

У цих умовах універсальними «викликами» для пострадянських країн науковцями визнані: вичерпання та зниження ефективності використання традиційних ресурсів, демографічне стиснення і старіння населення, відставання в тривалості життя від інших індустріально розвинених країн, зміна клімату, труднощі адаптації суспільства і держави до поширення нових «проривних» технологій.

Щоб мінімізувати ризики, які несуть в собі певні загрози для стабільності соціально-економічного розвитку, Україна повинна визначитися, чи здійснює вона стратегічні перетворення, необхідні для трансформації викликів зі статусу проблем у категорію можливостей, якими можна скористатися для відновлення економічного зростання.

Дати відповідь на виклики збереження конкурентоспроможності та досягнення високих темпів продуктивності в даний час покликана, перш за все науково-технологічна та інноваційна політика, яка реалізується індустріально розвиненими країнами та рядом нових індустріальних держав. Її мета – стимулювати розробку і впровадження передових технологій, продуктивність яких істотно перевищує характеристики традиційних.

«Наскрізними» технологічними процесами для всіх видів виробництв стають автоматизація і роботизація, а також інтелектуалізація виробничих процесів. За деякими оцінками, оборот ринку промислових роботів в 2014 р. склав 29 млрд дол., включаючи вартість програмного забезпечення, периферійних пристроїв та інженерних систем. Кількість проданих роботів наблизилася до 230 тис. (в порівнянні з приблизно 70 тис. в 1995 р.). У наступні кілька років прогнозується подальше динамічне зростання їх виробництва. За обсягами відвантаження робототехніки лідирує Азія, за нею йдуть Європа та Північна Америка, тоді як в Південній Америці та Африці продажі незначні. Важливо відзначити, що перше місце займає Китай, хоча всього 20 років тому в цій країні повністю були відсутні роботи. Друге місце із закупівлі промислових роботів належить Кореї [1].

Саме ці технології повинні забезпечити принципово іншу якість зростання. Так, згідно з прогнозами Глобального інституту МакКінси (McKinsey Global Institute) впровадження новітньої робототехніки 2025 р. може забезпечити приріст обсягу ринку з 1,7 до 4,5 трлн дол., при цьому більш 2,6 трлн дол. у вартісному вираженні припадає на використання роботів в охороні здоров'я [2].

Базою переходу до нового типу соціально-економічного зростання стають «проривні» виробничі технології та «радикальні» інновації, які дозволяють: істотно збільшити загальну продуктивність секторів економіки і соціальної сфери; забезпечити досягнення нової якості виробничо-технологічних процесів, а саме – швидкість, точність, гнучкість, складність, що є недосяжними в традиційних (конвенціональних) виробництвах; перейти до випуску продуктів, які «закривають» старі і «відкривають» нові ринки.

Пусковим механізмом технологічної революції практично у всіх галузях економіки і соціальної сфери виступає перехід проектування технологічних систем, контролю їх стану і управління ними з аналогової в цифрову форму, а також формування цифрових платформ, інтегруючих дані, та розробка програмних додатків, які оброблюють ці дані. Дані та програмні продукти стають головним інструментом створення доданої вартості і ключовим механізмом управління всіма технологічними процесами, вони переміщуються в цифрові хмари, а основним каналом і простором обігу даних стає Інтернет. Так, за оцінкою Accenture, тільки промисловий Інтернет повинен забезпечити до 2030-го року зростання ВВП на 6,1 трлн дол. В США (при самому оптимістичному сценарії – на 7,1 трлн або 2,3 % ВВП), на 700 млрд дол. або 1,7 % ВВП – в Німеччині, на 531 млрд дол. або 1,8 % ВВП – в Великобританії, на 1,8 трлн дол. або 1,3 % ВВП – в Китаї [3].

Перехід до цифрової економіки означає підвищення спостережливості, швидкості, точності, гнучкості, а за рахунок цього – і керованості всіх виробничо-технологічних процесів, досягнення ними високих рівнів складності. Це породжує значні макро- і мікроекономічні ефекти, в тому числі дозволяє скоротити витрати часу на проектування і виробництво, дає істотний приріст продуктивності, збільшення кількості нових продуктів і технологічних комплексів, а в кінцевому підсумку – зростання прибутку. Зокрема, перехід промисловості на цифрові технології є базою для створення високоточних, надшвидких і високопродуктивних автоматично керованих систем, здатних до масового виробництва, максимально відповідаючи індивідуальним вимогам споживачів кастомізованих продуктів. Дослідження Accenture показує, що, хоча промислові виробники вважають, що цифрові технології життєво важливі для їх майбутнього, вони ризикують втратити частку на ринку та прибуток, оскільки їх рівень цифрового впровадження та їх здатність до інновацій низький. Дві третини промислових підприємств, опитаних Accenture, заявили, що вони відчувають вплив цифрового збою, але половина з них ще не в повній мірі інвестує в цю галузь в рамках своєї загальної бізнес-стратегії.

Поєднання п'яти цифрових технологій – безпілотних автомобілів, доповненої та віртуальної реальності, великих даних, машинного навчання та мобільних обчислень – дозволить компаніям додатково заощадити в середньому більше 85 000 дол. США в розрахунку на одного співробітника. Інше ж поєднання технологій – роботів, мобільних обчислень, безпілотних автомобілів, 3D-принтерів і машинного навчання – дозволить компаніям підвищити ринкову капіталізацію в середньому на 6 млрд дол. США [4].

У рейтингу IMD World Digital Competitiveness (WDC), який аналізує і оцінює здатність країн впроваджувати і вивчати цифрові технології, що ведуть до трансформації в урядовій практиці, бізнес-моделях і суспільстві в цілому, Україна в 2017 році зайняла 60 місце серед 63 країн, знизивши свої позиції в порівнянні з 2015 роком на 6 пунктів (54 місце.). Методологія рейтингу визначала цифрову конкурентоздатність в трьох основних чинників: знання (Україна посіла 45 місце), технологія (62 місце), майбутня готовність (61 місце) [5].

Тому, Україні терміново необхідно вибудувати систему управління, адекватну масштабам змін, викликаних четвертою промисловою революцією. Причому трансформації потребує не тільки система державного управління. Перехід до масштабної розробки і застосування нових технологій неможливий без фронтальної перебудови бізнес-моделей економічних агентів і зміни архітектур ринків, а також без створення нових професійних позицій в системі поділу праці. При виборі пріоритетних напрямків прискореного розвитку України стратегія повинна бути спрямована на випереджальний розвиток принципово нових високотехнологічних секторів і ринків, так і на глибоку технологічну модернізацію традиційних галузей і виробництв. Поєднання двох цих ліній може забезпечити фронтальний запуск технологічної революції вже в середньостроковій перспективі, а в довгостроковій перспективі – стійке економічне зростання.

Перелік посилань:

1. Keisner A., Raffo J., Wunsch-Vincent S. (2016) *Robotics: Breakthrough Technologies, Innovation, Intellectual Property. Foresight and STI Governance*, vol. 10, no 2, pp. 10-11.
2. McKinsey Global Institute, 2013 – Access mode: www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Business%20Functions/McKinsey%20Digital/Our%20Insights/Disruptive%20technologies/MGI_Disruptive_technologies_Full_report_May2013.ashx
3. «Промышленный Интернет. Аналитический отчет. 2015г.», GE и Accenture. – Access mode: www.accenture.com/iioot
4. Schneider Electric and Accenture Build a Digital Services Factory to Speed Development of Industrial IoT Solutions and Services. Accenture. Newsroom mainapril, 2017 – Access mode: <https://newsroom.accenture.com/news/schneider-electric-and-accenture-build-a-digital-services-factory-to-speed-development-of-industrial-iot-solutions-and-services.htm>
5. IMD World Digital Competitiveness Ranking 2017 [Electronic resource] / IMD World Digital Competitiveness Ranking, 2017. – 164-165 p. – Access mode: www.imd.org/wcc

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА ЗАСАДАХ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРЕВАГ МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

К.О. Попкова, канд. екон. наук, доцент

К.П. Болдовська, канд. екон. наук, доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

За сучасних умов перетворення інноваційної діяльності на один з основних факторів забезпечення інтенсивного економічного зростання як національних економік зокрема, так і світового господарства загалом, особливого значення набуває ефективність використання науково-технічних досягнень для вирішення завдань стабільного розвитку. Інноваційний за своїм змістом і характером розвиток сучасної світової економіки вимагає від держав вибору відповідних моделей економічного зростання, що актуалізує проблему розвитку наукового забезпечення переходу економіки України на інноваційний шлях розбудови на підґрунті впровадження досягнень науки і техніки в усі сфери національного господарства, розвитку і модернізації державних інноваційних систем.

З огляду на те, що науково-технічні фактори сьогодні становлять основу інтенсивного економічного зростання кожної держави, у сфері науки, техніки та інновацій розгортається ще більш гостра конкурентна боротьба, ніж у безпосередньо економічній сфері. Тому науково-технічне співробітництво на сучасному етапі розглядається державами з одного боку, як важливе джерело одержання інтелектуальних знань і наукомістких продуктів, з іншого боку – як можливість зміцнення позицій конкурентів на світовому ринку на основі цих знань.

Утім, незважаючи на суспільний інтерес до інноваційної моделі розвитку, в Україні на цей час не сформовано науково обґрунтовану інноваційну політику, яка б враховувала нагромаджений зарубіжний досвід формування інноваційних систем і була адаптована до української дійсності. Наразі розвиток науково-технічної та інноваційної діяльності в Україні має суперечливий характер. З одного боку, в цій сфері відбуваються процеси адаптації і модернізації; наука дедалі більшою мірою відповідає вимогам економічної доцільності; високими темпами розвиваються деякі виробництва і послуги у сфері високих технологій; здійснюються спроби пошуку української ніші на світових ринках. З іншого боку, проблеми і негативні тенденції фінансування не відповідають ні потребам України, ні прак-

тиці лідерів світової економіки; має місце відрив української науки за результатами реалізації відкриттів і винаходів, за рівнями технологічного розвитку, за ефективністю державної науково-технічної та інноваційної політики, не лише від розвинутих країн, але і від країн, що розвиваються.

Відтак, для прискорення й інтенсифікації зростання економіки України важливе значення дістає процес міжнародного науково-технічного співробітництва, місце якого в стратегії інноваційного розвитку визначається необхідністю подолання несприятливих наслідків ізоляції держави від світового науково-технічного співтовариства, максимального використання переваг міжнародної кооперації й спеціалізації в галузі науки, техніки й інновацій для розвитку національної науково-технічної й економічної сфер.

Ефективність використання переваг міжнародного науково-технічного співробітництва залежить, насамперед, від наявності системи зовнішніх і внутрішніх передумов, серед яких: тенденції розвитку світової науково-технічної сфери, характер функціонування національного науково-технічного комплексу, а також стратегія внутрішньо- і зовнішньоекономічного розвитку держави.

Також важливо відмітити, що міжнародне науково-технічне співробітництво є важливим чинником прискорення національного економічного зростання і подолання технологічної відсталості лише в тому випадку, якщо стратегія держави спрямована на використання його результатів для створення власного високорозвиненого потенціалу у сфері науки й техніки, що має високу конкурентоспроможність і на світових ринках.

На наш погляд, Україна сьогодні має достатньо передумов для збереження місця держави серед країн з реальними можливостями для виходу на світові ринки наукоємної продукції, активної участі в процесі міжнародного поділу праці у сфері науки, техніки, інновацій. Втім, для їх збереження, розвитку й ефективного використання в процесі реалізації стратегії інноваційного розвитку національної економіки необхідною є реалізація низки заходів щодо вдосконалення державного механізму управління науково-технічною та інноваційною сферою та створення сприятливих умов для активізації науково-технічної діяльності, у тому числі міжнародної, всіх суб'єктів сфери науки, техніки, інновацій. Активізація і підвищення результативності здійснення міжнародного науково-технічного співробітництва України пов'язані, насамперед, з посиленням ролі держави в цьому процесі, реалізацією комплексної стратегії міжнародної взаємодії у сфері науки й техніки. Функції держави в цій сфері визначаються необхідністю формування сприятливих умов для активізації й ефективного здійснення міжнародного науково-технічного співробітництва України, реалізації різнобічного й глибокого включення країни в міжнародну науково-технічну й інноваційну сфери.

PRINCIPLES OF INTELLECTUAL-INNOVATIVE TECHNOLOGIES

Malgorzata Sikorska, kanclerz

Higher School of Labour Safety Management (WSZOP), Katowice, Poland

O.P. Kosenko, prof.

National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»

The processes taking place today in the economy predetermine the directions of scientific and innovation policy and the strategy for the development of science and innovations in Russia. Currently, the formation of an innovative society based on generation, dissemination and use of knowledge that continues to act as the intellectual potential of the organization is continuing. Along with financial and material resources to provide competitive advantages in an innovative economy, any business needs intellectual resources. To a greater extent, the amount of intellectual resources is determined by the level of qualification of the personnel, as well as the choice of an effective management method that allows the disclosure of personal and collective creativity

Rational and effective use of intellectual resources today becomes the basis for successful management of the organization, when the global development of communications brings the process of knowledge sharing to a qualitatively new level. Awareness, rapid adaptation to changing conditions in the technology market, the ability to identify consumer preferences in the long term become integral to the criteria of a modern innovation company [9]. The intellectual capital management system provides for constant self-renewal and development, searching for the most effective forms of using available resources and realizing the company's social and economic obligations in order to steadily increase the surplus product and then use the revenue for the next contribution to the development of intellectual growth sources of the organization. The functioning of the organization is ensured by the continuous interaction of financial, production and labor capitals, the amount of involvement of each of which will have a direct effect on the amount of the product

created, whose social value and innovation will be provided by intellectual capital acting in the role of the central link correlating with other types of assets at each stage production.

Each economic category has its own principles of formation and use. We will try to identify and substantiate such principles for intellectual and innovative technologies. Certain developments in this area in relation to traditional, innovative and intelligent technologies are already being discussed on the pages of scientific publications, but they still require more detailed scientific understanding, development and systematization. As some scientists note, artificially created intellectual technologies are the result of human activity, formed on the basis of special approaches and hierarchically structured in concepts, methods, algorithms. The principles of their creation and consumption allow us to develop appropriate technologies on the basis of the philosophical foundation as the most common basis for solving this problem. Proceeding from these premises, we offer a scientific and practical use of the system of principles for the formation and use of intellectually innovative technologies, which can be presented in the following form.

The principle of systematic character determines a holistic, cumulative consideration of the existing problem, the solution of which the technology is intended to create. At the same time, there are no important or unimportant components, ignoring even secondary factors can eventually lead to a scientific fiasco of the researcher.

The principle of identification provides for an accurate description of all types of scientific and technological products that were used in the intellectual technologies that were used in the development of this technological product.

The principle of algorithmicity is responsible for the representation of technology in the form of a certain set of operations (stages, steps, steps), which corresponds to the classical requirements for general algorithms.

The principle of regulation, which ensures the independence of technology consumption from a particular performer (for example, a developer, author) identifies the identified intellectual technologies, which is actually the most effective learning process.

The principle of the protection of rights presupposes the independence of possession and consumption of technology, the right to the object (objects) of intellectual property, on the basis of which it is created, are reliably protected.

The principle of generating new intellectual-innovative technologies for creating new results of creative activity. The principle assumes the transfer of the identified basis of the created technologies, which can be used to create other technologies by the necessary expansion of the basis.

The principle of continuity provides a multidimensional variational implementation of intelligent technologies, which allows to form its consumption on various information, technical and commercial bases, highlighting the problems of technology identification from different positions of science.

The principle of immateriality characterizes the immaterial nature of technology and the application to it of all the provisions that are used for non-material objects of production processes.

The principles proposed and considered above are not exhaustive. Their composition is open for development and supplementation. At the same time, if they are used, it becomes possible to implement the well-known statement of JL d'Alembert that «every discovery is fine in itself, but an even better method (technology) to which it was obtained,» this means that The task set for the theoretical justification of the development and consumption of intellectual-innovative technologies was carried out by us.

Since the formation of intellectual capital requires systematic financial investments, we will designate some features of investing in this asset: the economic efficiency of investments in intellectual capital in the long term is higher than for investments in other forms; capital, since the value of the conventional unit of the latter is inversely proportional to the time of the organization's future existence; innovative development; the nature of investing in intellectual capital largely depends on the; cultural features, both within a particular organization and at the national level; the economic effect of investment in intellectual capital is due to the duration of the labor activity of its owner.

References:

1. Sikorska M. *Compliance service at guest services enterprises* / M. Sikorska, G. Kocziszky, P. G. Pererva // *Менеджмент розвитку соціально-економічних систем у новій економіці : матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., м. Полтава, 19 жовтня 2017 р. – Полтава : ПУЕТ, 2017. – С. 389-391.*
2. Kocziszky G. *Anti-corruption compliance in the enterprise's program [Electronic resource]* / G.Kocziszky, M.Veress Somosi, P.G.Pererva // *Стратегічні перспективи розвитку економічних суб'єктів в нестабільному економічному середовищі: зб. тез наук. робіт 2-ї Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. з міжнар. участю, 28-30 листопада 2017 р. / Кременч. нац. ун-т ім. Михайла Остроградського.– Кременчук, 2017. – С. 164-167. – Режим доступу: <https://drive.google.com/file/d/1r-6uz8h9jlbCWwpPrY7esG925mrQudP/view>*
3. Старостіна А.О. *Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч.* / А.О.Старостіна, Н.П.Гончарова, Є.В.Крикавський та ін.; за ред. А.О.Старостіної. – К.: Знання, 2009. – 1070с.

4. Гладенко І.В. Мониторинг производственно-коммерческой деятельности промышленного предприятия / И.В.Гладенко, П.Г.Перерва, В.Л.Товажнянский, Т.А.Кобелева // *Вісник НТУ «ХПІ». Технічний прогрес і ефективність виробництва.* – 2009. – № 36-1. – С. 12-22.
5. Перерва П.Г. Анализ финансового состояния предприятия / П.Г.Перерва, О.Н.Савенкова // *Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва.* – X. : НТУ «ХПІ», 2002. – № 11-2. – С. 118-121.
6. Kocziszky G. Anti-corruption compliance in the enterprise's program [Electronic resource] / G. Kocziszky, M. Veres Somosi, P. G. Pererva // *Стратегічні перспективи розвитку економічних суб'єктів в нестабільному економічному середовищі: зб. тез наук. робіт 2-ї Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. з міжнар. участю, 28-30 листопада 2017 р. / Кременчуцький нац. ун-т ім. Михайла Остроградського. Кременчук, 2017.* – С. 164-167.
7. Перерва П.Г. Збалансована система показників в інноваційно-інвестиційній політиці промислового підприємства / П.Г.Перерва, Т.О.Кобелева, Н.П.Ткачова // *Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва.* – Харків : НТУ «ХПІ». – 2015. – № 60 (1169). – С. 50-54.
8. Kocziszky G. Compliance risk in the enterprise / G. Kocziszky, M. Veres Somosi, T. O. Kobieliava // *Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність «Форвард-2017» : тр. 8-ї Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. студ. та молодих вчених, 27 грудня 2017 р. / ред.: П. Г. Перерва, Є. М. Строков, О. М. Гуцан.* – Харків : НТУ «ХПІ», 2017. – С. 54-57.
9. Перерва П.Г. Комплаенс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи / П.Г.Перерва // *Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. пр. Сер. : Економічні науки.* – Харків : НТУ «ХПІ», 2017. – № 24 (1246). – С. 153-158.
10. Ткачова Н.П. Синергетичний ефект бенчмаркінгу конкурентних переваг / П.Г.Перерва, Н.П.Ткачова // *Маркетинг і менеджмент інновацій.* – 2011. – № 4(1). – С. 55-66.
11. Яковлев А.І. Комерціалізація інтелектуальної власності: проблеми визначення та правового забезпечення / А.І.Яковлев, О.П.Косенко, М.М.Ткачов // *Маркетинг інновацій і інновації у маркетингу : збірник тез доповідей VII Міжнародної науково-практичної конференції, 26-28 вересня 2013 р. – Суми : ТОВ «ДД «Папірус», 2013.* – С. 309-311.
12. Перерва П.Г. Підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств на засадах синергетичного бенчмаркінгу / П.Г.Перерва, Т.О.Кобелева, Н.П.Ткачова // *Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка» : зб. наук. праць. Сер. : Менеджмент та підприємство в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку.* – Львів : Львівська політехніка, 2015. – № 819. – С. 167-174.
13. Kocziszky G. Reputational compliance / G. Kocziszky, M. Veres Somosi, T. O. Kobieliava // *Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум-2017» : тр. 13-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6-8 грудня 2017 р. / ред.: О. В. Маноїленко, Є. М. Строков.* – Харків : НТУ «ХПІ», 2017. – С. 140-143.
14. Перерва П.Г. Управління інноваційною діяльністю // *Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. / О.А.Старостіна, Н.П.Гончарова, Є.В.Крикавський, та ін., за ред. О.А.Старостіної.* – К. : Знання, 2009. – С.461-518.

АКТИВІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

В.Ю. Уманців, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: А.О. Пурденко, канд. екон. наук

Київський національний торговельно-економічний університет

Розвиток національної економіки та її окремих секторів значною мірою обумовлюється рівнем активності інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання. Відомо, що інвестиції в основний капітал формують підґрунтя для економічного зростання. Інвестиційний процес є необхідною складовою відтворення національного капіталу, а тому деформація інвестиційних механізмів містить ризики для національної економічної безпеки. Теоретичні засади активізації інвестиційної діяльності аналізували такі вчені, як В. Геєць, Г. Блакита, В. Дергачова, В. Ємець, Ю. Кіндзерський, А. Ільїна, І. Міклош, М. Скрипниченко, В. Сіденко та ін. Водночас, до цього часу не запропоновано надійного механізму, який забезпечував би формування стійкого сприятливого інвестиційного клімату та активізацію національної інвестиційної діяльності.

Протягом останніх років в Україні інвестиційний процес відзначається дефіцитом ресурсів, згортанням інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, падінням частки валового нагромадження основного капіталу, підвищенням рівня зношеності виробничих активів. І. Міклош, співголова Стратегічної групи радників з підтримки реформ SAGSUR вважає, що в Україні є потенціал для досягнення темпів економічного зростання на рівні 6-7 % щороку. За підрахунками фахівців, для зростання ВВП на 6-7 % країні необхідний рівень інвестицій на рівні 25-30 % ВВП. Сьогодні рівень інвестицій в Україні становить лише 15 % ВВП. Для того, щоб його збільшити до 25 %, потрібно щорічно залучати в економіку до 10 млрд. дол. [1].

Важливим джерелом інвестицій є державні інвестиції, які зараз в Україні становлять усього 1,5 % ВВП. При цьому в країнах Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) вони у середньому складають 3 %. Істотним джерелом є також кредити банківського сектора. Водночас на кредитному ринку мають місце слабкий рівень захисту кредитора та непомірно високі відсоткові ставки. При цьому рівень непрацюючих кредитів набагато вищим за прийнятні показники. Тож швидко

досягти успіхів у залученні банківських кредитних ресурсів в економіку буде доволі важко. Вагомим джерелом також є й прямі іноземні інвестиції. Так, зокрема, протягом 2016-2017 рр. приплив прямих іноземних інвестицій становив 1,5 млрд. дол. щорічно [1].

Водночас прямі іноземні інвестиції мають спрямовуватися в основний капітал українських підприємств, якщо йдеться про необхідність досягнення відношення валових інвестицій в основний капітал до зазначених 25-30% ВВП, що дасть можливість прискорити економічне зростання. Як свідчать численні дослідження, надходження прямих іноземних інвестицій у національну економіку, особливо у новостворені компанії, позитивно впливає на загальну продуктивність праці. Слід також зазначити, що поглиблення фінансової інтеграції із глобальними ринками капіталу сприяє більш швидкому наближенню рівня доходів населення до показників розвинених країн світу. Формування національної архітектури активізації інвестиційної діяльності має сприяти звуженню каналів трансмісії факторів економічної нестабільності. Пріоритетними завданнями, що мають розв'язати іноземні інвестиції, є:

- структурна перебудова економіки;
- технологічне оновлення виробництва;
- нарощування виробництва товарів для насичення внутрішнього ринку;
- суттєве зниження рівня залежності країни від імпорту.

Водночас труднощі у реалізації цих завдань пов'язані з тим, що чим більш низьким є рівень розвитку економіки, тим у неї менший потенціал для економічного відновлення і відповідно важче побудувати конкурентоспроможну економіку. Логіка формування національної системи інвестиційної діяльності передбачає розвиток агропромислового комплексу як основи формування доданої вартості, який дасть можливість удосконалити структуру економіки, знизити вплив економічної нестабільності, прискорити інвестиційний процес та запровадити безперервність інвестування у довгостроковій перспективі [2, с. 68-70].

Важливу роль у державному стимулюванні інвестиційної діяльності відіграє бюджетно-податкова політика, завдяки якій держава може забезпечити дієву мотивацію інвесторів, у тому числі іноземних, зменшуючи податковий тиск на підприємницьку діяльність. При цьому саме зниження податкового навантаження стає основним стимулюючим інструментом сприяння інвестиціям. Застосування державою податкових стимулів для підприємств стає поштовхом до міжгалузевого переливу інвестицій із сировинних і низькотехнологічних у високотехнологічні сектори [3, с. 255-278]. В Україні вкрай актуальними є проблеми стимулювання інвестицій у технічне переоснащення та реконструкцію, а тому необхідно:

- забезпечити умови для активізації інвестиційної діяльності;
- модернізувати нормативно-правову базу інвестиційної діяльності;
- задіяти механізми стимулювання розвитку фондового ринку;
- активізувати співробітництво з міжнародними фінансовими інституціями через залучення інвестиційних ресурсів у пріоритетні галузі економіки.

Аналіз світового досвіду дає змогу дійти висновку про те, що для активізації інвестиційної діяльності дієвими є такі заходи, як:

- гарантії недискримінації інвесторів та невтручання в їх господарську діяльність;
- інвестиційні гарантії щодо компенсації внесених інвестицій та збитків від експропріації;
- гарантії стабільності нормативно-правового регулювання, які передбачають поширення такого підходу й на зміни цивільного і господарського законодавства, що регулює майнові права та обов'язки суб'єктів інвестиційної діяльності;
- гарантії незалежного вирішення господарських спорів. При цьому йдеться про те, що спори, які виникають із договорів, укладених за участю нерезидентів чи підприємств з іноземними інвестиціями, можуть розглядатися міжнародним арбітражним судом за місцем, передбаченим у договорі.
- гарантії вивезення (репатріації) капіталу. При цьому за умов розірвання договору у зв'язку з порушенням зобов'язань однією зі сторін остання відшкодовує партнеру внесені ним інвестиції у частині, що не була відшкодована протягом дії такого договору, а також збитки, завдані достроковим припиненням договору [4, с. 5-7].

Необхідно також звернути увагу і на застосування механізмів державно-приватного партнерства, що на сьогодні ще залишається доволі новим інституційним інструментом для України, використання якого надасть змогу підвищити ефективність та забезпечити максимальне використання потенціалу ендогенного розвитку на основі поєднання активів державного сектора з ресурсними можливостями приватної підприємницької ініціативи. Перенесення в українське економічне середовище найкращого єв-

ропейського та світового досвіду ефективного державно-приватного співробітництва активізує та покращить процес імплементації такого інституційного інструменту у вітчизняну практику [5, с. 112-114].

При цьому локомотивами активізації інвестиційної діяльності в Україні мають стати розвиток енергетики, інфраструктурних галузей, аграрного сектору, відновлення конкурентоспроможності промисловості, розвиток людського потенціалу та освітньої діяльності. Інвестування потребують також й інші сфери, однак обмежені фінансові ресурси слід перш за все спрямувати на проекти, які будуть мати найсуттєвіший вплив на національну економіку. Завданням держави має стати також і формування архітектури національної системи активізації інвестування з метою забезпечення переорієнтації частини доданої вартості, що формується у країні, з поточних потреб на довгострокові цілі, а також відновлення економіки у напрямі вирішення завдань, пов'язаних з переходом на більш високий технологічний уклад.

Перелік посилань:

1. Міклош І. Україна має потенціал. / І. Міклош [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://nv.ua/ukr/opinion/miklos/ukrajina-maje-potentsial-2462520.html>

2. Ільїна А. Державне стимулювання інвестиційного процесу / А. Ільїна // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2016. – № 3. – С. 67-77.

3. Інституційна трансформація фінансово-економічної системи України в умовах глобалізації: монографія / В.Р. Сіденко, М.І. Скрипниченко, В.С. Пономаренко, І.Я. Чугунов та ін.; за заг. ред В.Р. Сіденка. – Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. – 648 с.

4. Смець В.В. Динаміка нагромадження капіталу в Україні за умов економічної нестабільності // Економіка і суспільство. – 2017. – Вип. 12. – С. 3-10. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal-12>

5. Дергачова В.В. Державно-приватне партнерство як інституціональний інструмент інвестування економіки країни / В.В. Дергачова, К.О. Кузнєцова // Бізнес Інформ. – 2018. – № 1. – С. 111-116.

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

О.О. Хандій, канд. екон. наук, доцент

В.В. Зеленська, здобувач вищої освіти

*Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля, м. Сєвєродонецьк*

Можливості розвитку території залежать від багатьох факторів, вплив яких враховується при стратегічному та оперативному управлінні регіоном. В процесі стратегічного управління кожен регіон України розробляє Стратегію розвитку, План заходів щодо реалізації Стратегії розвитку та регіональні програми. Метою роботи є дослідження сучасних можливостей розвитку та стану реалізації Стратегії розвитку Луганської області, яка за результатами моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів України за січень-грудень 2017 року знаходиться на останньому місці.

Збройний конфлікт на території області, який триває більше чотирьох років, завдав значного удару соціальній безпеці, економіці та інфраструктурі, перетворив промисловий регіон в аграрний, залишив виробників продукції без стабільних ринків збуту, а багатьох підприємців без активів. З урахуванням нових реалій сьогодення в 2016 році була оновлена Стратегія розвитку Луганської області на період до 2020 року, для реалізації якої було розроблено План заходів з реалізації Стратегії розвитку Луганської області на 2017-2018 роки.

За підсумками 2017 року з 99 проектів регіонального розвитку за всіма стратегічними напрямками – «відновлення доступу до критичної інфраструктури та послуг», «підвищення спроможності місцевої влади в умовах децентралізації та інформатизації», «економічне відновлення та перехід до сталого розвитку», «створення сприятливих умов для життя та побудова миру» лише 19 виконано в повному обсязі. Основними причинами невиконання є брак коштів та неспроможність підрядних організацій після укладання договору підряду виконувати роботи. Нереалізовані 81 % проектів у 2017 році ставлять під загрозу можливість реалізації заходів, запланованих на 2018 рік.

В умовах браку бюджетних коштів зростає актуальність залучення фінансових ресурсів з інших джерел, в тому числі від внутрішніх та зовнішніх інвесторів, отримання міжнародної допомоги. Саме завдяки приватним інвесторам та міжнародній технічній допомозі виконано 5 з 19 проектів та ще в стадії виконання знаходяться 18 проектів. На цей час у Луганській області працює більше 30 міжнародних організацій [1].

Від Уряду Японії Луганщина отримала 1,1 млн. дол. США на реалізацію проекту четвертої цілі: підтримка стабілізації громад, що зазнали наслідків конфлікту на Донбасі; Федеральне Міністерство економічного співробітництва та розвитку Німеччини надало 21 млн. євро на реалізацію про-

екту першої цілі: покращення умов для надання муніципальних послуг у містах Луганської області та надання дорадчої підтримки; Агентство США з міжнародного розвитку вклало 10,5 млн. дол. США на реалізацію проектів четвертої цілі: допомога ВПО, надання послуг із захисту дітей, психосоціальної підтримки та попередження гендерно-мотивованого насилля; Шведська міжнародна агенція з розвитку і співпраці надала 3 млн. дол. США на реалізацію проекту четвертої цілі: примирення громад і соціальна згуртованість населення; Уряд Канади надав 2 млн. дол. Канади на реалізацію проекту четвертої цілі: удосконалення комунікації між внутрішньо переміщеними особами та громадянами, що опинилися під впливом конфлікту; Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй надала 10,1 млн. дол. США на реалізацію проекту третьої цілі: економічне і соціальне відновлення; Організація Об'єднаних Націй надала 10 млн. дол. США на реалізацію проекту другої цілі: відновлення управління та сприяння примиренню в постраждалих від кризи громадах; Європейський Союз надав 7,87 млн. євро на реалізацію проекту першої і другої цілі: поліпшення доступу до води в постраждалих від конфлікту громаді м. Кремінна; захист і допомога внутрішньо переміщеним особам; захист найуразливішого населення, постраждалого від конфлікту на Донбасі; сприяння відбудові та сталому розв'язанню проблем ВПО [2].

Незважаючи на вищезазначену міжнародну допомогу, Луганщина в 2017 році займає останнє місце в рейтингу «Інвестиційний розвиток та зовнішньоекономічна співпраця» серед регіонів України, проте випереджає Чернівецьку та Сумську області за показником «Темп зростання обсягу прямих іноземних інвестицій». Область посідає останнє місце також за напрямом «Економічна ефективність», втративши за рік 23 позиції у рейтингу. Останню позицію область займає також за напрямом «Фінансова самодостатність», межуючи з Чернівецькою областю. Темп зростання податкового боргу за грошовими зобов'язаннями платників податків забезпечує області 6 місце, проте за темпом зростання доходів місцевих бюджетів – останнє 25 місце. Враховуючи сьогодишню сільськогосподарську спеціалізацію за показниками «Індекс обсягу сільськогосподарського виробництва» та «Обсяг виробництва продукції сільського господарства у розрахунку на одну особу сільського населення», область займає 16 місце [3].

Луганщина займає останнє місце в рейтингу «Ефективність ринку праці» протягом 2015-2017 років, на що впливають такі показники, як безробіття населення віком від 15 до 70 років та сума заборгованості з виплати заробітної плати. Створення нових підприємств та підтримка і розвиток підприємництва, самозайнятості дозволяють знизити рівень безробіття та підвищити рівень життя населення. Протягом 2015-2016 рр. в Україні відкрились 56 нових заводів, найбільша кількість яких зосереджена у західній та центральній Україні, проте в Луганській області почав діяти за цей період лише один [4].

Несприятливий інвестиційний клімат області, який характеризують нестабільні економічні умови роботи, правова незахищеність інвесторів, високий рівень корупції, невідновлена транспортно-логістична інфраструктура та складне транспортне сполучення, вплинули на значне зниження кількості внутрішніх та зовнішніх інвесторів. Окремі Уряди наполегливо не рекомендують своїм громадянам знаходитись та розпочинати бізнес на території Луганської та Донецької областей.

Існують різні точки зору на тривалість збройного конфлікту, серед яких є і період у 25 років. Що може врятувати Луганську область від соціально-економічної катастрофи? Лише перетворення слабких сторін – у сильні сторони. Формування нового іміджу області – перший крок у цьому напрямі і він має включати не лише асоціативні елементи, але й економічне підґрунтя. Створення індустріальних парків та вільних економічних зон підвищить інвестиційну привабливість регіону. А аграрно-сировинна спеціалізація має бути планом «Б», а не планом «А» в стратегії виживання області.

Луганська область за всіма показниками – депресивний регіон, рятування якого можливим є при зростанні кількості територій пріоритетного розвитку, збереженні податкових пільг та мораторію на перевірки. З іншого боку, представники влади вбачають у цих заходах негативні явища – зниження податкових надходжень в бюджети різних рівнів. Проте, не слід забувати, що сьогодні вирішується завдання, на жаль, не розвитку, а виживання регіону. Так, наприклад, у Білорусі в даний час функціонують шість вільних економічних зон (по одній в кожному обласному адміністративному центрі, включаючи м. Мінськ): СЕЗ «Брест» (1996), СЕЗ «Гомель-Ратон» (1998), СЕЗ «Мінськ» (1998), СЕЗ «Вітебськ» (1999), СЕЗ «Могилів» (2002), СЕЗ «Гродноінвест» (2002). Станом на 1 березня 2017 року як резиденти ВЕЗ зареєстровані 410 компаній, на яких зайняті близько 123,5 тис. осіб [5].

В рамках плану «Б» для забезпечення стабільного фінансування області та збільшення кількості робочих місць рекомендується приділити підвищену увагу матеріально-технічній та правовій підтримці підприємців аграрного сектору, що сприятиме активізації фермерства, створенню сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та притоку фінансування шляхом реалізації фермерської продукції.

Таким чином, у Стратегії розвитку Луганської області до 2020 року немає шансів бути реалізованою без кардинальних змін в інвестиційній політиці області.

Перелік посилань:

1. *Більше 30 міжнародних організацій надають допомогу Луганщині [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://loga.gov.ua/oda/press/news/bilshe_30_mizhnarodnih_organizacij_nadayut_dopomogu_luganshchini. – Назва з екрану.*
2. *Список проектів // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України – офіційний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://operaid.gov.ua/uk/projects>. – Назва з екрану.*
3. *Аналіз соціально-економічного розвитку регіонів за січень-грудень 2017 р.// Міністерство регіонального розвитку – офіційна сторінка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/decentralization/presentation/rejtingova-otsinka-za-sichen-gruden-2017-roku/> – Назва з екрану.*
4. *За два последних года в Украине открыли 56 новых заводов. Карта предприятий // ТСН – офіційна сторінка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ru.tsn.ua/groshi/za-dva-poslednih-goda-v-ukraine-otkryli-56-novyh-zavodov-karta-predpriyatij-806085.html> – Назва з екрану.*
5. *Свободные экономические зоны – базис восстановления инвестиционного потенциала и экономики Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vybor.ua/article/economika/svobodnye-ekonomicheskie-zony-bazis-vosstanovleniya-investitsionnogo-potenciala-i-ekonomiki-ukrainy.html>. – Назва з екрану.*

МІЖНАРОДНЕ НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА СВІТУ

Л.С. Хмара, здобувач вищої освіти

*Науковий керівник: М.І. Назаров, канд. екон. наук, доцент
Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь*

Сучасний етап розвитку світової економіки підсилює взаємодію і взаємозалежність усіх країн світу. Посилення інтернаціоналізації науково-технологічної сфери, що є наслідком глобального розвитку науково-технічного прогресу впливає на загострення міжнародної конкуренції і підштовхує до пошуку нових ефективних форм співпраці в усіх сферах, і в першу чергу в сфері науково-технічного співробітництва.

Економіка передових країн вже давно стала трансформуватися в економіку знань, одним з основних елементів якої є наука. Водночас ускладнення і подорожчання досліджень і розробок, зниження тривалості життєвих циклів наукомістких товарів, необхідність комплексного використання різних технологій для вирішення нових суспільно-економічних завдань призводить до інтернаціоналізації науки, спонукає навіть найбагатші країни до кооперації в науково-технічній сфері [2, с. 204].

Міжнародне науково-технічне співробітництво займає важливе місце не лише у розвитку науки та техніки, а й в економіці країн, що беруть в ньому участь. Для вирішення комплексу завдань побудови сучасних суспільних відносин, переходу до економічного зростання за допомогою науки та інновацій, особливого значення Україна має надавати зміцненню міжнародного науково-технічного співробітництва. Це дасть можливість розширити можливості для використання вітчизняного наукового потенціалу, забезпечити основу для інтенсифікації економіки, підвищення конкурентоспроможності та ефективності впровадження інновацій, підвищення якості української науки та вищої освіти, мобільності наукових кадрів, викладачів та студентів.

Головною метою даної співпраці є зростання конкурентоспроможності вітчизняної економіки, збільшення ефективності застосування наукових розробок та впровадження інновацій.

Міжнародне науково-технічне співробітництво підрозділяється на такі рівні [1]:

– високий рівень. Примітний тим, що співпраця відбувається на паритетних принципах, в даному випадку науковий і технічний розвиток держав можна порівняти;

– низький рівень. Полягає в тому, що набагато більш розвинена країна впроваджує свої досягнення в інтелектуальну власність для того, щоб популяризувати якусь технологію в інших державах.

Існує два принципи економічної оцінки ефективності міжнародного науково-технічного співробітництва: на мікро- та макрорівні. На мікрорівні розглядається збільшення рівня позитивного ефекту від співпраці. Макрорівень, в свою чергу, передбачає задоволення потреб суспільства в товарах оптико-електронної промисловості [1].

На сучасному етапі вітчизняна наука залишається слабко фінансованою та відірваною від виробництва, і єдиним виходом для України є підтримка та розвиток найтісніших міжнародних зв'язків в науково-технічному та освітньому співробітництві з провідними країнами світу.

На державну політику України у сфері наукового та науково-технічного співробітництва з країнами СНД та ЄС впливають сучасні геоекономічні та геополітичні процеси. Йдеться про глобалі-

зацію та інтернаціоналізацію світової економіки, широке використання інформаційних технологій, формування «економіки знань» (інформаційної економіки), інтернаціоналізацію наукових досліджень

Основними стратегічними траєкторіями розвитку міжнародного співробітництва України, ЄС та інших розвинутих країн в науково-інноваційній сфері є такі напрямки [2, с. 210-211]:

- формування інституційної основи для розвитку міжнародного співробітництва, що включає в себе створення офіційних структур, а також удосконалення правового поля для розвитку програмних заходів, закріплення правил комерціалізації та трансферу інновацій;

- створення спільної наукової бази в перспективних секторах інноваційної економіки: біотехнології, космічна промисловість, транспорт, альтернативна енергетика, інформаційні технології, нові матеріали тощо;

- розвиток форм співробітництва у сфері науки і освіти за наступними напрямками: на основі існуючих запитів ринку і замовлень розробка і реалізація спільних науково-дослідних проектів, створення спільних лабораторій та наукових осередків; на основі сучасних інформаційних технологій формування віртуальних кластерів у формі науково-інноваційних мереж, що забезпечують тісне співробітництво і взаємодію вчених у різних сферах науки; зміцнення обміну між науковими організаціями; на основі створення спеціальних програм стажування для молодих вчених;

- організація спільних підприємств у науково-інноваційній сфері та активізація процесу створення малих і середніх інноваційних компаній, здатних швидко реагувати на запити ринку і втілювати прикладні дослідження.

Передумовою розвитку та ефективного використання науково-технічної сфери у міжнародному співробітництві можуть слугувати розробки науково-технічних прогнозів, співробітництво у сфері підготовки кадрів, патентування, ліцензування тощо. При цьому держава повинна визначати пріоритетні галузі для розвитку, сприяти їхньому вдосконаленню та фінансуванню, що безпосередньо ґрунтується на принципах вигоди, недопущення дискримінації та рівності сторін.

Цілком очевидно, що підсумком кризових явищ, що відбувалися в країні впродовж останніх років, стало явне ослаблення позицій вітчизняної науки. У той же час нові процеси, пов'язані із загальними глобальними змінами – інтеграцією, інтернаціоналізацією, рухом людських і фінансових ресурсів, можуть сприяти відродженню в Україні якісно нової науки. Серйозною перешкодою на цьому шляху залишаються великі пласти застарілих інституційних та організаційних структур і механізмів, домінуюча радянська ментальність в управлінні цією сферою діяльності, тому реформування науки та освіти має дати потужний поштовх розвитку фундаментальних та прикладних досліджень [2].

Поступальному розвитку інноваційної діяльності в Україні та її міжнародного науково-технічного співробітництва відповідають такі організаційні форми, як «інкубатори», технополіси та технопарки.

Сьогодні, в умовах недостатніх фінансових ресурсів, які знаходяться в розпорядженні держави, одним з основних завдань стає їх концентрація на ключових перспективних напрямках. В основі науково-інноваційної політики, спрямованої на скорочення технологічного відставання і забезпечення провідних позицій, повинен лежати обмежений перелік стратегічних пріоритетів. Важливим завданням для України є визначення своєї конкурентної переваги в порівнянні з іншими країнами. Вітчизняна наука ще володіє досить потужним потенціалом, здатним забезпечити інтеграцію України у світову інноваційну систему, зробити співпрацю з партнерами взаємовигідною [2, с. 206].

Отже, Україна покращить свій економічний стан і стане процвітаючою країною лише тоді, коли вона «усвідомить» свої дії та можливості у використанні території та ресурсів, якими володіє.

Перспективним, економічно доцільним та обнадійливим напрямком міжнародного науково-технічного співробітництва України є на сьогодні поглиблення співпраці з іншими державами у галузі освіти, розвиток міждержавних академічних контактів через встановлення прямих, безпосередніх зв'язків як між навчальними закладами, так і представниками української та закордонної вищої школи. Подібна форма співробітництва покликана забезпечити підготовку висококваліфікованих спеціалістів-професіоналів нової генерації, а також здійснювати обмін знаннями та досвідом.

Проте це неможливо зробити ефективно без тісної економічної і технологічної співпраці з розвинутими країнами. Тому насамперед ціллю України повинна бути інтенсифікація міжнародної науково-технічної співпраці, що дозволить у першу чергу модернізувати вітчизняне виробництво, а також забезпечить конкурентоспроможність основних галузей промисловості.

Перелік посилань:

1. Горін Н.О. Міжнародне науково-технічне співробітництво як чинник модернізації економіки / Н.О. Горін // *Наукові записки*. – 2012. – №3(40). – С. 30-35.

2. Лозовий В.С. Сучасні тенденції у науково-технічній сфері і міжнародні інтеграційні пріоритети національної науково-технічної стратегії України / В.С. Лозовий // *Освіта, наука і культура на Поділлі*. – 2015. – Т. 22. – С. 204-215.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

І.О. Чорна, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: М.І. Назаров, канд. екон. наук, доцент

Університет державної фіскальної служби, м. Ірпінь

Посилення міжнародної конкуренції змушує кожну країну еволюціонувати в економічному, науково-технологічному напрямках, адже в умовах глобалізації забезпечення господарських процесів неможливе без використання нововведень. Однією з передумов стабільного і прискореного науково-технічного розвитку є диверсифіковані міжнародні відносини. Для України, у зв'язку з нагальною потребою модернізації економіки країни, яка не може бути здійснена без науково-технологічної складової, активна міжнародна науково-технічна співпраця набуває особливої актуальності.

Сьогодні, характер міжнародних науково-технічних зв'язків залежить, здебільшого, від кон'юнктурних умов та рівня інфраструктури та являють собою партнерство, спільне генерування нових знань та обмін інформацією. Сутність цих відносин характеризується такими складовими як міжнародне наукове і науково-технічне співробітництво, міжнародний науково-технічний обмін та міжнародний трансферт технологій [1].

Зазвичай, міжнародне науково-технічне співробітництво носить некомерційний характер, тобто фінансується за кошти державного бюджету. У розвинених країнах, грошові кошти виділяються для передових галузей економіки, що є векторами їхнього розвитку: комп'ютерні технології, розробка біоматеріалів та альтернативних джерел енергії.

Складовою даних відносин є технологічна допомога (технічне сприяння), яка надається країнам, що відстають у науково-технічному розвитку та здійснюється у різних формах, основними з яких стають різноманітні гранти, співфінансування технічного сприяння і лізинг[1].

Окремо виділяють і трансферт технологій, що згідно з ООН виступає рухом науково-технічних досягнень – конструкторських рішень, систематизованих знань для випуску відповідної продукції, передачі технічних засобів за допомогою патентів і ліцензій, передача ноу-хау.

Для України, науково-технічне співробітництво також являється складовою всього комплексу міжнародних економічних відносин [2]. На жаль, недостатність фінансових ресурсів не дозволяє втілити ідею створення національного центру міжнародного науково-технічного співробітництва за аналогією з європейськими IRC (Innovation Relay Center), метою якого є реалізація інноваційних пропозицій та спільна науково-технічна діяльність. Мережа таких центрів суттєво активізувало б науково-технологічну співпрацю.

В 2015 році Україна стала асоційованим членом Рамкової програми Європейського Союзу з досліджень та інновацій «Горизонт 2020». Це найбільша Рамкова програма Європейського Союзу з фінансування науки та інновацій із загальним бюджетом близько 80 мільярдів євро, розрахована на 2014 – 2020 роки. Починаючи з 2014 року і дотепер, 1190 українських установ та організацій підготували та подали на розгляд 915 проектних пропозицій. Загальна вартість проектів, у яких беруть участь 117 українських організацій – 465851011 євро [3].

Отже, сучасні міжнародні науково-технічні зв'язки є новим загально цивілізаційним рівнем партнерства, яке охоплює спільну генерацію, обмін і використання нових знань і технологій. Для України, інвестиції у розвиток науково-дослідних новинок вже виступають необхідною умовою для стимулювання виробництва та підтримки конкурентоспроможності.

Перелік посилань:

1. Білозубенко В.С. Складові міжнародних науково-технічних зв'язків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://constituents-of-international-scientific-and-technical-communications.pdf>

2. Гацутіна О.Е. Актуальні проблеми інтеграції науково-технічної сфери України у світовий та європейський науково-технічний простір[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2013-4/doc/5/05.pdf>

3. Горизонт 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mon.gov.ua/ua/tag/gorizont-2020>

ПОДАТКОВИЙ ЧИННИК ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ: ОЧІКУВАНІ ЗМІНИ ВІД ЗАПРОВАДЖЕННЯ ПОДАТКУ НА ВИВЕДЕНИЙ КАПІТАЛ

І.А. Шовкун, канд. екон. наук, с.н.с.

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ

Податкова система належить до основних чинників, що визначають інвестиційний клімат будь-якої країни. Доцільність ведення бізнесу та інвестування в економіку певної країни значною мірою залежить від того, які податки та обов'язкові платежі мають бути сплачені, яким адміністративним тягарем обтяжена сплата податків та подання податкової звітності. Інвестиційні рішення в сучасному світі, що має глобалізовану економіку та вільний рух капіталів, приймаються на основі міжнародних досліджень бізнесового клімату, у тому числі податкових умов економічної та інвестиційної діяльності.

Податкове навантаження та податкове регулювання визнаються чи не найбільш проблематичним фактором ведення бізнесу в Україні, про що свідчать дані останнього огляду глобальної конкурентоспроможності світового економічного форуму [1]. За ступенем складності цей фактор поступається хіба що інфляції, корупції та політичній нестабільності. Його вага у ранговому ряду чинників гальмування бізнесової діяльності в Україні оцінюється у 19,1 % від 100, зокрема, податкове навантаження оцінено у 9,7 %, а податкове регулювання – у 9,4 %.

У глобальному рейтингу Doing Business 2017/2018 Україні присвоєно 43 місце (серед 190 країн) за ступенем сприятливості оподаткування (paying taxes) для бізнесу. Важливо зауважити на тому, що за методологією складання рейтингу показники визначаються не в середньому по економіці, а у розрахунку на компанію, яка працює у стандартних умовах. Комплексний показник (paying taxes) відображає кількість сплачуваних податків і відрахувань, частоту їх сплати, частоту подання звітності тощо. Порівняно з іншими країнами рейтинг України є доволі високим і має тенденцію до покращення завдяки проведенню заходів з реформування податкової системи [2]. Найближчий конкурент нашої країни у європейському регіоні – це Молдова, рейтинг якої – 32. Загальна оцінка сприятливості оподаткування України становить 80,77 пунктів, тобто відстань від передового рубежу відносно невелика – всього 19,23 пункти зі 100.

Аналіз рейтингових оцінок свідчить про те, що податкові умови для функціонування бізнесу в Україні досить пристойні порівняно з багатьма країнами за показниками кількості податкових платежів і податковим навантаженням. За рештою показників (витрата часу на підготовку і подання звітності, сплату основних видів податків; індекс процедур після подання звітності та сплати податків) умови потребують покращення в частині удосконалення адміністрування податків та спрощення податкового законодавства.

Одним з шляхів вирішення таких завдань може стати трансформація податку на прибуток підприємств у податок на виведений капітал. Проект закону України про податок на виведений капітал було розроблено на основі позитивного досвіду Естонії, оскільки в цій країні відповідний закон було запроваджено ще у 2000 р. Філософія законопроекту про податок на виведений капітал, за задумом розробників, полягає в тому, щоб оподатковувати тільки ті кошти, які власник вилучає з бізнесу (розподілених дивідендів та прирівняних до них платежів). Якщо власник не вилучає кошти, то вкладає у розвиток бізнесу або залишає кошти на банківському рахунку, тим самим наповнює ліквідність банків, що опосередковано також сприяє розвитку бізнесу в країні. Коли ж власник вилучає кошти з компанії у вигляді дивідендів, тоді має сплачувати податок. Отже, передумовою виникнення податкового зобов'язання слугує рішення власника про те, як використати зароблені кошти. Крім того, приводом до оподаткування слугують інші операції, що прирівнюються до виведення капіталу з компанії, а саме, операції з неплатниками податку щодо виплати пасивних доходів (роялті, відсотків); фінансової допомоги і безкоштовного надання майна; інвестиції за кордон; перерахування коштів з рахунку в українському банку на рахунок за кордоном; коригування за трансфертним ціноутворенням тощо. За відсутності оподатковуваних операцій податок не сплачується і податкова декларація не подається.

Позитивними рисами механізму дії податку на виведений капітал з точки зору очікуваного впливу на інвестиційний клімат є такі:

– створення стимулу для реінвестування прибутку у розвиток бізнесу. Це скоротить масштаби виведення коштів в офшорні юрисдикції без сплати податків;

– очевидне зменшення податкового тиску на бізнес. Як би не критикували податок на прибуток підприємств за його низьку фіскальну ефективність (податкові надходження за податком на прибуток підприємств не перевищували 4 % ВВП упродовж останніх років) [3], надходження з податку на виведений капітал можуть бути ще меншими. Очікується, що в перші кілька років дії цього податку бюджет зазнає великих втрат. Представники ДФС говорять про можливу втрату близько 80 млрд гривень, а очільник Мінфіну – про 35-40 мільярдів або до 4 % доходів бюджету [4, 5]. Щоб компенсувати ці втрати потрібно буде урізати бюджетні витрати, підвищувати інші податки (наприклад, акцизи), скасовувати податкові пільги, збільшувати держмита і штрафи. Заплатити за податкову реформу доведеться споживачам. Усі втрати, на думку прибічників законопроекту, будуть відшкодовані сторицею завдяки новим інвестиціям і поживленню ділової активності. До того ж, за даними статистики національних рахунків, масштаби руху коштів на обслуговування і виплату боргів, виплату доходів від власності в Україні сягали 21-27% ВВП у 2014-2016 рр. Зазначені доходи від власності виплачуються резидентами резидентам та іншим країнам світу і включають виплати процентів власникам фінансових активів (за кредитами, цінними паперами тощо), дивідендів акціонерам, рентні платежі за використання землі та надр. Значна частина цих коштів формуватиме податкову базу податку на виведений капітал, а тому втрати не будуть надмірними;

– відмова від податку на репатріацію. Це сприятиме притоку і поверненню коштів в національну економіку, проте спричинить втрату доходів бюджету за відповідним податком;

– відсутність поняття амортизації в податковій базі. Це полегшить відшкодування інвестиційних витрат бізнесу, сприятиме активізації інвестування економіки загалом і виробничим інвестиціям, зокрема. Проте існує ризик використання коштів, вивільнених від сплати податку, не на інвестиції у розвиток власного бізнесу, а, наприклад, на придбання цінних паперів і розміщення їх на депозитах, про що відомо з досвіду Естонії. Тож стимулом до використання таких коштів на цілі інвестицій у модернізацію економіки має бути системне поліпшення інвестиційного клімату;

– виведення економіки з «тіні» завдяки встановленню обґрунтованих ставок податку та спрощенню адміністрування податку. За оцінками експертів, запровадження цього податку ознаменує фіскальну революцію. Це не тільки стане стимулом для реінвестування прибутків підприємств, а ще й допоможе залучати зовнішнє фінансування. Практики кажуть – як не треба хитрувати з фінансовим результатом, то можна не брехати у звітності, відмовитися від подвійної бухгалтерії. Інвестору, банку, кредитору, акціонеру, партнеру можна буде, не боячись, надати реальні фінансові показники компанії. Бізнес на збитках залишиться в минулому. Економія витрат на ведення податкової звітності для великих компаній буде порівнянна з сумами сплачуваного податку;

– зростання капіталізації компаній та вартості їхніх акцій. Запровадження податку на виведений капітал може здійснити справжню революцію на фондовому ринку України, який впав під тиском тіньових бухгалтерій та штучної збитковості національних підприємств.

Таким чином, перехід до оподаткування розподіленого прибутку дозволить оздоровити інвестиційний клімат. Разом з тим, реформа одного податку не здатна кардинально змінити поведінку інвесторів. Індустріальні інвестори з довгостроковими інвестиціями, технологіями і робочими місцями досі цураються нашої країни. Зупинити відтік коштів і залучити реальні інвестиції вдасться після того, як держава гарантуватиме ефективний захист прав власності, створить умови для вільного руху капіталу, забезпечить стабільність банківської системи, впорається з інфляцією і курсовими стрибками. Невирішеність саме цих питань, а не рівень податкових ставок, гальмує прихід інвесторів, адже естонській економіці вдалося закріпити за собою статус однієї з найуспішніших малих економік Європи тільки після проведення банківської, судової, фінансової та інших реформ.

Перелік посилань:

1. *Ukraine. The Global Competitiveness Index 2017-2018 edition. Source: World Economic Forum, Executive Opinion Survey 2017.* URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/countryeconomy-profiles/#economy=UKR>

2. *Doing Business Measuring Business Regulations. Благоприятность условий ведения бизнеса Украина.* URL: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine#paying-taxes>

3. *Трансформація податку на прибуток підприємств у податок на виведений капітал. – Європейський інформаційно-дослідницький центр. – 2016.* URL: <http://radaprogram.org/infocenter/transformatciya-podatku-na-pributok-pidpryemstviu-podatok-na-vyvedenyu-kapital>

4. *Я бы осторожно подходил к внедрению налога на выведенный капитал, убытки могут превысить 80 млрд грн. – Бамбизов. – Цензор.НЕТ.* URL: <https://censor.net.ua/n3045994>

5. *Налог на выведенный капитал внедрят, несмотря на потери бюджета – Данилюк. – Среда, 6 сентября 2017.* URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/news/2017/09/6/628745/>

4. АКТУАЛЬНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ, МАРКЕТИНГУ ТА ЛОГІСТИКИ

GREEN MARKETING IN INDIA: PERSPECTIVES AND OBSTACLES TO DEVELOPMENT

Dr. Sanjay Kumar Bahl

Dr. Sarbjit Kaur

Sri Sai Institute of Management, Manawala, Amritsar, India

In the business world, today we all are concerned about environment. In the emerging world the concept of pollution free activity is given more importance in all the sectors and in all stages. Green Marketing is a phenomenon which has developed particular important in the modern market Therefore in the phrase Green Marketing green denotes earth and marketing means eco-friendly innovation. Thus green marketing plays an important role in promoting and reinforcing the idea of environmental protection and sustainable development in the minds of the firms and customer as a result many global players are now successfully implementing green marketing practices.

Green Marketing is nothing but the process of developing products and services and promoting them to satisfy the customers who prefer products of good quality, performance and convenience at suitable cost.

Now a day, consumers are becoming more conscious about the environment and are becoming socially responsible. According to American Marketing Association, «Green Marketing is the marketing of products that are presumed to be environmentally safe, involves developing and promoting products and services that satisfy customers want and need for Quality, Performance, Affordable Pricing and Convenience without having a detrimental input on the environment».

In simple ways, it refers to the process of selling products and services based on their environmental benefits i.e. product may be environmental friendly in itself or produced in this manner. Green Marketing means the combination of two words i.e. Green and marketing, it is an eco-friendly idea for the need for quality, performance, suitable price and convenience without having a harmful effect on environment. In order to meet such harsh environment standards, the consumers and marketers are switching to green products and services. Green Marketing also known as environmental marketing and ecological marketing.

According to Peattie (2001), The Green Marketing has developed in three phase i.e:

- first phase was known as «Ecological» Green Marketing;
- second phase it was known as «Environmental» Green Marketing;
- third phase was called as “Sustainable” Green Marketing.

The present study is primarily based on secondary data and information available in the reference books, Journals, Newspapers and websites.

Green Marketing refers to the process of selling products or services based on their environmental benefits. Such a product or service can be environmentally friendly in it or can be produced or can be packaged in an environmentally friendly way.

According to Mr. J. Polonsky, Green Marketing can be defined as all activities designed to generate and facilitate any exchange intended to satisfy human needs or wants such that satisfying of these needs and wants occur with minimal detrimental input on the national environment.

Green Marketing is concerned with developing and promoting products and services that satisfy the need of customers at affordable price without having a harmful input on the environment.

Consumers are becoming more aware about the environment and are also becoming socially responsible. Therefore more and more Companies are providing eco-friendly products now days. Some of the benefits of green marketing are:

- it ensures long term growth along with profitability;
- it saves money in the long run, though initially the cost is more;
- it helps the companies in marketing their products keeping view the market aspects in mind;
- it helps in exploring the new markets.

Defining Green Code

G	Generalizing core, consumer behavior is not necessarily consistent across different product types and particular market segments may respond to certain issues on the green agenda but not others
R	Remembers the validity of a piece of market research is not related to the degree to which it supports the preferred choice
E	Explores the context from which market research data comes
E	Ensures that where market research is crossing international border lines, the terminology and interpretation shall remain consistent. Terms like 'environment', 'green' and 'conservation' do not always Interpret exactly between languages
N	Neutrality is important. Ensure that when you ask questions to the consumers, they can make any response without being made to feel guilty or uncomfortable

There are 4 P's in the marketing like Product, Price, Place and Promotion. In the Green marketing, there are 4 P's too:

- Green product;
- Green price;
- Green place;
- Green promotion.

Green products are those which are manufactured through green technology and that caused no environmental harm. Promotion of green technology and green products is necessary for preservation of natural resources and viable development. We can define green products by following measures: products those are originally grown and can be recyclable under non-toxic chemical, reusable and biodegradable; products that do not harm or pollute the environment; products that will not be tested on animals; products that have eco-friendly packaging i.e. reusable, refillable containers etc.

Green Price takes into account the people and profit that care of the health consumers and ensures efficient productivity. Most of the consumers are ready to pay additional value if there is preparation of extra product value e.g. Wall Mart provides recyclable clothing shopping bag to the customers.

Green marketing aim to reduce carbon foot print by way of managing logistics to cut down transport cost e.g. instead of marketing an imported mango juice in India it can be licensed for local production. This avoids shipping of the product from far away as a result shipping cost will reduce.

Green promotion includes arranging the tools of promotion, such as advertising, marketing materials, signature, white papers, web sites, videos and presentations by keeping people, planet and profits in mind. For e.g. Indian Tobacco Company has green marketing in India introduced environmentally friendly papers and boards, which are free of elemental chlorine.

Table 2

SWOT analysis of Green Marketing in India

STRENGTH	WEAKNESS	OPPORTUNITIES	THREATS
1. Marketers can change a quality on products that are seen as more eco-responsible. 2. Marketers can enter into new markets and gain an advantages over competitors that are not focusing on greenness. 3. Green Marketing builds brand equity and gain brand loyalty among customers. 4. It promotes corporate social responsibility.	1. Customers always satisfy their personal needs before caring for environment. 2. Considering «Green» as a marketing trick of producers many customers keep away from the product. 3. Over Emphasizing upon greenness rather than customer needs can prove negative for a product. 4. It will take a lot of time and effort for reaching green movement among consumers.	1. Organizations observe Green Marketing to be a competitive benefit, comparative to the competitors, firms. 2. Marketing to segment which are becoming more environmentally aware and concerned. 3. Government can provide subsidies for marketing.	1. Uncertainty as to the environment impact of present activities including that is perceived to be less environmentally harmful. 2. Uncertainty as to which Green Marketing activities are acceptable from a government perspective. 3. It is still a new concept for Indian literate and urban consumer even they are aware about the merits of Green products.

Many organizations want to turn green, as an increasing number of consumers' want to associate themselves with environmental-friendly products. Alongside, one also witnesses confusion among the consumers regarding the products. In particular, one often finds distrust regarding the credibility of green products. Therefore, to ensure consumer confidence, marketers of green products need to be much more transparent, and refrain from breaching any law or standards relating to products or business practices.

There are many challenges in the field of green marketing. Some of the major hurdles are as following:

- need for standardization: It is found that only 5 % of the marketing messages from «Green» campaigns are entirely true and there is a lack of standardization to authenticate these claims. A standard quality control board is required for labeling and licensing;

- new concept: consumers are aware about the merits of green products but still it is a new concept. The consumer needs to be educated and made aware of the environmental threats. The new green movements need to reach them asses and that will take a lot of time and effort;

- avoiding green myopia: green marketing is aiming on customer benefits. If does not satisfy the consumer needs then it will lead to green myopia. Also if the green products are priced very high then again it will loose its market acceptability;

- information disclosures: it has become the duty of Central and State Government to see whether all the claims and information regarding greenness is adequate and reliable and what claims are permissible?

- patience and perseverance: the investor and company must view the Green movement as a long term investment opportunity and long term benefits. Since it is a new concept and idea, it will have its own acceptance period.

There are the following opportunities available in the Green Marketing:

- it helps companies market their products and services keeping the environmental aspects in mind.

- it ensures sustained long term growth along with profitability.

- Government legislation and receiving subsidies from Govt.

- it helps in reduction in cost.

- it ensure corporate social responsibility.

- it saves money in the long run, through initially the cost is more

Thus, now this is the right time to select «Green Marketing» globally. Green marketing should not neglect the economic aspect of marketing. Marketers need to understand the effects of green marketing. It will come with severe change in the world of business if all nations will make strict roles because green marketing is essential to save world from pollution.

We need to educate consumer through proper campaigns. Green marketer must find an opportunity to enhance product's performance and strengthen customer's loyalty. Marketers also have the responsibility to make the consumers understand the need for and benefits of green products as compared to non-green ones.

Lastly, consumers, industrial buyers and suppliers need to force effects on minimizing the negative effects on the environment. In this way it is concluded that Green Marketing assumes even more importance and relevance in developing countries like India for the success of Green Mantra and creating the awareness regarding it, publicity is also essential.

References:

1. Bansal S.P. (2009). *Other Issues and Development in Marketing*. – Kalyani Publishers. – PP. 601-632.
2. Pavan Mishra and Payal Sharma. *Green marketing in India: emerging opportunities and challenges // Journals of engineering science and management education*. – Vol. 3. – 2010/9-14.
3. Ramkrishna H. (2012, Nov) *Green Marketing in India: Some Eco Issues // Indian Journal of marketing*. – Vol. 42, Issue 11. – PP. 5-15.
4. Sharma D.D. (2008). *Marketing Research: Principle Application & Cases*. – Sultan Chand & Sons
5. www.environmentalleader.com
6. www.greenmarketing.net/strategic.html

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ГІПЕРКОНКУРЕНЦІЇ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*Л.М. Баценко, канд. екон. наук, доцент
Сумський національний аграрний університет*

*Р.В. Галенін, канд. екон. наук
Сумський державний університет*

Інтеграція України у світове економічне співтовариство супроводжується посиленням конкурентної боротьби. Зміни, що відбуваються в економічних умовах господарювання, пов'язані з ринковою трансформацією економіки, визначають необхідність вдосконалення системи управління розвитком суб'єктів господарювання. Проблеми створення дієвого механізму управління цим процесом для набуття додаткових стратегічних конкурентних переваг потребують вирішення вже негайно.

Узагальнюючи різні думки, під «розвитком суб'єктів підприємництва розуміємо закономірні процеси, які ведуть до змін напрямів діяльності, збільшення потенціалу суб'єктів підприємства, змін організаційної структури, поліпшення якості послуг і рівня задоволення потреб споживачів для набуття ними стратегічних конкурентних переваг.

Як визначають експерти з МВФ, глобалізація – це процес наростаючої економічної взаємозалежності країн усього світу в результаті зростаючого обсягу та різноманітності транскордонних переміщень товарів, послуг, міжнародних потоків капіталу, людей, а також завдяки більш швидкій та широкій дифузії технологій. За допомогою сучасних інформаційно-комунікаційних технологій суб'єкти господарювання повинні бути здатні в короткий термін акумулювати і обробляти масиви економічної інформації, що дасть змогу приймати ефективні підприємницькі рішення [3].

В умовах глобалізації та формування економіки знань виникає нове явище – «гіперконкуренція» – стан, коли швидкість зміни правил гри настільки висока, що лише найбільш адаптивні, швидкі та «кмітливі» організації можуть вижити у конкурентній боротьбі.

На думку ряду економістів, більшість підприємств в даний час рухається від ринків з помірною конкуренцією до ринків з гіперконкуренцією. В першу чергу, це ринки високотехнологічних галузей виробництва, таких, як комп'ютери, мобільні телефони, мікропроцесори, телекомунікації, програмні продукти, на яких безперервно зростає кількість глобально діючих споживачів та збутових посередників.

Швейцарський професор Манфред Брун виділяє наступні відмітні ознаки гіперконкуренції:

– по-перше, гіперконкуренція охоплює декілька областей одночасно, найважливішими з яких є витрати, якість, терміни, «ноу-хау», створення ринкових бар'єрів, зміцнення фінансового становища. В умовах гіперконкуренції менеджмент не може зосереджувати зусилля лише на одному з конкурентних параметрів, всіх їх необхідно враховувати одночасно.

– по-друге, підприємства повинні брати до уваги багатоаспектний характер гіперконкуренції. Вона може протікати на різних рівнях – на товарних ринках; в області ресурсів; між різними підприємницькими концепціями; в складі об'єднання підприємств.

– третьою ознакою гіперконкуренції слід назвати динамізм розвитку ринку. Позиції конкурентів і розстановка сил змінюються з наростаючою швидкістю. Динаміка ринку відбивається в безперервному проникненні нових і відхід з ринку старих конкурентів, появі нових видів послуг. Прогнозувати ситуації все важче і проблематичніше, терміни прогнозів стають коротшими.

– нарешті, ознакою гіперконкуренції є зростаюча агресивність учасників ринкового суперництва. Поведінка підприємств стає менш миролюбним. Ведуться прямі атаки для ослаблення конкурентів, причому з порушенням правових установок. Мета подібної агресії полягає в порушенні рівноваги в розкладці сил конкурентів [1].

Погоджуючись з професором, хотілось би додати ще одну не менш важливу ознаку гіперконкуренції, яка полягає в тому, що даному явищу характерна не лише інтенсифікація конкурентної боротьби, але й ускладнення механізму формування та використання конкурентних переваг.

Конкурентна перевага – це надання споживачеві однакового, в порівнянні з конкурентами, рівня споживної вартості за нижчою ціною або надання вищої, в порівнянні з конкурентами, споживної вартості, яка виправдовує вищу ціну. Проте, кожне підприємство бажає отримувати прибутки та надприбутки, що змушує суб'єкти господарювання до пошуку стратегічних конкурентних переваг. Особливість їх полягає в тому, що вони мають високий потенціал розвитку.

Стратегічні конкурентні переваги здатні забезпечити динамічний характер розвитку підприємства. Найбільш надійними та утримуваними тривалий час є конкурентні переваги в області нематеріальних активів, які полягають в наявності запатентованої технології, унікальних товарів і послуг, позитивної репутації, налагоджених каналів збуту тощо. Для досягнення таких переваг необхідне проведення науково-дослідних робіт, інтенсивні капіталовкладення в виробничі потужності, маркетингові дослідження, навчання та розвиток працівників та ін. Як показує досвід успішних підприємств, які швидко розвиваються, витрати на формування нематеріальних стратегічних конкурентних переваг не завжди бувають значними, а результати їх використання – високоефективними та термін освоєння – незначний. Нові технології, зростаюча конкуренція, швидке прийняття стратегічних рішень вимагають кваліфікованих управлінців. Сьогодні інтенсивно розвиваються інноваційні технології. Потрібними стають ІТ-фахівці: талановиті, креативні, здатні мислити системно і швидко досягати потрібних результатів. Для управлінців стає актуальною проблема перетворення інформації в конкурентну перевагу.

З огляду на посилення світових глобалізаційних процесів, конкурентні переваги суб'єктів господарювання відіграють важливу роль у збереженні існуючих та завоюванні нових ринкових позицій із урахуванням наявних умов функціонування ринкового середовища.

Суб'єкти господарювання завдяки поширенню глобалізаційних процесів, при здійсненні фінансово-господарської діяльності вже не обмежуються виключно кордонами власної держави, відтак перед урядами та конкурентними відомствами країн задля координації їх діяльності постає необхідність у міжнародній співпраці в напрямі захисту та підтримки конкурентних відносин.

Розглядаючи вдосконалення механізму регулювання конкурентного середовища, фахівці рекомендують: «а) узгодити між собою нові Цивільний та Господарський кодекси України; б) сформувати Єдиний державний реєстр юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців; в) запровадити прозорі механізми надання державної підтримки підприємцям та інститути для її моніторингу і оцінки; г) удосконалити нормативно-правову базу; процедури надання дозволів на узгоджені дії, концентрацію СГ центральними органами виконавчої влади, що були заборонені АМКУ» [2].

Управління розвитком суб'єктів господарювання в умовах гіперконкуренції та глобалізації має ґрунтуватися на принципах системності в розробці методів управління, гнучкості та адаптації до зовнішніх впливів, багатофункціональності, орієнтації на цінності та пріоритет інтересів споживачів, ефективності системи. Системність у розробці механізму управління передбачає врахування всіх передумов, обмежень та елементів розвитку суб'єктів підприємництва. Причому кожен з елементів повинен розглядатися не сам по собі, а у взаємодії з іншими елементами. Рішення підзадач має відбуватися за умови забезпечення інтеграційних аспектів функціонування всієї системи. Для виконання цієї вимоги необхідний єдиний ідеологічний та організаційний план проектування, який зв'язує всі фази в цілому, що може бути забезпечено тільки системним підходом. У той же час різноманітність і складність зовнішнього середовища обумовлюють неможливість або практичну недоцільність повного обліку всіх параметрів системи.

Запорукою виробничо-фінансового успіху в умовах гіперконкуренції та глобалізації економічної діяльності та посилення міжнародної конкуренції вважається виробництво якісних товарів та надання якісних послуг за світовими стандартами. Іншими інструментами підвищення конкурентоспроможності та вдосконалення управлінням розвитку суб'єктів господарювання є зниження виробничих витрат та собівартості продукції та високоякісне обслуговування споживача. Проте, для того, щоб перетворити свої сильні сторони у виробництві, маркетингово-збутовій діяльності, науково-дослідній роботі, інноваційній роботі та інші на конкурентні переваги економічний суб'єкт повинен сконцентрувати максимальний обсяг своїх виробничо-фінансових ресурсів на певному виді діяльності, досягнути високого рівня спеціалізації.

Перелік посилань:

1. Брун Манфред Гиперконкуренция: характерные особенности, движущие силы и управление [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://vasilievaa.narod.ru/ptpu>
2. Савчук В. С. Механізми державного управління в сфері захисту економічної конкуренції в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 25.00.02 «Механізми державного управління» / Савчук В. С. – Львів, 2006. – С. 16.
3. Obstfeld M. Globalization, Macroeconomic Performance, and the Exchange Rates of Emerging Economies / M. Obstfeld // *Monetary and Economic Studies (Bank of Japan)*. – December 2004. – 128 p.

МЕТОДОЛОГІЧНИЙ БАЗИС УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

*К.П. Болдовська, канд. екон. наук, доцент
А. Ашиєв (Туркменістан), здобувач вищої освіти
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Вивчення, аналіз і розв'язання проблем управління експортним потенціалом підприємства вимагає застосування комплексу прийомів, методів і засобів пізнання, які у сукупності формують методологічний базис такого управління. Розробка цих основ має ґрунтуватися на творчому поєднанні концептуальних положень, що містяться у сучасних підходах до управління – процесного, системного, стратегічного, ситуаційного, ресурсного, адаптивного, проектного та ін. Методологічний каркас управління експортним потенціалом підприємства, на наш погляд, формують системно-стратегічний і ресурсно-потенціальний підходи.

Аналіз управлінських механізмів і моделей досягнення високого рівня експортного потенціалу свідчить, що вони пов'язані саме із застосуванням ідей системного і стратегічного підходів, а загальний вектор їх розвитку можна визначити як ускладнення технологій продукування управлінських рішень, зростання попиту на ефективні та м'які технології, які дозволяють системно синтезувати цілі і ресурси відповідно до конкурентного профілю і засобів конкуренції на зовнішньому ринку.

Наявне розмаїття у літературі з проблем управління соціально-економічними системами наукових поглядів щодо змісту і систематизації принципів управління експортним потенціалом підприємства спонукало до розробки класифікації, яка передбачає їх поділ на дві групи – загальні і специфічні.

Так, загальні принципи, зокрема представлені такими:

- адекватність (об'єктивність) управлінських дій і рішень закономірностям формування експортного потенціалу підприємства як об'єкта управління;
- комплексність у системному охопленні і врахуванні факторів впливу на експортний потенціал підприємства;
- релевантність (відповідність) управлінських рішень конкретним умовам міжнародної економічної діяльності підприємства;
- ефективність розробки управлінських рішень за критерієм зміни стану об'єкта управління.

Специфічні принципи доцільно визначати диференційовано – стосовно процесу і системи управління експортним потенціалом підприємства.

Основними принципами ефективної організації процесу управління експортним потенціалом підприємства вважаємо такі:

- стратегічна структурність управлінського циклу, що має відбивати зовнішні і внутрішні умови міжнародної економічної діяльності підприємства;
- логічна послідовність етапів процесу управління відповідно до функцій і ступеня важливості завдань;
- адаптивність процесу управління у пристосуванні до змін середовища міжнародної економічної діяльності підприємства.

Основні принципи синтезу системи управління експортним потенціалом підприємства визначаються вимогами (закономірностями) системоутворення й охоплюють:

- закономірності взаємодії частини і цілого, які встановлюють взаємозалежності властивостей системи та її елементів;
- закономірності ієрархічної упорядкованості, що визначають багаторівневу ієрархічну структуру системи управління;
- закономірності здійсненності систем, до яких належать: закони «необхідного різноманіття», еквіфінальності та потенційної ефективності;
- закономірності розвитку систем, що вимагають урахування життєвого циклу системи та потребу її перманентного розвитку (реорганізації, вдосконалення, синтезу);
- закономірності цілеполягання, що визначають залежність формулювання мети управління від глибини пізнання об'єкта управління та від внутрішніх і зовнішніх умов функціонування системи.

Отже, комплексне врахування загальних і специфічних принципів є важливою передумовою ефективного формування й управління експортним потенціалом підприємства та його функціонально-результативної декомпозиції.

НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ ЗЕМЕЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ЗМІН

С.Ю. Боліла, канд. с.-г. наук, доцент

*І.Ю. Тіманова, здобувач вищої освіти
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»*

Україна як аграрна держава сьогодні має значний земельно-ресурсний потенціал, на частку країни припадає майже 25% чорноземів світу, що є найціннішим ресурсом української спільноти. Але не зважаючи на це багатство, у світлі глобалізаційних процесів Україна не має потужного економічного розвитку, в тому числі й в аграрній сфері.

Соціальні та економічні проблеми вимагають пошуків нових схем управління процесом використання земельних ресурсів. Особливо гостро питання управління земельними ресурсами постають при передачі прав на місцевий рівень влади, в умовах незавершеності земельної реформи, яка відбувається в країні при практично мало керованому становленні ринкових відносин у земельній сфері, недосконалому земельному законодавстві. Виникає ризик втрати земельних територій як соціально-культурного, екологічного, економічного і політичного надбання. Одна з найбільших проблем – нерациональне використання земель. При управлінні земельними ресурсами слід враховувати що земля має особливості, які відрізняють її від інших засобів виробництва: вона є продукт природи, що характеризується просторовою обмеженістю, постійністю місця розташування; її правильне використання в сільському господарстві супроводжується зростанням її родючості та продуктивності [1, с. 42].

На сьогодні значну частину ріллі не обробляють, а решту обробляють із порушенням правил ведення землеробства. Основна причина цього – відсутність належної правової та матеріально-технічної бази для землевласників і землекористувачів. Екстенсивний тип ведення сільського господарства шляхом нерационального збільшення площі орних земель не тільки порушив рівновагу екологічної системи, але й став причиною зайвих витрат на виробництво продукції в аграрному секторі економіки, та як наслідок збільшенню її собівартості. Рівень розораності сільськогосподарських угідь в деяких областях України досягає майже 80 %. Значною мірою це зніщувало необхідність розвитку земельного менеджменту, який є фундаментом гармонії природи та суспільства, рушійною силою сталого розвитку землекористування. Аспектам управління земельними ресурсами присвячені спеціальні дослідження науковців. Разом з тим сучасна методологічна база не розкриває всієї сутності земельного менеджменту. На нашу думку, для формування сучасної системи управління земельними ресурсами важливим є чітке визначення її завдань, функцій та принципів управління, зважаючи на світовий досвід.

Саме земля є основою сільського господарства, а тому від якості, рациональності, ефективності використання земельних ресурсів залежить не лише рівень функціонування сільськогосподарських підприємств, а й аграрного сектора загалом. За історичним аналізом розвитку землекористування можна зробити висновок, що на всіх етапах розвитку суспільства у забезпеченні продовольчої безпеки економічні інтереси були вищими за екологічні, що призвело до порушення оптимального співвідношення земельних угідь. Як наслідок цього поширилися процеси водної, вітрової ерозії та дефляції ґрунтів, знизилась його природна родючість, порушено екосистему, що формувалась досить тривалий термін часу. Земельні ресурси зазнають великої екологічної шкоди в результаті забруднення ґрунтів викидами промисловості та використанням засобів хімізації. Ґрунти крім того забруднюються відпрацьованими газами, мастилами та паливом, що виливаються під час роботи на полях сільськогосподарською технікою. Відбувається зниження продуктивності сіножатей і пасовищ, що є наслідком: відсутності належної уваги до цих угідь, їх еродованості, низького технологічного рівня догляду за ними, малою часткою меліорованих пасовищ і сіножатей, відсутністю системного характеру випасання худоби та ін. [2, с.291]. Тому необхідність вживання заходів, спрямованих на усунення і недопущення негативних наслідків господарської діяльності на навколишнє середовище є особливо актуальною. При вирішенні екологічних проблем у сучасних умовах необхідно враховувати світовий досвід США, Японії, Великобританії, Німеччини, Франції, Канади, Швеції та ін., які в оцінках поглядів, ідей, теорій виходять з позиції усвідомлення великої ролі екологічно спрямованого земельного менеджменту. Потрібно зазначити, що екологічна спрямованість земельного менеджменту це порівняно новий і важливий компонент не тільки земельної та аграрної, але й економічної реформи взагалі.

Земельний менеджмент є системою заходів, що спрямовані на усунення прогалін в землекористуванні, знайдення шляхів збільшення обсягів виробництва продукції в сфері сільського господарства, покращення соціального стану громадян без шкоди для навколишнього середовища. Основна мета земельного менеджменту полягає у створенні умов раціонального використання та охорони земель, а основне завдання земельного менеджменту – впровадження системи заходів, які забезпечать розвиток екологічно безпечного землекористування [3, с. 34]. У ході вивчення питання управління земельними ресурсами виявлено особливу роль принципів земельного менеджменту: принцип системного розуміння навколишнього середовища; принцип комплексності; принцип постійного удосконалення земельного менеджменту; принцип інтегрованості; принцип історичного досвіду; високого динамізму; поєднання матеріальної і моральної зацікавленості тощо [3, с. 35]. Виходячи з принципів земельного менеджменту, визначаються його функції: планування; організація; мотивація; контроль. Ефективність кожної із функцій земельного менеджменту визначається високим професіоналізмом земельних менеджерів, їх вмінням володіти комплексом організаційних і психологічних якостей, вмінням проявити творчу активність у своїй роботі. Саме завдяки функціям здійснюється вплив на земельні ресурси, з метою досягнення поставленої мети. Крім того, слід враховувати і спеціальні функції загального менеджменту: законодавчого та нормативно-методичного забезпечення, державного контролю за використанням та охороною земель, вирішення земельних спорів, стандартизації і нормування в галузі охорони земель та відтворення родючості ґрунтів, експертизи вишукувальної та землевпорядної документації і функцію кадрової політики [1, с. 72].

Розглянувши питання розвитку земельного менеджменту в системі управління земельними ресурсами, можна дійти таких висновків:

– сучасна система управління земельними ресурсами є недостатньо збалансованою і не забезпечує позитивних результатів в досягненні високої економічної ефективності та екологічної безпеки в землекористуванні. Тому потрібно здійснити перегляд на системній основі концептуальних орієнтирів і пріоритетів розподілу функцій управління земельними ресурсами на різних рівнях, забезпечити динамічну рівновагу між використанням землі і її охороною, накласти відповідальність за порушення чинного законодавства; управління потрібно розглядати як процес, спрямований на досягнення системних цілей, тобто досягнення результативної мети – ефективне використання та охорона земельних ресурсів; дослідження стану розвитку земельного менеджменту вказує на недостатність законодавчого та нормативного забезпечення, відсутність єдиних стандартів і норм у прийнятті управлінських рішень у сфері землекористування, що потребує негайного вирішення на рівні держави;

– всі землевласники та землекористувачі повинні раціонально використовувати земельні ресурси, застосовувати необхідні екологічні та соціально-економічні заходи, спрямовані на ефективне впровадження земельного менеджменту;

– ефективність земельного менеджменту у великій мірі визначається наявністю інформаційного забезпечення. Тільки повна і перевірена інформація про земельні ресурси дозволяє менеджеру приймати правильні рішення, що забезпечують узгодження економічних і екологічних цілей. Джерелом інформації при цьому є проекти землевпорядкування, матеріали моніторингу земель, планово-картографічні матеріали тощо.

Таким чином, розвиток земельного менеджменту, збагачення його теорії та практики забезпечать нові шляхи в розвитку сталого землекористування ринкового типу в світлі глобалізаційних та інтеграційних перетворень та дозволять Україні зміцнити свої позиції на світовому ринку.

Перелік посилань:

1. Горлачук В.В. *Управління земельними ресурсами : навч. посіб.* / В. В. Горлачук, В. Г. В'юн, А. Я. Сохнич. – Миколаїв : МФ НаУКМА, 2002. – 316 с.

2. Горлачук В.В. *Удосконалення моделі формування й реалізації земельної політики в Україні* / В.В. Горлачук, І.М. Песчанська // *Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць.* – Вип. 188 : В 4 т. – Т. II. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2004. – С. 289-294.

3. Песчанська І.М. *Розвиток земельного менеджменту у контексті глобалізації економіки України* / І.М. Песчанська // *Глобалізація як джерело конкуренції, конфліктів та можливостей : збірник матеріалів V Міжнародної конференції молодих вчених. Т. 2.* – Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. П. Могилы, 2003. – С. 33-37.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ

*А.Ю. Будакова, здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Т.І. Дрابعук
Сумський національний аграрний університет*

Міжнародним маркетингом називають комплекс заходів за межами певної країни в галузі виробничо-збутової діяльності підприємства та вивчення всіх факторів, що впливають на процес виробництва і просування товарів та послуг від виробника до споживача.

Класично комплекс міжнародного маркетингу уособлює в собі 2 складові:

– зовнішня (елементи, які не піддаються контролю): оточення; інституційні чинники; конкуренція; система права;

– внутрішня (елементи, які контролюються): ціна; товар; переміщення товару; просування товару.

У сучасному світовому співтоваристві є характерним розвиток міжнародних економічних відносин (МЕВ), які являють собою об'єктивні, стійкі комерційні відносини між окремими країнами або групами держав. Кожна з країн окрім ведення внутрішньої торгівлі прагне здійснювати зовнішньоторговельну діяльність, що є складним механізмом взаємин, які виникають в процесі купівлі-продажу товарів, або послуг на світовому ринку.

Світове співробітництво, що розвивається, помітно підсилює тенденції до інтернаціоналізації економічних процесів, сприяє міжнародній спеціалізації і кооперуванню підприємств, торгівлі, обмінну конструкторськими та науково-дослідними роботами. Міжнародний маркетинг передбачає планування, постійну, активну роботу на світовому ринку під час різних етапів просування товарної продукції чи послуг, безпосередньо до споживача [1].

У зв'язку з цим слід відокремлювати поняття «міжнародний маркетинг» від понять «збут» і «експорт», оскільки останні складаються в тому, що продавці обмежуються фактом добросовісної поставки своєї продукції іноземним фірмам-імпортерам [2].

В свою чергу, міжнародний маркетинг чітко орієнтується на закордонного споживача, прагне задовольнити його потреби та бажання.

Цілі міжнародного маркетингу конкретної фірми, перш за все, базуються на результатах аналізу середовища діяльності та пов'язаних з ним ризиків.

Досить ефективним є міжнародний маркетинг на ринку сучасних технологій. Інструментом в боротьбі за зовнішній ринок стає продаж патентних ліцензій. Також покупка ліцензії за кордоном націлена на прискорення впровадження новітніх технологій і підтримання внутрішнього виробництва на найвищому світовому рівні. Сучасна торгівля машинами та обладнанням передбачає і таку форму реалізації, як комплектні поставки, пов'язані з виконанням проектних і будівельних робіт на основі генерального підяду. Таким чином і виник світовий ринок суб'єктів капітального будівництва, що дозволяє компаніям, які працюють на ньому, отримувати досить високі прибутки [1].

Складнішим є міжнародний маркетинг готової продукції. Особливо машино-технологічної, оскільки вагома частина збуту готової промислової продукції пов'язана сьогодні з різними компаніями міжнародного промислового співробітництва, що полягає в міжнародній кооперації виробництва.

Загалом, сучасний міжнародний маркетинг – це система, що забезпечує стратегічну взаємодію компанії з світовим господарством для вирішення її власних завдань.

Тенденції розвитку сучасного міжнародного маркетингу пов'язані з динамічним розвитком світового господарства, конкуренцією товаровиробників на світовому ринку, з інтернаціоналізацією та інтеграцією суспільства. Розуміння принципів міжнародного маркетингу та дотримання їх на практиці дозволить підприємствам України інтегрувати у світову економіку.

Перелік посилань:

1. Лахаданов А.И. *Международный маркетинг: проблемы и перспективы развития в современной экономике* / А.И. Лахаданов // [Електронний ресурс]. – URL: http://portal-u.ru/index.php?option=com_k2&view=item&id=2159:mezhdunarodnyj-marketing-problemy-i-perspektivy-razvitiya

2. Барановский С.И. *Международный маркетинг : тексты лекций* / С.И. Барановский. – Минск : УО «Белорусский государственный технологический университет», 2014. – 126 с.

ЗНАЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

А.І. Бурковська

Миколаївський національний аграрний університет

Сучасний розвиток України в політичній, економічній і соціальній сферах багато в чому пов'язують з євроінтеграцією. Проте саме рівень міжнародної конкурентоспроможності нашої держави є визначальним для здобуття успіху у зовнішньоекономічній політиці. Саме надання достатнього значення розвитку конкурентоспроможності вітчизняних підприємств аграрного сектора, що на сьогоднішній день забезпечують найбільшу частку валютної виручки в умовах девальвації, створить можливість для чіткого окреслення власної ролі та місця на міжнародних ринках. Потенційні можливості підприємств за умов їх ефективного інноваційного розвитку формують конкурентні переваги господарюючих суб'єктів як на вітчизняних, так і на зарубіжних ринках. Крім того, конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств у ринкових умовах має стати впливовим стимулом для покращення виробничих, технологічних, маркетингових та фінансових результатів діяльності, активізації науково-технічного розвитку, удосконалення управління та кадрової політики.

Як відомо, конкуренція є невід'ємною рисою ринкової економіки, своєрідним прискорювачем розвитку економічних суб'єктів. Як правило, недостатньо ефективні учасники ринку швидко його залишають, заміщуючись іншими, більш пристосованими до конкурентного протистояння, підприємствами. Крім дієвого механізму оптимізації різних сфер функціонування господарюючих суб'єктів (фінансових механізмів, організації виробництва, менеджменту, управління персоналом та ін.), конкуренція являє собою ефективний регулятор темпів та обсягів виробництва продукції і сприяє запобіганню проявам монополізму. Специфічність умов сільського господарства, що полягає у використанні земельних ресурсів у якості основного засобу виробництва, надає перевагу тим товаровиробникам, що мають у користуванні більші площі сільськогосподарських угідь із кращими характеристиками. Таким чином, питання ринку землі, що особливо гостро постало перед урядом та населенням, має вирішуватись із врахуванням чинників, що б не допустили зростання ролі монополій і, як наслідок, зниження конкурентоспроможності окремих товаровиробників.

Теоретичні проблеми забезпечення конкурентоспроможності завжди були предметом дискусій усіх економічних шкіл і течій, а також розглядалися в процесі багатьох наукових досліджень. Питання забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств мають певні особливості через сезонний характер виробництва та специфічні умови конкурентного середовища. Так, серед окремих товаровиробників, що мають відносно однаковий рівень ресурсного забезпечення, визначальним фактором конкурентоспроможності є якість виробленої продукції. Через це невеликі господарюючі суб'єкти часто обирають стратегію фокусування на окремому сегменті споживачів і прагнуть повністю задовольнити їхні потреби у якісній та екологічно чистій продукції. У той самий час великі агрохолдинги, що отримують переважну частину своїх прибутків від експорту власної та придбаної у менших товаровиробників продукції, орієнтуються переважно на стратегію мінімізації витрат, що є вигідним в масштабах великих експортних партій продукції.

Метою управління конкурентоспроможністю підприємства є забезпечення життєздатності та сталого функціонування підприємства за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі [1]. В сучасних умовах високий рівень конкурентоспроможності підприємств залежить насамперед від високого рівня конкурентоспроможності продукції. Конкурентоспроможність підприємства досягається за рахунок створення конкурентних переваг у порівнянні з іншими підприємствами-конкурентами, тобто за рахунок тих самих методів, що й конкурентоспроможність продукції, зважаючи на те, що ці поняття нерозривні між собою [2]. Таким чином, конкурентоспроможність продукції підприємства необхідно оцінювати, як і щодо регіональних підприємств-конкурентів, так і згідно з міжнародними стандартами та вимогами якості продукції [3].

Конкуренція є однією з найважливіших категорій економічної теорії. Без цього поняття не існує жодна модель механізму функціонування ринку. Початковим хронологічним періодом дослідження конкуренції вважають фізіократів і меркантилістів. Фізіократи виступали як прихильники невтручання держави в економічне життя країни, проти будь-яких монополій та захищали свободи підприємницької діяльності в умовах капіталістичної конкуренції. На відміну від політики фізіокра-

тів, меркантилізм був спрямований на обмеження ввезення іноземних товарів і забезпечення торгівельних пільг, тобто спрямований на обмеження конкуренції. Незважаючи на те, що конкуренція супроводжує розвиток ринку з моменту його появи, вперше найбільш цілісні теоретичні положення про механізм конкурентної боротьби з'явилися в працях представників класичної та неокласичної економічних шкіл. Саме тому, досягнення конкурентоспроможності вітчизняними сільськогосподарськими підприємствами є запорукою їхнього успішного функціонування в довгостроковій перспективі.

Процес формування конкурентоспроможних господарських структур ринкового типу, здатних з максимальною ефективністю використовувати землю та забезпечувати стабільну продовольчу безпеку держави посідає важливе місце в аграрній політиці всіх промислово розвинених країн [4]. Поняття конкурентоспроможності інтерпретується і аналізується в залежності від економічного об'єкту який розглядається. Безумовно, критерії, характеристики і фактори динаміки конкурентоспроможності на рівні товару, фірми, корпорації, галузі, національного господарства, або нації мають свою специфіку [5]. Аналіз конкурентоспроможності може бути проведений для кожного з рівнів, в залежності від цілей дослідження.

Якщо говорити про поняття конкурентоспроможності на макрорівні, то воно відображає позиції національної економіки в системі міжнародних відносин, головним чином в сфері міжнародної торгівлі, і одночасно її здатність зміцнювати позиції. Це найбільш важливий, але не єдиний аспект поняття конкурентоспроможності нації. Слід враховувати здатність зберігати і нарощувати темпи економічного зростання, зайнятості, реальні доходи громадян.

Як сучасна концепція, управління конкурентоспроможністю знаходиться на етапі свого становлення і передбачає серйозну трансформацію всіх форм і методів традиційного менеджменту, підпорядкування їх ідей найбільш повній реалізації основних конкурентних переваг підприємства. Для підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку необхідно: удосконалити систему заходів виробництва та збуту продукції; впроваджувати у виробництво нові енергозберігаючі технології вирощування, транспортування, зберігання, переробки і реалізації продукції; здійснювати належний контроль за якістю продукції на всіх етапах її виробництва та збуту; впроваджувати ефективну підприємницьку стратегію на основі удосконалення організації виробництва та впровадження концепції маркетингу, а також підвищувати ефективність державної підтримки [6]. Для того, щоб зберегти і зміцнити свої позиції на ринку, підприємству необхідно не лише забезпечити та підтримувати високу конкурентоспроможність, але й постійно її підвищувати, оскільки конкуренти не втрачають можливостей отримати додаткові переваги.

Отже, хоча ґрунтовна методологія формування системи управління конкурентоспроможністю в сучасній економічній науці ще не є повністю розробленою, проте практична значимість створення конкурентних переваг на всіх рівнях є беззаперечною. Теоретичні розробки окремих течій та напрямів, що розвиваються, конкурують між собою і потребують нових ідей і розробок.

Перелік посилань:

1. Данько Ю. І. Системи управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств: теорія, методологія, практика фактора : дис. на здобуття наукового ступеня доктора екон. наук : 08.00.04 / Юрій Іванович Данько. – Суми, 2016. – 379 с.
2. Драган О. І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти : монографія / О. І. Драган. – К.: ДАКККіМ, 2006. – 160 с.
3. Блонська В. І. Підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства як основний фактор ефективності його діяльності / В. І. Блонська, П. Ю. Яцусь // Науковий вісник НЛТУУ. – 2008. – Вип. 18.1. – С. 173-177.
4. Ільїн В. Ю. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: питання методології / В. Ю. Ільїн // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2015. – Вип. 4(63). – С. 108-111.
5. Бондар Т. В. Організаційно-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства з урахуванням екологічного фактора : дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук : 08.00.06 / Тетяна Вікторівна Бондар. – Суми, 2014. – 220 с.
6. Мазур А. Г. Шляхи підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / А. Г. Мазур, І. В. Ломачинська // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – №1(56). – С. 31- 37.

МІЖНАРОДНІ ТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ ЯК ОСНОВНА ФОРМА МІЖНАРОДНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

*Д.С. Бутенко, канд. екон. наук, доцент
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця*

Сьогодні до основних проблем кожного підприємця нашої країни належать: створення позитивного іміджу організації, збільшення обсягів збуту, підвищення конкурентоздатності товарів та послуг і як наслідок досягнення головної мети – максимізація прибутку. Вирішення перелічених проблем можливе лише за умов усвідом керівників організацій, що існує нагальна потреба використовувати свій потенціал на міжнародній арені. Саме тому міжнародне підприємництво та його розвиток в Україні набуває особового значення.

Основною формою прояву міжнародного підприємництва є міжнародна торгівля. Дефініція «міжнародна торгівля» постійно змінюється – еволюціонує. Тому тлумачення цього поняття в різних країнах дещо відрізняється від тлумачення в інших країн, в залежності від рівня глобалізації. Це відображається у роботах вітчизняних та іноземних вчених. Так, наприклад, під міжнародною торгівлею Козак Ю.Г., Логвінова Н.С., Барановська М.І. розуміють торгівлю між резидентами різних країн, якими можуть виступати фізичні та юридичні особи, фірми, ТНК, некомерційні організації тощо. Та наголошують, що міжнародна торгівля є характерною рисою існування світового ринку, який являє собою сферу товарно-грошових відносин між країнами, що ґрунтуються на міжнародному поділі праці та інших чинниках виробництва. [1].

На думку І. І. Дахно, «міжнародна торгівля» – це сукупність зовнішньої торгівлі різних країн світу. [2]

Аналіз існуючої літератури [3, 4] показав, що загальним для вітчизняної точки зору для всіх визначень є те, що вони описують міжнародні стосунки між суб'єктами, процеси та явища, які відбуваються на ринку.

В даному контексті ринок можна поділити на чотири рівні з точки зору масштабів охоплення підприємницької діяльності (рис. 1).

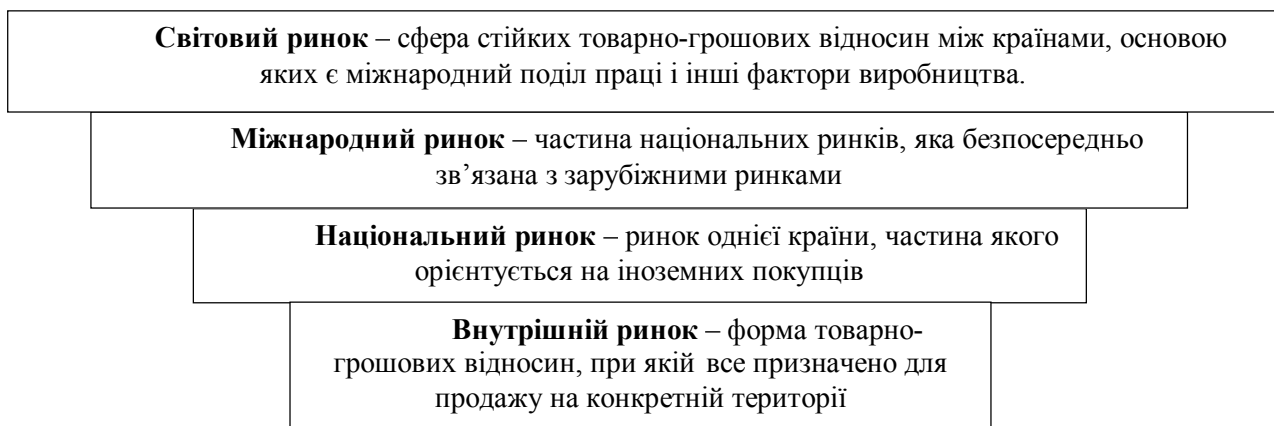


Рисунок 1. Еволюція рівнів ринку

На сьогоднішній зовнішньоекономічна діяльність України розвивається в глобальному світовому торговельному середовищі. За обсягами експорту та імпорту країна входить до групи 50 провідних експортерів та імпортерів світу. Проте негативним явищем є від'ємне сальдо експорту і імпорту. Тому доцільним є вихід вітчизняних підприємств на міжнародну арену. Це надасть змогу підвищити обсяги реалізації національних товарів та послуг.

Перелік посилань:

1. Міжнародна торгівля : підруч. для студ. вищ. навч. закл. [Козак Ю.Г., Логвінова Н.С., Барановська М.І. та ін.]; За редакцією Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.І. Барановської [4-те вид.] – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 441 с.
2. Дахно І. І. Міжнародна торгівля : [навч. посіб.] – К. : МАУП, 2003. – 296 с.
3. Сокурєнко П.І. Світова торгівля: стан та сучасні тенденції розвитку / П.І. Сокурєнко, І.М. Авраменко // Загальні проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 207-210.
4. Коляда О.В. Зовнішня торгівля товарами України: сучасний стан та перспективи розвитку / О.В. Коляда, М.М. Омельченко // Економіка і суспільство. – 2017. – №9. – С. 66-70.

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

*Г.Л. Вербицька, канд. екон. наук, доцент
Національний університет «Львівська політехніка»*

В умовах глобалізації практично всі підприємства беруть участь в міжнародних економічних відносинах, ефективність яких в значній мірі залежить від уміння сформувавши оптимальну маркетингову стратегію, яка враховуватиме чинники внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства на мікро-, мезо-, макро- та мегарівнях. Вдало сформована підприємством міжнародна маркетингова стратегія є основним інструментом в конкурентній боротьбі, як за нові ринки збуту, так і при захисті вже зайнятої ним ніші на ринку.

В результаті виконаних досліджень, було виявлено, що існує досить велика кількість трактувань поняття «міжнародна маркетингова стратегія», однак на нашу думку найбільш вдалим є визначення запропоноване Джадан І.М., яка під міжнародною маркетинговою стратегією пропонує розуміти сукупність маркетингових цілей, принципів та базових рішень, що направлені на формування підприємницької концепції міжнародної бізнес-діяльності промислового підприємства задля максимального задоволення потреб споживачів цільових ринків окремих національних економік (враховуючи їх особливості) при одночасному відстеженні будь-яких змін світогосподарської системи з метою максимізації власних прибутків та орієнтації на довгострокову перспективу шляхом ефективного використання комплексу маркетингового інструментарію [1].

В економічній літературі виділяють п'ять глобальних маркетингових стратегій, які дозволяють прийняти правильне рішення щодо обрання напрямку розвитку фірми: стратегія інтернаціоналізації (освоєння нових ринків); стратегія глобалізації (стандартизація продукції на основі міжнародних стандартів та визначення загальних характеристик ринків, які обумовлені особливостями окремих країн); стратегія диверсифікації (освоєння виробництва нових товарів); стратегія сегментування (виробництво товарів відповідно до різних груп споживачів – сегментів); стратегія кооперації (співпраця з іншими компаніями на принципі взаємної вигоди) [2].

При обранні маркетингової стратегії в умовах міжнародних економічних відносин підприємство повинне враховувати такі чинники: ресурси, стадія життєвого циклу продукції, культурні відмінності між країнами, експортні та імпорتنі обмеження, політична стабільність, валютні обмеження, маркетингові стратегії вітчизняних та зарубіжних конкурентів. Здатність купувати і готовність купувати визначаються за такими показниками і характеристиками, як розмір національного доходу на душу населення та його розподіл, соціальна структура і соціальна орієнтація різних верств населення, культурні цінності, роль сім'ї, становище чоловіків і жінок у суспільстві тощо.

Формування маркетингової стратегії в умовах міжнародних економічних відносин є творчою справою, тому в практичній діяльності будь-якого підприємства маркетингова стратегія є унікальною, хоча складається з приблизно однакової послідовності етапів: визначення цілей маркетингової діяльності в умовах міжнародних економічних відносин; розробка концепції продукту; дослідження та вибір найбільш привабливих зовнішніх ринків; розробка бюджету маркетингових заходів; формування попиту та стимулювання збуту на обраних зарубіжних ринках; моніторинг ефективності сформованої міжнародної маркетингової стратегії.

Критеріями ефективності обраної стратегії в умовах міжнародних економічних відносин є: збільшення частки зовнішнього ринку; зростання прибутку підприємства; збільшення обсягів реалізації продукції; зниження співвідношення витрати на збут та обсяг продажу; зростання іміджу підприємства; здобуття більшої кількості прихильників бренду. Планування, контроль та оцінювання результатів маркетингової діяльності підприємств в умовах міжнародних економічних відносин повинні відбуватись регулярно. Через наявність елементів невизначеності середовища зарубіжних ринків і великої кількості форс-мажорних обставин міжнародної діяльності, маркетинговий план міжнародної діяльності підприємства має бути досить гнучким, щоб була змога передбачати багатоваріантність та можливість змін на різних етапах його реалізації.

Перелік посилань:

1. Джадан І.М. Підходи до трактування сутності міжнародної стратегії маркетингу промислового підприємства / І.М. Джадан // *Технологический аудит и резервы производства*. – 2014. – № 6(2). – С. 7-12.
2. Фесенко Ю.М. Маркетингові стратегії в глобальному бізнесі / Ю.М. Фесенко // *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. – 2017. – № 7 (29). – С. 172-174.

ACQUIS URBAN: ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЄВРОПЕЙСЬКИХ МІСТ

М.В. Войчук, аспірант

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк

Сталий розвиток є однією з ключових концепцій сучасного розвитку регіону як структурного елементу держави, а відповідно співвідноситься та фактично формує базис для стратегії розвитку як на державному рівні, так і рівні міст та міських поселень. Досвід Європейського Союзу в цьому напрямку є показовим. Зокрема, особливу увагу привертають такі елементи імплементації сталого розвитку міст як Acquis URBAN – комплексний підхід до сталого розвитку міст.

Завдяки інструменту Рамкових програм підтримки громад (Community Support Frameworks), Європейська Комісія протягом 1989-1999 рр. підтримала 59 міських експериментальних проєктів (Urban Pilot Projects (UPP)). Ці проєкти сприяли інноваціям в містобудуванні та експериментам в економічній, соціальній та екологічній сферах з метою розробки «комплексного підходу» до відтворення міст. Також у 1989 році Комісія запустила програму RECITE (Регіони та міста Європи) для сприяння міжрегіональним проєктам та обміну досвідом через і серед мереж, що розвиваються між містами та регіонами в Європі.

У 1994 році Комісія розпочала спеціальні структурні заходи для підтримки міських питань, що отримали назву URBAN для забезпечення сталого розвитку у проблемних міських районах Співтовариства. У 2000 році Комісія вирішила продовжити цей підхід, впровадивши Urban II, нову ініціативу Співтовариства щодо сталого міського розвитку, в рамках загальних правил щодо структурних фондів. Ще одна важлива ініціатива в період 2000-2006 років була мережа URBACT (частина програми URBAN II); ця мережа підтримує та продовжує підтримувати обмін інформацією та досвідом щодо сталого розвитку міст у всьому ЄС.

Положення та керівні принципи для програмного періоду 2007-2013 років Структурних фондів включали «сильніший» міський елемент. Європейський соціальний фонд (European Social Fund, ESF) та Фонд згуртування (the Cohesion Fund) надали фінансування широкому колу проєктів міського розвитку. Програма URBACT II продовжила обмін ноу-хау та досвідом між ключовими гравцями міської політики в Європі. Містобудівництво також підтримувалося такими як ініціативами JASPERS, JEREMIE, JASMINE та JESSICA [1]. Особливої уваги заслуговує проєкт JESSICA, який представив нову ініціативу сталого оновлення та розвитку міст.

Окрім зазначених ініціатив, програм та проєктів протягом останніх кількох десятиліть було проведено ряд досліджень з питань розвитку міст та міських поселень, зокрема, «Урбанізація та функції міст в ЄС» [2], «Міський аудит» [3], Звіт про стан міст у державах-членах Європи [4] інші. Усі ці прикладні дослідження були сконцентровані на питаннях розвитку міст та міських поселень, просторових систем в межах Співтовариства та стали інструментом розвитку та підтримки регіональної політики. Зазначені дослідження фактично стали базисом для розробки таких стратегічних документів як «На шляху міського розвитку» [5] та «Сталий міський розвиток в Європейському Союзі: Рамки дій» [6], які визнали важливість міського виміру в політиці Співтовариства. У 2006 році Повідомлення Комісії «Політику згуртування та міста: внесок міст у зростання та зайнятість у регіонах» [7] являло собою гучну заяву про наміри, які підтвердили, що «... міста залишаються на вершині політичної порядку денного» [8, 7] і підкреслюючи важливість європейського виміру в інтегрованому міському розвитку.

У період 2004-2005 рр. в ряді офіційних документів Співтовариства сформувався більш чітка позиція щодо ролі міст (регіонів) в контексті територіальної єдності та вирішення територіальних диспропорцій. Міста все більше розглядалися як «двигуни регіонального розвитку». На час публікації П'ятого звіту в 2010 році [9], спираючись на думку, що міститься в Зеленій книзі про територіальну єдність [10], було досягнуто поступу, спрямованого на місцевий підхід, що стосується обмеженого кола «спеціальних міських та просторових ініціатив» та розробки більш загального підходу, об'єднуючи територіальні, соціальні та економічні виміри інтегрованим чином, котрі орієнтовані на значущі місця втручання [11]. Ключове припущення, яке лежить в основі цього підходу, полягає в тому, що тільки концентрація уваги на (різноманітних) сильних сторонах міст може забезпечити більш гармонійний розвиток.

Шоста доповідь про хід реалізації економічної та соціальної згуртованості підкреслює декілька з цих тем, стверджуючи, що «метою територіальної єдності є заохочення гармонійного та сталого розвитку всіх територій, спираючись на їх територіальні характеристики та ресурси» [12, 11]. Міста, безумовно, відіграють важливу роль у цьому підході, і вони будуть головними для досягнення цілей «Європа 2020» [13].

Найвиразнішим виявом цього була актуалізація підходу «URBAN» в нормативній базі оперативних програм. Ідея полягала в тому, що всі європейські міста отримали б користь від уроків, отриманих від URBAN, і могли би застосувати їх для розробки інтегрованого підходу до розвитку міських територій. Проте в деяких державах-членах, підхід, реалізований ініціативами URBAN, був втрачений або став розмитим. Незважаючи на те, що відповідні положення надавали державам-членам можливість розробляти інструменти чи підходи, що підтримують інтегрований розвиток міст, деякі вирішили не використовувати ці можливості [13].

Координація політики є складним, але необхідним процесом. Це справедливо для всіх рівнів управління, і міста щоденно працюють для покращення координації та усунення перешкод для спільної політики наскільки це можливо на місцевому рівні. Це включає в себе співпрацю з їхніми околицями для розробки ефективних рішень для вирішення проблем, які часто виходять за межі адміністративних кордонів міста. Як економічні фактори у своїх функціональних сферах, міста можуть відігравати важливу роль у сприянні партнерству, що має взаємну вигоду для міста-центру та його партнерів. Міста та їхні околиці сприятимуть реалізації деяких стратегічних програм ЄС у новому бюджетному періоді на 2014-2020 роки. Зокрема, транс'європейські мережі, в яких міста є функціональними вузлами, без яких більш широкі мережі не будуть працювати ефективно. Вони також будуть відігравати важливу роль у досягненні довгострокових кліматичних та енергетичних цілей ЄС та подальшому впровадженні Європейського інноваційного партнерства в області розумних міст та громад. Завдяки партнерству між EUROCITIES та Генеральним директором з питань зайнятості, соціальних питань та інтеграції Європейської Комісії, міста допоможуть забезпечити базу даних, що інформує про впровадження пакету соціальних інвестицій в ЄС. Однак у багатьох випадках міста зможуть повністю відігравати роль у просуванні нових інструментів ЄС, якщо вони підтримуються на рівні держав-членів.

Перелік посилань:

1. *Promoting Sustainable Urban Development in Europe. Achievements and opportunities* [Електронний ресурс] // Commission of the European Communities: DG Regio, Brussels. – 2009. – Режим доступу до ресурсу: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/urban2009/urban2009_en.pdf
2. *Urbanization and the functions of cities in the European Community* – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 1992. – 230 p.
3. *Urban Audit* [Електронний ресурс] // Eurostat – Режим доступу до ресурсу: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/cities>
4. *The State of European Cities Report* [Електронний ресурс] // Commission of the European Communities. – 2007. – Режим доступу до ресурсу: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/urban/stateofcities_2007.pdf
5. *Towards an urban agenda in the European Union* [Електронний ресурс] // European Commission. – 1997. – Режим доступу до ресурсу: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/communic/pdf/urban/urban_197_en.pdf
6. *Sustainable Urban Development in the European Union: A Framework for Action* [Електронний ресурс] // Commission of the European Communities: DG Regio, Brussels. – 1998. – Режим доступу до ресурсу: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/communic/pdf/caud/caud_en.pdf
7. *Cohesion policy and cities: the urban contribution to growth and jobs in the regions* [Електронний ресурс] // European Commission. – 2006. – Режим доступу до ресурсу: http://ec.europa.eu/regional_policy/en/information/publications/communications/2006/cohesion-policy-and-cities-the-urban-contribution-to-growth-and-jobs-in-the-regions
8. *Cohesion policy and cities in Europe*. // *Inforegio Panorama*. – 2006. – №19. – P. 7–10.
9. *Investing in Europe's Future. Fifth Report on Economic, Social and Territorial Cohesion* – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2010. – 108 p.
10. *Green Paper on Territorial Cohesion Turning territorial diversity into strength* [Електронний ресурс] // Commission of the European Communities. – 2008. – Режим доступу до ресурсу: http://ec.europa.eu/regional_policy/archive/consultation/terco/paper_terco_en.pdf
11. *Barca F. An Agenda for a Reformed Cohesion Policy, A place-based approach to meeting European Union challenges and expectations* / Barca. – Brussels: Commissioner for Regional Policy, 2009. – 244 p.
12. *Sixth progress report on economic and social cohesion* [Електронний ресурс] // Commission of the European Communities. – 2009. – Режим доступу до ресурсу: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/interim6/com_2009_295_en.pdf
13. *EUROPE 2020 A strategy for smart, sustainable and inclusive growth* [Електронний ресурс] // European Commission. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF>

ФОРМУВАННЯ БРЕНДІВ МІСТ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ

Т.В. Гоголь

Рівненський державний гуманітарний університет

В Україні, в період децентралізації влади та реформ системи місцевого самоврядування відповідно до європейських стандартів, зростає територіальна конкуренція міст та регіонів за ресурси розвитку, інвестиції, інформаційні потоки, талановитих викладачів, лікарів, менеджерів, туристів. Тому кожне місто повинне розробляти стратегічний план розвитку і професійну маркетингову політику з його впровадження, що передбачає використання відповідних інструментів промоушену й брендингу територій.

Європейські міста відчули потребу в брендингу на початку 80-х рр. минулого століття, здебільшого під тиском економічної конкуренції «азіатських тигрів». Багатьом містам, особливо промисловим, довелося розробляти для себе нову маркетингову стратегію, щоб підтримати життєздатність і зберегти робочі місця. І нині в Європі справжній бум тематичних міст. Це міста Моцарта та Шекспіра, Ван Гога й Андерсена. Міста театральні, гірськолижні, торговельні, книжкові, ботанічні, винні, сирні, кавові, музичні, «смачні» міста (турецьке місто Кемер, що обрало своїм символом помідори). Ці бренди не склалися історично, а були обрані містами свідомо. Сьогодні всі європейські міста аби стати якомога заможнішими, потужнішими і якнайкраще задовольняти потреби місцевих громад, дуже серйозно та професійно ставляться до розробки та політики брендингу та формування бренду свого міста.

Брендинг міста – процес усвідомленого та цілеспрямованого формування бренда, тобто пошуку відображення і розвитку міської ідентичності, а також подання її в яскравих взаємопов'язаних образах, привабливих для цільової аудиторії [1, с.10]. Зовнішні цільові аудиторії отримують краще, найбільш правильне і позитивне уявлення про місто тільки в тому випадку, коли їх бачення міста збігається з баченням міської спільноти. Тому можна сказати, що брендинг міста – це скоріше не комерційний, а соціальний проект, який вимірює не комерційні успіхи окремих фірм, а вплив їх успіхів на розвиток всього міського співтовариства (громади). Через просування бренду міста відбувається просування інтересів всього міста.

Брендинг міста включає в себе розробку концепції бренду міста та її просування. При розробці концепції бренду міста важливо охарактеризувати її елементи. Перший (і основний) елемент концепції бренду – це ідея, або тема міста. Найпоширенішим серед міст видом ідеї є ім'я або назва бренду, генеральне гасло, девіз (слоган), який може бути обладнано стратегічною риторикою. Міські спільноти (громади), і перш за все їх активні культурні і політичні еліти, повинні знайти цільну і красиву ідею для міста, консолідувати навколо неї населення і підвести під її реалізацію всі проекти з розвитку міста. Другий елемент концепції бренду – цінності бренду, тобто унікальні конкурентні переваги міста, та їх практична користь для «користувачів», про яку повідомляє ім'я ідея бренду міста, а також проекти її втілення в розрахунку на різні цільові аудиторії. Третій елемент концепції бренду – дизайн бренду міста. Це система взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих візуальних і символічних атрибутів (зображень) ідеї бренду міста, виражених в символічних знаках, гаслах, кольорах, запахах, музиці і т.д. Як правило, дизайн бренду лише побічно зачіпає офіційну міську символіку. Прапори і герби міст мають певний сакральний, строгий і урочистий сенс і тому є недоторканими для «маркетингових ігор», інтерпретації смислів міста. Хоча в дизайні бренду офіційна символіка міста майже завжди «згадується», переграється. Амстердам і Копенгаген – два європейських прикладу активного впровадження символіки бренду в міське середовище. Копенгаген сьогодні оперує кількома логотипами, розрахованими на різні цільові аудиторії брендингу (один – для бізнесу, інший – для туристів). Концепція просування міста для туристів – «Чудесний Копенгаген», і ставка в ній робиться, звичайно ж, на казковий світ генія цього місця – Андерсена [1, с.12].

Бренд міста – це не тільки назва чи логотип. Основою бренду виступає середовище, цінності, враження і тому, щоб ідея бренду стала реальністю нею потрібно вміло керувати. В залежності від того, хто є ініціатором формування або вимірювання бренду міста, розрізняють три організаційні моделі брендингу, які широко застосовуються закордоном:

– адміністративна модель полягає в тому, що в якості ініціатора формування бренду території виступають державні інститути та муніципальна влада. Така модель характерна швейцарському м. Базель, в якому головна роль в просуванні цінностей міста належить адміністрації кантона Базеля;

– бізнес-модель впливає з того, що брендинг міста ініціюється підприємцями. Бізнес-модель брендингу має два різновиди – «експортну» та «імпортну». Вони вибираються в залежності від вигоди на яку розраховує міський бізнес від бренду міста, тобто або стимулювати продажі місцевих виро-

бників, на товарах яких (в рекламі) використовується назва чи символи міста (Лондон, Париж, Цюрих), або привабити в місто новий бізнес та інвестиції;

– громадська модель, яка вважає, що брендинг ініціюється різними місцевими громадськими структурами або навіть окремими громадянами. Наприклад маленьке місто Хей-он-Уай в Англії, яке сьогодні вважається «європейською столицею князів» або норвезьке місто Кіркенесс («місто кращого звуку») тощо.

Бренд міста формується на базі поширюваної про нього інформації, відповідних індексів і рейтингів, реальних аргументів щодо його функціонування й можливостей розвитку. Наведемо деякі приклади брендів передових європейських міст:

– Місто Цюрих – біржа сонячної енергії, або Цюрих – міжнародний центр культури і розваг. Імідж Цюриха дістав принципово нову екологічно привабливу рису завдяки ідеї біржі сонячної енергії. Починаючи з травня 1997 року, всі клієнти електростанції Цюриха змогли перейти на використання сонячної енергії замість електричної, забезпечивши собі шестиразову економію коштів та можливість зробити свій внесок у підтримку екологічної енергетики. Ще однією рисою міста є вистави «на природі» цюрихського театру «Спектакль», які доповнюються виступами вуличних художників та артистів для відвідувачів, фестивалем кулінарних ласощів та особливою атмосферою на березі озера. Вирізняються також акваспоруди міста (у місті діє 16 купалень під відкритим небом і 7 басейнів для аматорів плавання), більшість з них перебувають під охороною держави;

– Місто Мюнхен – улюблене місто німців, Мюнхен – «ворота Німеччини», Мюнхен – сучасний, діловий ініціативний центр. За опитуванням німців Мюнхен – одне з найулюбленіших міст. Воно посідає перше місце серед великих міст за рівнем забезпечення безпеки, друге місце (після Ріо-де-Жанейро) – за організацією фольклорних свят і друге (після Нью-Йорка) – за кількістю книжкових видавництв. Мюнхен знаменитий своїм пивом, а також представництвом у місті європейського та німецького парламентів. Тут знаходяться найбільші страхові компанії, вищі школи та важливі індустріальні підприємства. Мюнхен – це ворота Північного регіону країни для товарів із усього Середземномор'я, це двері а Південь, якщо мова заходить про відпустки. Усе це – вдале підкреслення «мюнхенського сполучення» виграшних факторів: географічного положення, клімату, культур, економіки та певного стилю життя «жити й давати жити», що допомагає мюнхенцям у їхній оптимістичній життєдіяльності;

– Місто Відень – «Дунай-Сіті» – новий сучасний світовий центр, затишний для городян. Поблизу міського району Відня, де розташоване представництво ООН, виник «Дунай-Сіті», новий комплексний проект, який складається з: висотного будинку-вежі з найвищою якістю оснащення і технологічних структур; будівництва високоякісних приміщень, призначених для бюро, лабораторій, а також освітнього центра; нового житлового будівництва (зведення 1600 муніципальних та приватних квартир); освітніх центрів (побудова народної школи за ексклюзивним проектом); офісних будинків, спланованих відомими у світі архітекторами; будівництва Центру відпочинку та розваг. Особливих рис новому іміджу Відня надає оригінальна транспортна концепція міста, яка передбачає управління автостоянками, саме у Відні реалізована найбільша в Європі модель керування автостоянками;

– Цікавий досвід брендингу міста Прага. Протягом останнього десятиліття ХХ ст. Прага була модною європейською столицею. Але, незважаючи на це, керівництво міста не стало зупинилося на досягнутому. З 2002 року створюється новий бренд міста. У логотипі Праги перші три букви на всіх європейських мовах пишуться однаково Pra/ha/gue/ga/g. що символізує відкритість, дружелюбність міста для інших національностей і культур. Це оригінальне рішення робить логотип яскравим і ефектним [2, с. 23].

Отже, європейський досвід формування брендів міст є прикладом для України. Нині актуалізується швидкість брендингу територій. Це передбачає створення в кожній громаді відділу маркетингу, призначення відповідальної особи за промоушен міста на постійній основі. Якесь «родзинка» повинна бути в кожному населеному пункті. Її треба помітити і розвивати, тоді в місто будуть переїжджати творчі люди, збільшиться потік інвестицій і туристів, з'являться додаткові робочі місця, залишиться молодь і т.д. Таким чином, міста, які займаються брендингом, отримують впевненість в тому, що їхнє майбутнє гарантовано.

Перелік посилань:

1. Роль брендинга городов в эпоху перемен / Под общей ред. О.И. Соскина. – К.: Институт трансформации общества, 2012. – 112с.

2. Брендинг міст: досвід країн Вишеградської групи для України / За загальною ред. О.І. Соскина. – К.: Вид-во «Інститут трансформації суспільства», 2011. – 80с.

БІЗНЕС В УКРАЇНІ: НОВІ СФЕРИ ДЛЯ ЕКСПОРТУ

Ю.І. Головня, канд. екон. наук, доцент

В.О. Гузь, здобувач вищої освіти

Київський національний торговельно-економічний університет

Згідно з даними Держстату, експорт послуг у 2017 році в порівнянні з 2016 роком збільшився на 9,6 % (на 438,6 млн дол.), тому можна вважати, що експорт послуг є новим стратегічним напрямком для зовнішньоекономічної діяльності України. Наразі Україна надає транспортні послуги (55,9 %), а також, значну частку в експорті послуг займають комп'ютерні та інформаційні послуги – 15,8 %, послуги з переробки матеріальних ресурсів – 13,1 % та ділові послуги – 8 %[1].

Новим пріоритетним напрямом для експорту послуг є сфера ІТ-технологій. Для стимулювання ведення бізнесу у сфері надання ІТ послуг було б доцільно ввести пільгове оподаткування, яке б приваблювало підприємців у дану сферу. Такий досвід в Україні уже був, але пільговою ставкою оподаткування користувалася вкрай мала кількість підприємців. До 1 січня 2015 року ІТ-компанії сплачували податок на прибуток у розмірі 5 %, але потім пільгове оподаткування було скасоване, і прибуток суб'єктів програмної індустрії обкладався податком у розмірі 18 % (стандартна ставка) [2].

Окрім експорту послуг, Україні потрібно вдосконалити структуру експорту товарів, адже зараз вона має статус сировинного додатку. Аграрний сектор України володіє значною частиною вкрай родючих земель, що дозволяє їй виробляти сільгосппродукції значно більше, ніж потребує внутрішній ринок. Наразі аграрний сектор є основним локомотивом розвитку національної економіки та її ефективної інтеграції в світовий економічний простір. Вітчизняний агропромисловий комплекс створює близько 12 % валової доданої вартості держави, є одним з основних бюджетоформуючих секторів національної економіки, частка якого у зведеному бюджеті України за останні роки становить в середньому 12 %, а у товарній структурі експорту – понад третину [3].

Україна повинна позбавитись статусу сировинного додатку інших країн світу, адже таким чином вона втрачає значні прибутки та нові робочі місця, які виникають при переробці сільськогосподарської сировини. Оскільки в світі поступово збільшується попит на корисну їжу, зокрема пшеницю твердих сортів, потрібно замислитись над збільшенням її виробництва. В Україні, традиційно, основною зерною культурою є вирощування озимої м'якої пшениці, тому варто змінити вектор розвитку зернового виробництва на користь пшениці твердих сортів. При цьому слід експортувати не пшеницю, а продукти її переробки зі значно більшою доданою вартістю, наприклад муку, макарони з твердих сортів, цільнозерновий хліб, та висівки.

Щоб вивести бізнес в Україні на новий рівень необхідно побороти низку проблем, а саме: знизити рівень корупції, досягти політичної стабільності, спростити підприємцям доступ до фінансових ресурсів, ввести пільгове оподаткування, підвищити якість освіти майбутніх фахівців [4, с. 68]. З боку самих підприємців – впроваджувати інноваційну складову у виробничу та маркетингову діяльність, використовувати лише інтенсивні методи ведення агробізнесу та бізнесу взагалі, підвищувати якість продукції та її конкурентоспроможність на світовому та внутрішньому ринках.

Отже, введення пільгової системи оподаткування для окремих, пріоритетних сфер, як наприклад сфера надання ІТ послуг та виробництво сільськогосподарської продукції, може допомогти Україні покращити економічне становище та стимулювати бізнес. Крім того, це частково зупинить відтік капіталу у офшорні зони. Втеча вітчизняного капіталу в офшорні зони зумовлена несприятливим місцевим інвестиційним та податковим кліматом. Економічна та політична нестабільність, швидко змінюване законодавство, недовіра до влади, а також низький рівень розвитку інфраструктури фінансового ринку роблять Україну не вигідною для ведення бізнесу.

Перелік посилань:

1. Експорт послуг зріс на 9,6% – до \$5 мільярдів [Електронний ресурс] // УКРІНФОРМ: Мультимедійна платформа інформовлення України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2286759-derzstat-cogoric-eksport-poslug-zris-na-96-do-5-milardiv.html>.

2. Налоговые льготы для IT-индустрии в Украине [Електронний ресурс] // Юридическая помощь IT индустрии. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://itin.ua/nalogovie-lgoti-dlya-it-industrii-v-ukraine.html>.

3. Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року: розпорядження КМУ від 30.12.2015 р. № 1437-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248907971>

4. Лисак М.А. Угода про асоціацію України з ЄС та стан торгівлі продовольчими товарами [Текст] / М.А. Лисак // Економіка АПК. – 2016. – № 10. – С.66-72.

ПИТАННЯ МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЩОДО ФОРМУВАННЯ МУЛЬТИНАЦІОНАЛЬНОГО КОЛЕКТИВУ

Д.В. Давиденко, здобувач вищої освіти

Д.В. Позняковський, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: А.М. Попова, канд. техн. наук

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Сучасний темп життя відбивається на усіх сферах життя людини. Не минули ці зміни і менеджера і його колектив. З розширенням кордонів, завдяки науково-технічним розробкам, змінюється і темп розвитку бізнес-процесів, що впливає на персонал та вимоги до нього. Ефективна робота персоналу не можлива без використання головного правила успішного менеджера по кадровим ресурсам: співробітники є найціннішим ресурсом у конкурентній боротьбі. Тобто для досягнення стратегічних цілей підприємства потрібна, насамперед, організація роботи таким чином, щоб ефективність реалізації встановлених цілей була висока. Крім того необхідний такий мотиваційний інструмент, як фінансовий (заснований на справедливій оплаті праці за якісну виконану роботу) так і психологічний (оцінка результатів праці за виконання встановлених цілей).

Складна система менеджменту умовно поділяється на шість підсистем: організаційне забезпечення, юридичне супроводження, соціально-психологічні аспекти, економічні фактори, етичні і політичні фактори. При роботі у сфері міжнародного бізнесу змінюється пріоритетність деяких підсистем менеджменту, незначні раніше питання відмінностей у культурі, релігії, інших сферах людської особистості стали потребувати детальнішого розглядання.

У зв'язку з цим оптимізаційна діяльність підприємства, що працює у сферах міжнародного бізнесу, повинна опиратися на фундаментальні, психологічні та соціально – етичні особливості, а відповідно психологічне забезпечення керування людськими ресурсами починається з технологій відбору персоналу, його атестації та підготовки. А отже на відміну від деяких регіональних спеціалістів з персоналу досвідчений менеджер по роботі з міжнародним бізнес-середовищем знає, що це лише другий етап у формуванні колективу.

Першим є визначення стратегічних цілей організації та способів формування персоналу. Так, у підприємства, що виступає на новому ринку і вирішило відкрити представництво чи філію виробництва (найчастіше виробництво переносять за кордон з метою зниження вартості праці) є декілька шляхів для формування персоналу.

Основним є визначення, хто буде складати майбутній колектив, так можливі наступні рішення: повне формування персоналу з вітчизняних спеціалістів, найм вітчизняних спеціалістів на керівні посади та підготовка спеціалістів для виробництва «на місцях», змішанні колективи менеджерів середнього та вищого рангу з місцевих та вітчизняних фахівців.

Всі вищезазначені способи формування колективу мають свої переваги та недоліки, але це є важливим для формування подальшої кадрової політики. Іншим аспектом, котрим мають керуватися кадровики та керівники служб з управління персоналом, це участь у формуванні стратегії підприємства. Не можлива реалізація стратегії без розуміння у ній участі і ролі персоналу.

Так, розглянемо практичні цілі та їх реалізацію у довгостроковому періоді, як саме варто будувати менеджмент персоналу. При розгляді конкретних прикладів ми можемо окремо виділити особливі протереби при міжнародному співробітництві та серед закордонних бізнес-процесів.

Так, одним з прикладів при виході підприємства на закордонні ринки є ріст підприємства, що є наслідком швидко зростаючої цікавості до продукту фірми, виражений у зростанні попиту на товари чи послуги. Цей зріст у попиті може бути як запланований, так і несподіваним, однак попри це має чітко реагувати на нові потреби ринку, а як наслідок зростання потреби у ресурсах.

Так, завданням спеціалістів з кадрового складу є пошук співробітників відповідального рівня. На цьому етапі, як вже згадувалося вище варто визначитися з бажаним співвідношення місцевих спеціалістів при роботі на закордонних територіях та розміщених у зарубіжних країнах філій. Коли стратегія формування «якісного складу» співробітників сформована варто приступити до формування стандарті діяльності нових спеціалістів (особливо коли вони є розміщені віддалено чи за кордоном). Штатні потреби та потрібний рівень компетенції за оголошеними напрямками є першим етапом. Потрібна така система контролю за виконанням завдань та відповідно система заохочень, котрі можуть доповнювати вже існуючу систему на підприємстві чи бути спеціально розробленою для даного підрозділу організації. Розробка заходів має бути ґрунтовна проаналізована згідно з метою, яка встановлюється підприємством і для її ефективної реалізації будується комфортне середовище колективу організації.

INFRASTRUCTURE OF MARKET IN THE GAMBIA

*Ismaila Jobe (Gambia), student
Viktoriia Krasnomovets, PhD in Economics
Cherkasy National University n.a. Bohdan Khmelnytsky*

The Gambia has a population of 1.9 million, which is growing at a rate of 3 percent per annum. The country has been largely stable since independence in 1965, with intermittent episodes of instability. The Gambia experienced a military coup d'état in 1994 that installed former President Yahya Jammeh. Jammeh ruled the country for 22 years until he lost the December 1, 2016 presidential election to current President Adama Barrow.

The Gambian economy has not performed at as high a rate as most of its neighbors over the past few years. The GDP per capita in 2016 was \$ 1600 (purchasing power parity). Between 2010 and 2016, the GDP averaged a growth of negative 1 percent. Inflation in The Gambia has been low relative to other West African countries that do not belong to a monetary union. In the first quarter of 2017, the inflation rate stood at 7.9 %, up approximately 2 percentage points since 2015. Part of the reason for this increase is the large budget deficit financed by high domestic borrowing. In February, 2017, the Finance Minister and Economic Affairs indicated that The Gambia would require a \$ 12 billion injection into the economy to remove it from distress.

The drivers of economic growth in The Gambia are agriculture and tourism. Multiple shocks, including droughts and the 2014/2015 Ebola crisis in the sub-region, caused these sectors to contract in recent years. The Gambia's agricultural fortunes rise and fall with the level of rainfall. Located in the Sahel, The Gambia experiences far less average rainfall than other West African coastal countries much farther south. As the tourism sector was recovering from the impact of the Ebola crisis, the political impasse following the December 2016 presidential election took its toll on the 2016/2017 tourism season. Nevertheless, tourism remains the economy's largest foreign exchange earner. Remittances from Gambian migrants abroad are another major source of foreign exchange, amounting to approximately \$ 183 million in 2016. The US-based diasporas is the second largest source of remittances to The Gambia.

The major trading partners of The Gambia are China, India, Brazil, Senegal, and The Netherlands. The country exports mainly primary agricultural commodities and imports largely manufactured goods. The Gambia runs a trade deficit with almost all its trading partners, a major factor in explaining the current account deficit (8.5 percent of GDP in 2016) or \$104,444,444.45. The US is The Gambia's 7th largest trading partner, with a total trade value of about \$ 46 million in 2014. The country runs a trade deficit with the US, importing about 170 times more in value than it exports.

The Gambia Investment and Export Promotion Agency (GIEPA) is the main government body tasked with encouraging foreign direct investment in the country. It has instituted a number of incentives to attract investors. Some of these incentives include a one-stop shop for business registration and extended tax exemptions for qualifying investments in priority sectors.

The business climate presents many challenges. The Gambia ranked 145 out of 190 countries in the 2016 World Bank's Doing Business Report. Obtaining construction permits, getting electricity connections, and property registration are easier in The Gambia than in the average sub-Saharan African country. However, the country's poor infrastructure quality and high borrowing costs represent significant constraints for businesses. During the former regime, there were reports of instances of companies being compelled to agree to business partnerships with former President Jammeh or his associates in order to continue doing business in the country.

The major ports of entry are the Banjul International Airport and the Banjul Sea Port. While there are currently no direct flights to the US, the airport is connected to a number of European countries by several flights a week, particularly during the tourist season. The seaport in Banjul is served by major container lines such as CMA-CGM/Delmas, Maersk, MSC, and Grimaldi.

Due to concerns about human rights violations, The Gambia became ineligible for liberalized access to US markets under the Africa Growth and Opportunity Act (AGOA) effective January 1, 2015. However, following the installation of a new, democratic government committed to the rule of law and respect for human rights, The Gambia is expected to regain its AGOA eligibility.

Despite its small market size, there are potentially many sectors that offer market opportunities. Due to the constraints in the energy sector, there is a high demand for quality generators, energy storage equipment, and renewable energy machines. While most of the manufactured products for construction come from China and India, increasing demand for quality materials and equipment provide market openings for countries whose products are considered to be of superior quality.

Potential investment opportunities in electricity generation are substantial, given projected growth in demand, but are currently constrained by the bad energy policies of the previous government which failed to

adequately update the power generation infrastructure to meet the rising energy demand. An additional 40 megawatt (MW) of electricity is needed just to meet current national demand. Electricity demand is expected to reach 200 MW by 2025. Once the present gaps in transmission lines are addressed, investment opportunities in electricity in generation will be significant. Given the high number of sunlight hours throughout the year, a potentially lucrative market for solar energy exists. Other renewable such as wind energy and biofuels present significant opportunities, given windy coastal areas and the presence of agricultural produce with high residue-to-kernel ratios.

The agricultural sector depends almost exclusively on imports for machinery and irrigation equipment. Demand for efficient post-harvest storage is increasing, given, among other things, a shift towards perishable horticultural produce.

The Gambia is becoming increasingly urban. The urbanization rate is 60 per cent, and it is increasing at a rate of about seven-tenths of a percentage point annually. This has led to a high demand for processed food. Imported US rice is already widely consumed, and the market for other food items such as processed dairy produce, other cereals, and animal produce continues to expand.

References:

1. *African Economic Outlook 2017 [Electronic resource]. – Access mode : http://www.undp.org/content/dam/rba/docs/Reports/African_Economic_Outlook_2017_EN.pdf*

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЇ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ

Є.Ж. Зам'ятіна, здобувач вищої освіти

Н. Ісанкулов (Туркменістан), здобувач вищої освіти

К.П. Болдовська, канд. екон. наук, доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Поглиблення і розширення процесів міжнародної економічної інтеграції і глобалізації ставить перед суб'єктами міжнародного підприємництва завдання щодо розробки і реалізації ефективних стратегій діяльності на зарубіжних ринках. У цих умовах значно зростає роль міжнародного маркетингу, але не як самостійної незалежної невідконтрольної функції підприємства, а як однієї з основних систем його міжнародного бізнесу, що забезпечує зв'язок із зовнішнім середовищем у тісній взаємодії з виробничою підсистемою.

Формування і впровадження нових ринкових механізмів, що відбувається у процесі розширення зовнішньоекономічних зв'язків і поглиблення інтеграції України до світової господарської системи цілком логічно ставить на чільне місце чинник ефективності стратегії міжнародного маркетингу на експортоорієнтованих підприємствах. Відзначимо, що розвиток сучасного маркетингового управління зовнішньоекономічною діяльністю спирається на солідну наукову й інформаційну базу, але в усьому комплексі доступний лише великим корпораціям, тоді як малий та середній бізнес, як правило, використовує накопичену ТНК інформацію. І хоча останніми роками з'являється багато наукових праць, присвячених міжнародному маркетингу, можна констатувати, що розгляд окремих теоретичних і методологічних аспектів досліджуваної проблеми все ще залишається недостатнім. Так, майже не вивчена практична сторона оцінки ефективності стратегії міжнародного маркетингу.

Наявне розмаїття визначень стратегії міжнародного маркетингу в економічній літературі зумовлює існування різноманітних підходів до оцінки й аналізу ефективності маркетингової стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Зокрема, деякі науковці пропонують спиратися на показники ефективності господарської діяльності підприємства загалом, не визначаючи ефективності маркетингової стратегії як такої, інші – пропонують визначати ефективність маркетингу через аналіз певних спеціальних показників, зокрема через ефективність маркетингових рішень.

Спираючись на загальне визначення рівня ефективності стратегії як міри досягнення поставлених цілей, рівень ефективності стратегії міжнародного маркетингу пропонується визначати як міру досягнення маркетингових цілей зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Методичний підхід, який реалізує викладену методологію, може бути представлений такою послідовністю етапів.

На першому етапі здійснюється оцінка міри досягнення сформованих керівництвом підприємства кількісних і якісних маркетингових цілей на зовнішньому ринку за певний період часу у відносному виразі, тобто як відношення фактичного результату до запланованого.

На другому етапі за експертним методом попарного порівняння визначаються ваги маркетингових цілей зовнішньоекономічної діяльності.

На останньому етапі обчислюється інтегральний показник ефективності стратегії маркетингу зовнішньоекономічної діяльності як сума добутків мір досягнення окремих маркетингових цілей на зовнішньому ринку за певний проміжок часу та їх ваг. Якщо розрахункове значення інтегрального показнику дорівнює чи перевищує одиницю, то стратегія міжнародного маркетингу підприємства оцінюється як ефективна.

Таким чином, оцінка ефективності стратегії міжнародного маркетингу дозволяє судити про успішність організації збутової діяльності підприємства на зовнішніх ринках і міру завоювання й утримання ним стійких позицій на міжнародному ринку, а також на основі аналізу отриманої інформації виявляти й усувати невідповідність результатів маркетингової діяльності у зовнішньоекономічній сфері поставленим цілям шляхом обґрунтування і реалізації відповідних коригуючих організаційно-економічних заходів, розробки більшої кількості альтернативних стратегічних маркетингових планів і приділення особливої уваги вдосконаленню системи маркетингового управління діяльністю підприємства на зовнішніх ринках.

ДИНАМІКА ТОЛІНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ: ЕФЕКТИ І ЗАГРОЗИ

С.О. Ішук, д-р екон. наук, професор

Л.Й. Созанський, канд. екон. наук

ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України», м. Львів

Важливість зовнішньої торгівлі товарами для забезпечення розвитку національної економіки, надто в умовах посилення глобалізаційних процесів, потребує нових аналітичних оцінок та розробки актуальних пропозицій у цьому напрямку. Із 2015 року в Україні зростає частка толінгових операцій (або операцій із давальницькою сировиною) у товарному експорті (таблиця 1). Особливо ця тенденція характерна для областей Західного регіону (окрім Рівненської).

Таблиця 1

Частка готової продукції, що виготовлена з давальницької сировини, у товарному експорті, %

Регіон	2013	2014	2015	2016
Україна	8,16	7,87	8,90	9,51
Волинська	25,48	29,52	33,95	37,63
Закарпатська	80,53	82,38	80,38	82,41
Івано-Франківська	22,37	20,79	20,09	23,13
Львівська	39,92	43,93	43,98	46,86
Рівненська	8,95	9,90	7,90	9,32
Тернопільська	49,02	49,48	48,16	49,49
Чернівецька	17,66	16,77	17,45	17,74

Авторські розрахунки за даними Державної служби статистики України

Значна питома вага операцій із давальницькою сировиною знижує значення «чистого» коефіцієнта покриття, який розраховується як відношення «чистого» експорту до «чистого» імпорту (у чисельнику різниця між товарним експортом і експортом готової продукції, виготовленої з давальницької сировини, а в знаменнику – між товарним імпортом і імпортом давальницької сировини). В Україні упродовж 2013-2016 років це зниження не перевищувало 3 % (таблиця 2). Натомість у Західному регіоні розрив між аналізованими коефіцієнтами покриття за цей період постійно зростав і в 2016 році досяг, зокрема, 40 % у Закарпатській області і 20 % у Львівській. Це означає, що фактично виручка від експорту товарів в останній лише на 55 % покривала витрати на імпорт. Звідси, значна частка толінгових операцій у структурі зовнішньої торгівлі не є однозначним явищем, передусім із позицій економічної безпеки.

Таблиця 2

Коефіцієнт покриття імпорту експортом, частка одиниці

Регіон	2013		2014		2015		2016	
	Загальний	Чистий	Загальний	Чистий	Загальний	Чистий	Загальний	Чистий
Україна	0,82	0,79	0,99	0,97	1,02	0,99	0,93	0,90
Волинська	0,58	0,48	0,90	0,79	1,02	0,93	0,54	0,41
Закарпатська	0,63	0,22	0,80	0,31	1,08	0,70	1,04	0,63
Івано-Франківська	0,82	0,73	1,01	0,96	1,27	1,28	1,39	1,46
Львівська	0,49	0,34	0,53	0,35	0,83	0,64	0,75	0,55
Рівненська	0,32	0,29	1,67	1,63	1,87	1,87	1,27	1,22
Тернопільська	1,04	0,90	1,18	1,17	1,12	1,07	1,07	0,94
Чернівецька	0,79	0,72	1,16	1,11	1,38	1,37	1,17	1,14

Авторські розрахунки за даними Державної служби статистики України

Аналіз підприємств, що займаються переробкою давальницької сировини, засвідчив наявність багатьох системних ефектів від їх діяльності [1]. У поточному періоді найважливішими із них є соціально-економічні (покращення зайнятості), а в перспективі – стратегічні (інтеграція у світові ланцюги доданої вартості і зменшення відтоку робочої сили). Водночас збільшення кількості підприємств, які займаються переробкою давальницької сировини, породжує ряд негативів, пов'язаних передусім зі звуженням можливостей для розвитку національних товаровиробників (таблиця 3). У подальшому це може стати перепорою на шляху до становлення в Україні інноваційної моделі економіки, проголошеної урядом стратегічною метою розвитку.

Таблиця 3

SWOT-аналіз впливу підприємств, які працюють із давальницькою сировиною, на соціально-економічний стан країни (регіону)

	Позитивний вплив	Негативний вплив
Поточна ситуація	переваги	недоліки
	<ul style="list-style-type: none"> – створення нових робочих місць; – розвиток суміжних видів економічної діяльності (будівництва, транспорту, сфери послуг та ін.); – поглиблення виробничо-коопераційних зв'язків; – розбудова виробничої та соціальної інфраструктури; – підвищення професійної кваліфікації управлінських та виробничих кадрів; – зростання купівельної спроможності та рівня добробуту населення 	<ul style="list-style-type: none"> – звуження можливостей для розвитку національних виробників унаслідок: – фокусування уваги органів влади на підприємствах з іноземною власністю; – відволікання робочої сили та інших ресурсів; – погіршення структури доданої вартості у промисловості; – зменшення частки валового прибутку внаслідок використання механізму трансфертних цін; – занепад вітчизняних виробництв (полімерів, текстилю та ін.)
Перспектива	можливості	загрози
	<ul style="list-style-type: none"> – відкриття виробництв із виготовлення продуктів-аналогів давальницької сировини; – поширення індустріальної культури серед населення і бізнес-культури серед управлінських кадрів; – включення національних товаровиробників у світові ланцюги формування доданої вартості; – скорочення потоків трудових мігрантів з України 	<ul style="list-style-type: none"> – перетворення на «полігон» дешевої робочої сили для іноземних виробництв із високою часткою доданої вартості; – поглиблення імпортозалежності від давальницької сировини; – остаточна втрата потенціалу експортера високотехнологічної продукції; – негативний приклад для іноземних інвесторів, а відтак – зменшення кількості спільних підприємств та обсягів прямих іноземних інвестицій

Авторська розробка

Отже, наявність підприємств, що працюють на давальницькій сировині (у тій формі, в якій вони функціонують тепер) із позиції економічної безпеки є доцільною лише у коротко- і середньостроковому періодах. У подальшому ці підприємства повинні трансформуватись у напрямку їх інтеграції в українську економіку. Відтак, одним із пріоритетів державної промислової політики, зокрема у площині розвитку виробництва, що працюють на основі давальницької сировини, повинно стати розширення ланцюгів доданої вартості, створеної в Україні, шляхом доповнення їх новими ланками. Це можуть бути спільні підприємства, однак коефіцієнт локалізації внутрішнього (українського) потенціалу у них має становити не менше 50%.

Перелік посиань:

1. Іцук С.О. Оцінка експортно-імпорتنних операцій із давальницькою сировиною в Україні і Львівській області / С.О. Іцук // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України [зб. наук. пр.]. – 2017. – № 4 (126). – С. 3-8.

КОНЦЕПЦІЯ МІЖНАРОДНОГО УПРАВЛІННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Т.В. Капелюшина, канд. екон. наук

Державний університет телекомунікацій, м. Київ

Наслідком історичного та еволюційного розвитку людства, через розпад колоніальної системи, взаємодію між країнами задля використання нових ресурсних баз, розвиток транспорту та телекомунікацій, глобалізацію суспільства і низки інших, є зростання ролі міжнародного менеджменту в світовому просторі.

Міжнародний менеджмент є системою методів управління спрямованих на формування, утримання, розвиток, використання конкурентних переваг у різних країнах з метою підвищення ефективності, стабільності, і розширення позицій міжнародних компаній на світових ринках. Одночасно ж постає питання, викликане невідповідністю і непристосованістю до національних умов законів, порядків, вимог, стандартів, у порівнянні з міжнародними, тобто існує їх неспівставність, що продукує несумісність та дестабілізує адаптацію місцевих умов до світових. Виникає потреба у використанні таких методів та засобів управління, які будуть найбільш дієвими саме для нашої країни.

Існують декілька концепцій міжнародного управління, що використовуються. Це є дублювання моделі ведення бізнесу, тобто використання моделі, що буде найефективнішою на діючому внутрішньому ринку. Наступна – мультилокальна, яка передбачає гнучкість дочірніх компаній відповідно до умов ринку конкретної країни. Потім глобальна, за якої пропонується виготовляти товари і надавати послуги так, щоб враховувались потреби споживачів по всьому світу, ринок розглядається як єдиний простір, не розділений на зовнішній та внутрішній. І, залишається транснаціональна, яка полягає у розподілі між підрозділами за принципом найкращого виконання завдань. Варто зазначити, що не всі із перелічених концепцій є прийнятними до застосування у нашій країні. Це пояснюється тим, що держава знаходиться на етапі формування нових економічних відносин і зміни вектору їх спрямування.

Розуміючи актуальність цього питання, доцільним буде формування управлінських концепцій, які базуватимуться на новітньому баченні міжнародної торгівлі, веденні бізнесу та управління ним. Вбачається, що концепція розвитку міжнародного менеджменту, насамперед, має ґрунтуватися на повному аналізі чинників екзогенного та ендогенного середовища ведення міжнародного бізнесу; доцільності ведення бізнесу в тій чи іншій країні, беручи до уваги культурні та національні цінності, пріоритети; врахуванні особливостей законодавства ведення бізнесу в країні, сфері державного управління; вивченні документаційного менеджменту.

Перелік посилань:

1. Доронін А. В. Роль міжнародного менеджменту у формуванні сучасних підходів до міжнародного бізнесу [Електронний ресурс] / А. В. Доронін, В. О. Либа, Д. С. Ревенко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2017. – Вип. 11. – С. 43-46.

2. Красноруцький О. О. Роль та значення відмінних особливостей моделей міжнародного та національного менеджменту в практиці міжнародного бізнесу [Електронний ресурс] / О. О. Красноруцький, О. В. Грідін // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – 2016. – Вип. 174. – С. 12-23.

3. Гуцалюк О. М. Розвиток міжнародного бізнесу в контексті міжнародного менеджменту / О.М. Гуцалюк, В. А. Череватенко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2015. – № 6. – С. 8-13.

4. Литовченко Б. Синергія теорій міжнародного і стратегічного менеджменту в умовах глобалізації / Б. Литовченко // Журнал європейської економіки. – Том 10(№1). – Март, 2011. – С. 110-121.

5. Аністратенко Н. В. Міжнародний менеджмент маркетингової діяльності в умовах євроінтеграції України [Електронний ресурс] / Н. В. Аністратенко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер. : Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2015. – Вип. 2. – С. 13-24. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo_2015_2_4

ПРИНЦИПОВІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

*Р.Б. Кожухівська, канд. екон. наук, доцент
Уманський національний університет садівництва*

Туристична індустрія, на сьогодні, є тією галуззю, яка динамічно розвивається у сфері світової економіки. З урахуванням жорсткої конкуренції на світовому ринку для підприємств туристичної сфери залишається актуальним питання стратегічного планування їх діяльності та формування маркетингової стратегії управління підприємством.

Туристична організація виробляє продукти та послуги завдяки набутим на різних умовах матеріальним і нематеріальним цінностям. Указані цінності дають змогу створювати продукти та послуги. Матеріальними умовами розвитку туристичного підприємства є стан інфраструктурного комплексу забезпечення туризму, нематеріальними – мотивація, яка визначає конкретні клієнтські переваги. Маркетингова стратегія туристичного підприємства повинна враховувати як матеріальні, так і нематеріальні умови його розвитку.

Маркетингова стратегія туристичного підприємства є філософією управління підприємством на принципах маркетингу, метою якого є вироблення основних ідей, управлінських рішень та інструментарію аналізу навколишнього ринкового, соціального середовища і ресурсів туристичного підприємства.

Процес формування маркетингової стратегії туристичного підприємства спрямований на створення привабливого туристичного продукту та має комерційний успіх у споживача.

Основними завданнями маркетингової стратегії підприємств туристичної галузі є:

- розроблення перспективної маркетингової політики підприємства;
- планування маркетингу підприємства з урахуванням наявних ресурсів;
- організація процесу маркетингу, управління маркетинговими програмами, засобами праці і відносинами в сфері маркетингу;
- координація діяльності підрозділів підприємства і контроль за їх діяльністю.

Специфіка маркетингової політики у сфері туризму полягає у багаторівневості комплексу маркетингу на підприємстві, що ґрунтується на вивченні потенційного попиту на свої послуги, аналізі власних можливостей для його задоволення, створення оптимального продукту, який задовольняє попит і дає можливість отримання прибутку, формування та розширення клієнтської бази, підвищення якості обслуговування, забезпечення рівномірної цілорічної прибутковості тощо.

Необхідними умовами для реалізації маркетингової стратегії туристичного підприємства є аналіз ринкових можливостей, вибір цільових ринків, розробка для них відповідного комплексу маркетингу, здійснення маркетингових заходів і оцінка їх ефективності, залучення, утримання клієнтів, розширення клієнтської бази.

Реалізація маркетингової мети підприємства, полягає у завоюванні частки ринку і утриманні ринкових позицій та обумовлює необхідність формування стратегії. Поряд з інвестиційною та кадровою стратегіями виробництва маркетингова стратегія є елементом загальнокорпоративної стратегії до складу якої входять товарна стратегія, стратегія позиціонування, стратегія ціноутворення, стратегія маркетингових комунікацій, стратегія просування товарів. Стратегія підприємства, розрахована на певний період і реалізується на основі пріоритетів місії підприємства з урахуванням умов ринкової кон'юнктури [1, с. 193].

Стратегія маркетингу є програмою дій на ринку з чітко сформульованими цілями, шляхами їх досягнення і необхідними ресурсами [2, с. 79]. У рамках маркетингової стратегії туристичного підприємства головним елементом є створення не просто якісного і привабливого для споживача туристичного продукту, від якого залежить успіх комерційної діяльності всього підприємства, а формування оптимального асортименту туристичних послуг.

Процес розробки маркетингової стратегії туристичного підприємства може бути створено або розраховано, або на «підприємницькій» моделі планування, що ґрунтується на передбаченні ринкових тенденцій, або на основі сценарного підходу [3, с. 64].

Стратегія, заснована на розрахунках, є більш захищеною від ризиків і вимагає високої кваліфікації фахівців, об'єктивної інформації про стан ринку і часу на розробку.

Важливою умовою формування маркетингової стратегії підприємств туристичної сфери є облік запитів ринку та ресурсів території. Для цього необхідно розробити план, який пов'язує цілі і ресурси дестинації із можливостями навколишнього ринкового і соціального середовища, що визначає, який туристичний продукт може бути створено на основі існуючих ресурсів, на якого споживача зорієнтовано даний продукт, яким чином він буде просуватися і які додаткові ресурси для цього необхідні.

На нашу думку, головними питаннями, на яких слід сфокусувати увагу при розробці маркетингової стратегії туристичного підприємства є:

- пріоритети і напрямки розвитку підприємства;
- потреба в капіталі та ресурсах;
- ринок та його сегменти;
- ефективність віддачі.

Акцентування уваги на вказаних питаннях надає туристичному підприємству ряд переваг, зокрема: можливість прогнозувати перспективи розвитку підприємства, раціонально планувати ресурси, можливість уникати ризиків банкрутства, сучасне оновлення та удосконалення туристичного продукту, поповнення переліку послуг та підвищення їх якості відповідно до кон'юнктури ринку, розширення ринків збуту, виявлення слабких сторін діяльності підприємства.

Зважаючи на проведений нами аналіз щодо існуючих форм та методів побудови маркетингової стратегії підприємств туристичної галузі, слід виокремити основні її етапи:

- формулювання місії підприємства, що відображає основний зміст і причину існування підприємства;
- розробка маркетингових цілей організації;
- аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища;
- аналіз стратегічних альтернатив;
- визначення терміну маркетингового періоду;
- встановлення цілей маркетингу – кінцевих (стратегічних) і проміжних (тактичних);
- розробка заходів, спрямованих на досягнення проміжних і кінцевих цілей;
- безпосередньо реалізація стратегії;
- розробка системи контролю (моніторингу) за ходом виконання стратегії;
- контроль над реалізованою стратегією;
- оцінка реалізації та ефект від упровадження інноваційної маркетингової стратегії.

Одержана у процесі маркетингового аналізу інформація слугуватиме підґрунтям для розробки туристичного продукту. Найбільш ефективним інструментом стратегічного аналізу, на основі якого формується маркетингова стратегія діяльності підприємства, є SWOT-аналіз (визначення сильних і слабких сторін інноваційного туристичного продукту, встановлення можливостей і загроз) [4, с. 215]. На основі результатів проведеного аналізу формулюються цілі та завдання, здійснюється вибір туристичного сегмента, опис туристичного продукту, формування структури бренду і вибір концепції позиціонування. Наступним етапом є розробка плану досягнення поставлених цілей і формування бюджету. На завершальному етапі здійснюється координація та контроль діяльності підрозділів підприємства сфери туризму, провадиться оцінка реалізованої стратегії.

Отже, ефективна маркетингова стратегія туристичного підприємства забезпечує успіх його комерційної діяльності, прибутковості і стає запорукою економічного розвитку.

Перелік посилань:

1. Балабаниць А.В. Вимірювання результативності маркетингової взаємодії зі споживачами на основі концепції життєвого циклу маркетингових відносин / А.В. Балабаниць // *Наука й економіка*. – 2009. – № 4 (16), Т.1. – С. 191-198.
2. Бриггс С. *Маркетинг в туризмі* / Сьюзен Бриггс; пер. с англ. М.Ю. Зарицька. – К.: Знання-Прес, 2005. – 358 с.
3. Дурович А.П. *Маркетинг в туризмі* / А.П. Дурович. – М.: Новое знання, 2003. – 496 с.
4. Кулешова Н.В. Алгоритм формування маркетингової стратегії туристичного підприємства / Н.В. Кулешова // *Вісник ДІТБ*. – 2008. – № 12. – С. 214-219.

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИКИ

В.В. Кошик

Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів та природокористування України «Ірпінський економічний коледж»

Логістика, як відомо, грає роль лакмусового папірця, по якому можна оцінювати процеси, що відбуваються в економіці. Транспортні компанії працюють на перетині багатьох галузей. Тому вони відразу відчувають, які тренди характерні для тієї чи іншої сфери бізнесу, які інновації впроваджуються, і змушені реагувати на зміни, що відбуваються. Знання нових трендів допомагає зрозуміти, куди найближчим часом прийдуть основні інвестиції, а також, які послуги і сервіси слід розвивати в першу чергу, щоб зберегти високу конкурентоспроможність своєї компанії.

Постійно потрібно аналізувати зміни, що відбуваються в глобальній економіці. В першу чергу, відстежувати напрямок інвестицій. Значні кошти вкладаються в: роботизацію і автоматизацію виробництва (58 %); впровадження сенсорно керованої техніки і інтернет речей (43 %); самохідну чи керовану техніку, що працює без участі водія-людини (14 %); доповнену і віртуальну реальність (8 %).

Так, на автозаводах в ЄС роботизовано і автоматизовано вже від 70 % до 90 % всіх технологічних процесів. Це означає, що в світі давно запроваджений тренд на скорочення праці людини і заміну її сучасною технікою. Численні дослідження показують, що впровадження роботів і автоматизація виробництва дозволяють скоротити витрати мінімум удвічі в порівнянні з тими підприємствами, які продовжують використовувати найману працю людей. В Україні є галузь, яка активно використовує автоматизовані процеси. Це – сільське господарство, що стало лідером країни за динамікою заміщення людини машинами.

Тим часом в Австралії безпілотні машини працюють в промисловості та добувній галузі. Сполучені Штати також проводять багато випробувань з безпілотними автомобілями. В паризькому метро всі поїзди їздять без машиністів. Наземні безпілотники також приносять економію.

В Україні використання такого транспорту ще не досить розвинене, в основному, через поганий зв'язок. Необхідний стандарт передачі даних мінімум 4G, щоб авто без водія змогло пересуватися хоча б на якихось локальних майданчиках – в аеропорту, на території великого підприємства і т.д.

В Україні багато компаній та кур'єрські служби в містах почали активно використовувати електробайки і електроскутери, економлячи на бензині і демонструючи свою відданість ідеї захисту природи від шкідливих викидів.

Україна активно розвиває мережу смарт-скриньок для доставки дрібного товару. Вони, як відомо, працюють за принципом камери зберігання: кур'єр поклав посылку в скриньку, клієнт прийшов і забрав її в будь-який зручний для себе час. Система починає працювати, коли від вашого будинку до найближчої смарт-скриньки не більше декількох сотень метрів. Смарт-скриньки цілком можуть скласти конкуренцію, наприклад, «Новій пошті».

Українським компаніям важливо відстежувати тенденції головних світових ринків, так як більшість з них рано чи пізно стануть актуальними і для нашої країни. Крім того, знаючи про європейські тренди, легше використовувати можливості, що відкрилися в рамках Асоціації з ЄС.

Українські логісти, в деякому сенсі, можуть прогнозувати майбутнє своєї галузі. Потрібно тільки подивитися, що відбувається в найбільш розвинених країнах і готуватися до початку таких же тенденцій у себе в країні.

Активно йде в Україні процес діджиталізації виробництва. Інформаційні технології швидко розвиваються і удосконалюються, відбувається все більш глибока інтеграція між бізнес-партнерами, постачальниками і їх клієнтами. Чудовим прикладом для України залишається тенденція активного розвитку електронної комерції, доставки та кур'єрських служб. Характерним трендом для української економіки сьогодні є централізація функцій. У країні відкриваються нові колл-центри, що обслуговують зарубіжні ринки.

Інші країни вже перестають сприймати Україну виключно як ринок збуту. Слід очікувати великих вкладень практично в весь спектр економіки. Але саме активний розвиток отримають ті сектори і галузі, в яких позитивні тренди спостерігаються як у самій Україні, так і на світовому ринку в цілому.

Перелік посилань:

1. *Основные тенденции в развитии логистики 2017 года/Оксана Яковлева [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://logist.fm/publications/osnovnyie-tendencii-v-razvitii-logistiki-2017-goda>*

2. *2018 стане роком логістичних стартанів – дослідження/Аліна Полякова. Економічна правда. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/02/19/634214/>*

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІВНИКІВ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

*В.А. Красноовець, канд. екон. наук, доцент
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького*

Управління людськими ресурсами є одним з найважливіших напрямків у діяльності керівників готельних організацій і вважається основним критерієм його економічного успіху. І якщо раніше основна увага приділялася розвитку і вдосконаленню технічного процесу, впровадженню прогресивних технологій та модифікацій організаційних структур, то в даний час наголос робиться в сторону людського фактора.

Зростаюча конкуренція в готельному бізнесі та високі запити споживачів диктують необхідність створення особливої комерційної філософії, яка гарантує успіх, – філософії орієнтації на клієнта. Можна сказати, що саме ступінь задоволення клієнта визначає сьогодні силу або слабкість позиції компанії на ринку. Одна з основних умов формування стратегічної переваги – пропозиція продукту більш високої якості в порівнянні з конкурентами. І ключовим тут є надання послуг, які б задовольняли і навіть перевершували очікування цільових споживачів.

Побудова ефективної системи стимулювання персоналу в усі часи було важливим напрямком готельного менеджменту. Особливої актуальності воно набуває в умовах постійно зростаючої конкуренції за професійні кадри в глобалізуючому суспільстві [2, с. 273].

Дослідження системи стимулів, запропонованих організаціями, і мотивів поведінки персоналу в суспільстві дозволяє зробити висновок про те, що в нашій країні переважає наймана праця з економічного примусу і в значно меншій мірі – за внутрішнім бажанням [3, с. 65]. Понад дві третини опитаних на сайті SuperJob.ru в 2003-2012 рр. працівників за наймом вказали, що головним сенсом їхнього трудової діяльності є отримання коштів для існування; близько 40 % – наголосили на важливості змісту роботи і приблизно 25 % – її корисність для суспільства.

Однією з складних задач на практиці є пошук оптимального співвідношення між грошовими і негрошовими формами стимулювання. Безумовно, найважливішою складовою системи стимулювання є матеріальна складова. Як вірно сказав про це Джек Уелч: «Люди, звичайно ж, хочуть, щоб їх чудові досягнення отримали визнання. Меморіальні дошки і публічні вшанування, безумовно, мають право на існування. Але без грошей вони втрачають значну частину свого впливу. Навіть Нобелівська і Пулітцерівська премії не обходяться без грошових винагород» [3, с. 66].

У готельному бізнесі особливості системи стимулювання залежать від ряду чинників:

- приналежності підприємства до підприємницької мережі (готельні та туристські мережі розробляють спільні програми, наприклад, в компенсаційний пакет співробітників готелю, що входить в готельну мережу, може входити надання знижки на проживання в інших готелях цієї мережі);
- кон'юнктури ринку праці (на сучасному ринку праці попит на окремі категорії фахівців в індустрії туризму перевищує пропозицію, а тому такі кваліфіковані співробітники при виборі місця роботи орієнтуються на сформований на ринку рівень зарплат і склад соціального пакета);
- особливостей діяльності окремих співробітників (наприклад, шеф-кухар багатьох великих готелів повинен бути завжди доступний по телефону, а тому йому оплачується мобільний зв'язок) та інше [1, с. 58].

Резерви покращення ситуації у даному напрямку – використання передового досвіду готелів міжнародного рівня та інших країн в області стимулювання персоналу. Це дозволить удосконалити систему менеджменту підприємств і підвищити статус готелю як привабливого роботодавця.

Перелік посилань:

1. Александрова С. А. Мотиваційний механізм в управлінні підприємством готельного господарства [Електронний ресурс] / С. А. Александрова, Н. Д. Дмитрієва, А. В. Шахайло. // Економіка. Управління. Інновації. Серія : Економічні науки. – 2015. – № 3. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2015_3_3
2. Дулецкая А. В. Система обучения персонала гостиничного бизнеса: формы и направления развития / А. В. Дулецкая // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. социально-экономические и гуманитарные науки. – 2012. – 12 марта. – С. 273-274.
3. Зайцева Н. А. Особенности стимулирования персонала в гостиницах: российский и зарубежный опыт / Н. А. Зайцева // Сервис в России и за рубежом. – 2013. – №4. – С. 64-71.

ЕЛЕМЕНТИ «БЕРЕЖЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА» В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ

О.В. Кудрявцева, канд. екон. наук, доцент

Д.В. Позняковський, здобувач вищої освіти

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

У сучасних економічних умовах організації стикаються з безліччю проблем: посилення конкуренції, необхідність зниження собівартості і зростання продуктивності праці, впровадження інновацій, здатність адаптуватися до змін, що відбуваються. Рішення даних проблем неможливо без людських ресурсів, які, на відміну від інших ресурсів організації, є цінністю, що розвивається самостійно.

Стимулювання працівників до високопродуктивної праці дозволить забезпечити приріст основних показників діяльності організації. Однак дослідження показують, що значна кількість працівників не зацікавлені в ефективності своєї роботи. Для зміни ситуації необхідна зміна підходів до управління людськими ресурсами. Для підвищення ефективності управління людьми необхідний новий підхід, коли людські ресурси розглядаються як джерело розвитку організації.

Визнання людських ресурсів джерелом підвищення результативності функціонування організацій передбачає ефективне їх використання, формування умов для самореалізації, розвитку потенціалу. Актуальним і затребуваним інструментом управління в сучасних умовах є застосування «бережливих технологій». Їх суть полягає в підвищенні ефективності виробництва шляхом ретельного і послідовного виключення втрат і при цьому поваги до людини. «Бережливі технології» універсальні і можуть бути адаптовані до будь-яких підприємств і організацій.

Далі, вважаємо за доцільне виділити наступний ряд функцій трудової діяльності, що забезпечують результативність праці працівників:

- ресурсозберігаюча (працезберігаюча) функція забезпечує економію робочого часу, сировини, матеріалів, енергії;
- оптимізуюча функція проявляється в забезпеченні повної відповідності рівня організації праці передовому рівню технічного оснащення;
- формування ефективного працівника на основі професійної орієнтації та професійного відбору, навчання, систематичного підвищення кваліфікації;
- працеаощаджуюча функція проявляється у створенні сприятливих, безпечних і здорових умов праці, у встановленні раціонального режиму праці та відпочинку, у використанні режимів гнучкого робочого часу, в полегшенні важкої праці до фізично нормальної величини;
- функція гармонізації праці забезпечує узгодження фізичних і розумових навантажень, які відчуває працівник, повноцінних умов для розвитку людини на виробництві;
- функція задоволеності працею забезпечує створення на виробництві умов для підвищення змістовності і привабливості праці, викорінювання рутинних і примітивних трудових процесів;
- виховна і активуюча функції спрямовані на підвищення дисципліни праці, розвиток трудової активності і творчої ініціативи, підвищення рівня корпоративної культури.

Управління якістю являє собою скоординовану діяльність щодо забезпечення відповідності стандартам параметрів продукції (послуги), що випускається.

Впровадження «бережливого виробництва» передбачає залучення людських ресурсів в процес оптимізації. При цьому «нереалізований творчий потенціал» працівників розцінюється як один з видів втрат. Працівники розглядаються як основний ресурс підвищення ефективності виробництва підприємства. Особливої актуальності набуває побудова такої системи управління працівниками, при якій відбувається зміна організаційної структури; оптимізація праці; безперервний розвиток працівників і врахування їх інтересів у прийнятті управлінських рішень.

Таким чином, «бережливе виробництво» – це філософія управління, заснована на безперервному виявленні невиробничих втрат і вдосконаленні виробничого процесу. Впровадження «бережливого виробництва» вимагає нових підходів до управління людськими ресурсами, заснованих на визнанні працівників основним джерелом підвищення ефективності підприємства.

Виходячи з вищесказаного, виділимо основні принципи «бережливого виробництва» [1]:

- розуміння цінності – необхідно розуміти, що є цінним для споживача;
- виявлення потоку створення цінності – необхідно досліджувати процес створення цінності і виявляти невиробничі втрати;

- боротьба з втратами – скорочення або усунення основних видів втрат (очікування, переви-робництво, переміщення матеріалів, зайва обробка, запаси, пересування, дефекти);
- потік виробів – створення безперервного потоку руху від сировини до готової продукції че-рез спеціалізовані виробничі осередки;
- реалізація виробництва – ніяка робота не виконується, якщо її результат не буде відразу ж використаний в подальших операціях, не повинно бути великих складських запасів;
- постійне вдосконалення – безперервний процес скорочення втрат, зниження часу на трудові операції, собівартості продукції, тощо.

Таким чином, «бережливе виробництво» спрямоване на усунення дій, що не створюють цін-ність, тобто втрат.

Підвищення рівня ефективності виробництва та конкурентоспроможності продукції може бу-ти забезпечене за рахунок впровадження принципів і методів «бережливого виробництва». При цьо-му під «бережливим виробництвом» слід розуміти систему управління, яка містить наступні підсис-теми [2]:

- підсистема «Стратегічне управління» – розробка та реалізація стратегічних цілей, управлін-ня на основі ключових показників ефективності, задоволення потреб споживачів;
- підсистема «Процеси» – аналіз виробничих процесів, виявлення і зниження втрат, організа-ція безперервного потоку виготовлення продукції;
- підсистема «Персонал» – формування ефективної команди, безперервний розвиток персона-лу, відкритий обмін інформацією.

Також необхідно зазначити про формування нового типу управління – «бережливого мене-джменту», заснованого на зміні ставлення до організації, співробітників в сукупності, з освоєнням і застосуванням технологій управління, що зберігають і розвивають людські ресурси. «Бережливий менеджмент» заснований на залученні працівників в управління і вдосконалення бізнес-процесів, делегування, створення внутрішньої комунікації (обміну інформацією між керівництвом і підлеглими, між працівниками).

Слід виділити наступні принципи «бережливого менеджменту»:

- відмова від примусу до досягнення цілей – перехід до залучення;
- визнання права працівників не працювати на межі можливостей;
- залучення працівників у процес прийняття управлінських рішень, в процеси оптимізації;
- делегування частини управлінських функцій і відповідальності;
- домінування мережевих комунікацій;
- право кожного працівника знати, як заробляються гроші в організації, які правила побудови кар'єри і вивільнення працівників.

«Бережливий менеджмент» орієнтований не тільки на підвищення прибутку і зниження ви-трат, а й на формування організаційної культури, мотивацію, «бережливе» ставлення до людських ресурсів організації.

Управління людськими ресурсами, як одним з основних чинників формування конкурентних переваг організації, в умовах «бережливого менеджменту» засноване на підвищенні мотивації пра-цівників, залучення їх до прийняття управлінських рішень, розвитку професійних компетенцій, під-вищення рівня лояльності до керівництва. Діяльність працівників повинна бути спрямована на зни-ження виробничих витрат.

Таким чином, «бережливий» підхід до управління людськими ресурсами передбачає форму-вання «ефективного» працівника, відповідного займаній посаді і профілю компетентності професії, що володіє такою кваліфікацією, яка дозволяє йому своєчасно і якісно вирішувати виробничі завдан-ня, досягати поставлених цілей. В основі управління ефективністю працівників лежить інтеграція ці-лей організації і працівника через розвиток його компетенцій, а впровадження «бережливого вироб-ництва» в управління людськими ресурсами передбачає активізацію зусиль щодо застосування нових інструментів і технологій управління.

Перелік посилань:

1. Слісєєва О.К. *Методи та моделі в управлінні персоналом: Монографія / О.К. Слісєєва, О.О. Третьяк, В.В. Узунов ; під. ред. д.е.н., проф. В.М. Узунова, к.т.н. О.К. Слісєєвої. – Дніпропетровськ: «ІМА-прес», 2006. – 188 с.*
2. Ульрих Д. *Эффективное управление персоналом: новая роль HR-менеджера в организации: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 304 с.*

ТЕОРЕТИЧНІ ПИТАННЯ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

*К.П. Кузнецова, здобувач вищої освіти
О.С. Літвінов, канд. екон. наук, доцент
Одеський національний економічний університет*

У сучасних ринкових умовах виживання будь-якої фірми, її стійке положення на ринку товарів і послуг визначається рівнем конкурентоспроможності. Проблеми визначення сутності та факторів конкурентоспроможності продукції та підприємства загалом є предметом багатьох, в тому числі, авторських досліджень [1-4]. Серед факторів конкурентоспроможності продукції підприємства головними є ціна і якість. Зменшення ціни при незмінному натуральному обсязі виробництва призводить до скорочення обсягу прибутку підприємства, тому із часом все більшої значущості набуває другий фактор – фактор підвищення якості продукції. Як зафіксовано у міжнародному стандарті, під якістю продукції слід розуміти сукупність її властивостей і характеристик, які надають їй здатності задовольняти певні потреби споживачів [5].

Одним з головних завдань в процесі управління якістю продукції є здійснення оцінки її рівня, під якою розуміють відносну величину, засновану на порівнянні сукупності показників її якості з відповідною сукупністю базових або еталонних показників. Оцінка рівня якості необхідна для планування якості і встановлення цін, проводиться відповідальними за управління якістю підрозділами підприємства [6, с. 8]. За результатами оцінки рівня якості існує можливість здійснити порівняльний аналіз із еталонними значеннями, або із рівнем якості продукції підприємства у минулі періоди або із рівнем якості продукції конкурентів.

В разі, якщо рівень якості продукції підприємства є недостатнім або знижується протягом часу, постає необхідність прийняття заходів щодо його підвищення. Важливим питанням є вибір методів підвищення якості продукції підприємства. В науковій спільноті прийнято виділяти три групи методів підвищення якості продукції: технічні, організаційні, соціальні та економічні. Технічні методи передбачають використання досягнень науки і техніки при проектуванні продукції, впровадження новітньої технології виробництва і суворе дотримання технологічної дисципліни, забезпечення належної оснащеності виробництва, вдосконалення застосовуваних стандартів і технічних умов і ін. Організаційні методи уможливають ефективне використання техніки і технологій завдяки управлінським засобам впливу та організації праці персоналу. В якості таких методів можна виділити впровадження сучасних форм та інструментів організації виробництва і управління, вдосконалення контролю і розвиток масового самоконтролю на всіх стадіях виробництва продукції. Економічні методи підвищення якості продукції підприємства включають використання узгодженої системи прогнозування і планування необхідного рівня якості виробів, встановлення прийнятних цін для споживачів на окремі види товарів, використання ефективної мотивації всіх категорій персоналу підприємства, проведення кадрової політики, адаптованої до ринкових умов господарювання.

Перелік посилань:

1. Літвінов О.С. Ефективність витрат на оплату праці як фактор конкурентоспроможності підприємства / О.С. Літвінов, О.О. Сукач // *Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення* : [монографія / за заг. ред. О.Г. Янкового]. – Одеса : Атлант, 2013. – с.459-470.
2. Літвінов О.С. Управління нематеріальними активами як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства / О.С. Літвінов, К.О. Анохіна // *Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення* : монографія / за заг. ред. О.Г. Янкового. – Одеса : Атлант, 2013. – С.290-313.
3. Літвінов О.С. Вплив органів державної влади на діяльність промислових підприємств як один із зовнішніх факторів їх конкурентоспроможності / О.С. Літвінов, Д.Д. Радулов // *Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення* : [монографія / за заг. ред. О.Г. Янкового]. – Одеса : Атлант, 2013. – С.250-269.
4. Літвінов О.С. Управління конкурентоспроможністю підприємств з урахуванням впливу органів державної влади / О.С. Літвінов, А.С. Мішкевич // *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2016. – с.131-145.
5. Міжнародний стандарт якості ISO 8402. – Режим доступу: http://stroysvoimirukami.ru/iso-8402-94/#gost_text
6. Темасова Г. Н. Управление качеством. – 2011. – С. 46. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fzo.timacad.ru/dis/ukp/ukp-dop2.pdf>

ВПЛИВ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ НА ХАРАКТЕР ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ

Є.В. Кучеренко, аспірант

ДВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпро

На сьогоднішній день в світовій економіці відбуваються досить значні, глобально-економічні трансформації, які мають суттєвий вплив на всі сфери життя сучасного суспільства. Глобалізація відіграє досить важливу роль у світовому просторі господарювання економічних суб'єктів, характерною рисою якої, в основному, є потоки капіталу та інформації, які циркулюють серед транснаціональних корпорацій.

Транснаціональні корпорації (ТНК) займають особливе місце серед учасників міжнародних відносин, демонструючи цілісність своєї системи та функціонування. Головна мета діяльності ТНК – це постійна гонитва за максимальним прибутком. За деякими оцінками, вони контролюють до половини світового промислового виробництва і ще більше – у сфері зовнішньої торгівлі [1]. Сформувавшись наприкінці ХХ століття ТНК стали найважливішим елементом розвитку світової економіки і зараз мають велике значення та привертають інтерес багатьох науковців через свій вплив на економічну, міжнародну, політичну та соціальну ситуацію в світі.

Як зазначив Дж. К. Гелбрейт, сучасна реальність полягає в домінуванні великого бізнесу, а безперервне політичне і суспільне прославлення малого бізнесу і фермерства – це лише одна із форм невинного обману [2].

Отже, транснаціональні корпорації, з одного боку, виступають, як продукт швидко розвинених міжнародних економічних відносин, а з іншого боку, представляють могутній механізм впливу на них, формуючи нові відносини та модифікують сформовані їх форми.

Як засвідчує практика, великі компанії, досить майстерно маніпулюють покупцями, використовуючи різні інструменти впливу, наприклад, рекламу та інше., вони тим самим формують та змінюють потреби людей. Про це, власне, наголошував Дж. К. Гелбрейт, стверджуючи що, насправді фірма-виробник і галузь в значній мірі формують попит, використовуючи для цього монополію, олігополію і диференціацію товару, а також рекламу, просування товарів та стимулювання збуту... Але, нам слід мати на увазі й соціальні витрати. Корпоративна влада проголошує, що успіх суспільства – це ще більше автомобілів, телевізорів, різного одягу та інших споживчих товарів... [2].

В сучасних умовах гонитва за надприбутками породжує не тільки домінування в економічній сфері, але й сприяє зміні конфігурації політичної влади. Представники транснаціональних корпорацій виходять за рамки економічної конкуренції і включаються в політичний процес, намагаючись захопити ключові позиції і вже через вплив на механізм формування економічної політики створювати сприятливі умови для максимізації власного прибутку.

Реальність така, що сьогодні виробництво служить не засобом задоволення потреб, а виступає джерелом збагачення і перетворюється на самоціль. Ні ціни, ні переваги, ні навіть доходи, як вважали неокласики, не виконують ролі обмежувача при споживчому виборі, оскільки кредит стає важливішим «дисциплінарним процесом вимагання заощаджень і регулювання попиту» [3].

Тому поведінка споживачів та їх платоспроможний попит не здійснює практично ніякого впливу на виробництво і формування ефективних відтворювальних пропорцій. Більш того, сучасне суспільство свідомо націлює виробництво на початкове знищення: покупка товару тривалого користування, на сьогодні, має характер тимчасового явища, короткостроковий акт споживання, за яким відразу ж слідує заміна на нову модель. За цим порочним колом споживачьких придбань ховається небувале марнотратство ресурсів і вкрай неефективний спосіб їх розподілу в суспільстві. Однак, як не парадоксально, саме ця неефективність є способом підтримки життєдіяльності бізнесу в умовах сучасної конкуренції.

Перелік посилань:

1. *Становление и развитие ТНК в условиях глобализации : монография. – Саратов: ООО Издательский центр «Наука», 2016. – 160 с.*
2. *Гелбрейт Дж. К. Экономика невинного обмана: правда нашего времени / Гелбрейт Дж. К. – М.: Издательство «Европа», 2009. – 88 с.*
3. *Бодрийяр Ж. Общество потребления / Ж. Бодрийяр. – М.: Республика, 2006. – 180 с.*

ЦІННІСНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ

*О.Ю. Лінькова, канд. екон. наук, доцент
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

Тенденції розвитку сучасних технологій безпосередньо впливають на систему управління бізнесом. Сучасне управління має певні особливості: інноваційність; інтернаціоналізація; інформатизація. Актуальні завдання менеджера: використання знань працівниками; виховання у працівника почуття господаря; формування механізму групової логіки.

Аналізом питань розвитку управління займається багато вітчизняних та закордонних вчених. Вченими А. П. Наливайко, О. М. Гребешкова, Т. І. Решетняк досліджено розвиток економічних систем та особливості стратегічного управління бізнесом [1, с. 323]. Г. О. Швиданенко, К. С. Бойченко комплексно проаналізували розвиток підприємств [2, с. 124]. Є. В. Нагорний вивчає розвиток інституту громадянства України [5, с. 67]. І. К. Адізес систематизує внутрішній зміст управління та показники його ефективності [6, с. 256]. Не дивлячись на популярність питання розвитку управління, залишаються не вирішеними аспекти трансформації класичного менеджменту в ціннісно орієнтований.

Мета дослідження – систематизувати особливості управління бізнесом в Україні за умов Європейської інтеграції.

Завдання роботи: систематизувати особливості управління бізнесом в країнах ЄС та встановити причинно-наслідкові зв'язки між цінностями та показниками діяльності бізнесу.

Більшість поточних вітчизняних систем управління бізнесом побудовані на вартісній моделі. Її основа вирішує завдання мінімізації витрат у порівнянні з конкурентами.

За умов інтеграції національного бізнес середовища в Європейське, виникає потреба модернізації системи управління.

Цінності бізнесу – це відповідь на питання: які проблеми для клієнта вирішує підприємство? Основні цінності бізнесу: задоволеність споживачів; соціальна відповідальність бізнесу; рівень розвитку; наслідки бізнесу для довкілля і суспільства. За сучасних умов господарювання цінності компанії стають основною конкурентною перевагою та умовою успішного розвитку.

Ціннісна модель управління орієнтована на успіх в довгостроковій перспективі. Основою ціннісної моделі управління є: створення таких умов, щоб кожен працівник підприємства замислився над питанням як найкращого виконання своєї роботи.

Людські операційні системи – це поняття, яке дозволяє об'єднати всі ключові елементи системи управління.

Сучасний світ – це мережа взаємопов'язаних елементів. Реагування навколишнього світу на бізнес-кроки організацій прискорюється, що вимагає від системи управління забезпечення своєчасності управлінських рішень. Ефективність управлінських рішень визначається талановитістю працюючих на підприємстві.

Для залучення у бізнес найталановитіших людей, а також утримання споживачів виникає потреба ціннісного управління. Система управління формується поведінкою кожного працівника компанії та створює конкурентну перевагу.

За систематизацією Дж. Саллівана, брендінг відіграє значну роль для:

- збуту продукції;
- залучення та утримання талановитих співробітників та стратегічних партнерів;
- підтримки корпоративної культури;
- високої дохідності.

Основний вплив на потенційних співробітників здійснюють:

- працівники;
- сайт компанії;
- зовнішні джерела інформації.

Брендінг роботодавця потребує опрацювання інформації для розповсюдження (основа – цінності, які мають бути важливими для тих, хто шукає роботу, наприклад, заробітна плата, додаткові вигоди, відрядження, нагороди, посадові обов'язки та вимоги, звільнення).

Продуктивність праці залежить від талановитості працюючих та їх ставлення до своєї роботи. Основні характеристики сучасних працівників: мобільність та постійний саморозвиток.

Для утримання талановитих працівників менеджерам необхідно переглянути основні заходи впливу:

- захоплююча робота (нові проекти, максимум автономності та відповідальності);
- індивідуалізація заробітної плати (не за посаду, а за створену нову цінність, результат);
- оплата результатів.

Важлива роль у роботі з персоналом належить топ-менеджменту підприємства:

– участь у програмах розвитку персоналу (мотивація: цікава робота, можливості для розвитку, психологічний клімат у колективі (орієнтація на результат, довірлива обстановка, зручний графік роботи);

– складення бюджету заходів щодо утримання талановитих працівників;

– зробити головною рисою лідера – управління талантами (менеджмент у стилі коучінгу, ставити цілі, налагодити індивідуальний зворотній зв'язок, проводити атестацію).

Орієнтири щодо успішної реалізації ціннісної моделі управління на практиці:

- самостійність прийняття рішень працівниками у нових ситуаціях;
- принципи повного інформування персоналу;
- натхнення та мотивація до роботи персоналу;
- відкрите обговорення помилок в колективі.

Питання, що постають перед бізнесменами, які мають на меті розширити ринки збуту товарів за межами України:

– захист прав інтелектуальної власності;

– загальні вимоги до безпеки товарів: вимоги до продукції, що імпортується до ЄС; законодавство ЄС щодо безпеки харчових продуктів; технічні бар'єри при експорті технічної продукції машинобудування;

- визначення ставок мита, квот, акцизів та ПДВ: система оподаткування в ЄС;
- сертифікати походження товарів.

Перехід від вартісної до ціннісної моделі управління має охоплювати наступні елементи:

– організаційну структуру (цілі бізнесу, систему контролю) – фінансові показники оцінки;

– організаційну культуру (цінності, накопичені знання) – інноваційні та психологічні показники оцінки;

– ринкову позицію підприємства (стратегія, стиль управління) – стратегічні показники оцінки.

Основні проблеми запровадження ціннісної моделі управління:

- конфлікт між цінностями;
- наявність у людей певних етичних норм;
- відсутність єдності етичних норм в бізнесі.

Для залучення у бізнес найталановитіших людей, а також розширення споживачів виникає потреба ціннісного управління. При запровадженні ціннісної моделі управління можуть виникнути конфлікти цінностей та не готовність персоналу до високих етичних стандартів роботи. Основним результатом запровадження ціннісної системи управління буде зростання доходів бізнесу в довгостроковій перспективі та утримання талановитих працівників.

Напрямки для проведення подальших досліджень: заходи щодо реалізації ціннісної моделі управління в традиційному бізнесі; управління конфліктами цінностей; оцінка ефективності ціннісного управління.

Перелік посилань:

1. *Стратегія підприємства у постіндустріальній економіці : монографія / А. П. Наливайко, О. М. Гребешкова, Т. І. Решетняк та ін. ; за заг. ред. А. П. Наливайка, О. М. Гребешкової. – Київ : КНЕУ, 2017. – 418 с.*
2. *Розвиток підприємства: стратегічні наміри, ризики та ефективність : кол. монографія / Г. О. Швиданенко, К. С. Бойченко ; М-во освіти і науки України, Держ. ВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – Електрон. текстові дані. – Київ : КНЕУ, 2015. – 231 с.*
3. *Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.ukrstat.gov.ua/>.*
4. *Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку та торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // www.me.gov.ua.*
5. *Становлення та розвиток інституту громадянства України (1917-2007 рр.): Монографія / Є. В. Нагорний. – К.: Інститут законодавства Верховної Ради України, 2015. – 187 с.*
6. *Адизес И.К. Управление изменениями / И.К. Адизес. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 368 с.*

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЛОГІСТИЦІ

М.І. Лисенко, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: Л.В. Савченко, канд. техн. наук, доцент

Національний авіаційний університет, м. Київ

Останнім часом спостерігається значне зростання сфери використання логістики. Основний потенціал цієї галузі закладений в раціоналізації управління потоками матеріалів, інформації, енергії і фінансів [1].

На даний момент вітчизняні підприємства гостро потребують удосконалення своєї діяльності через скорочення часових інтервалів і витрат у постачанні, виробництві та збуті. Це можна здійснити за допомогою впровадження інновацій у логістичну діяльність [2].

За прогнозами, індустрія логістики зазнає кардинальних змін протягом наступних 15 років. Передбачається, що вже в найближчі 5 років близько 85% бізнесу переміститься в інтернет. Саме тому логістичним компаніям необхідно швидко реагувати на цю тенденцію і застосовувати нові технічні досягнення. Деякі великі логістичні компанії вже починають використовувати інноваційні технології в своїй роботі.

Основні технології:

– великі дані (Big Data). Вже досить широко використовуються в багатьох сферах життя. Якщо ж говорити саме про логістику, то великі дані найбільше використовуються в складській логістиці. Так, наприклад, технологія EDI (Electronic Data Interchange) дозволяє обмінюватися документами між кількома комп'ютерами, використовуючи однаковий формат даних. А це, в свою чергу, забезпечує тісну взаємодію між всіма учасниками процесу і підвищує стабільність роботи;

– сенсорні технології. Такі логістичні компанії, як FedEx та DHL застосовують в своїй роботі сенсорні технології. Вони дозволяють контролювати весь ланцюг постачання в реальному часі. Тобто ще до того як посылка буде відправлена, а також протягом всієї доставки можна дізнатися чи дотримується необхідний температурний режим, чи поставлене правильне маркування. Крім того, при порушенні умов транспортування, клієнт отримує відповідний сигнал;

– 3D-друк. Можливо, зовсім скоро завдяки 3D-друку зникне необхідність в транспортуванні та складуванні більшості товарів. Але, звичайно ж, це не зможе замінити повністю традиційне виробництво. Так, наприклад, DHL провела тести з використанням 3D-друку на тих типах товарів, які є на складах компанії. Близько 80% товарів не підходять для 3D-друку. Тим не менш, DHL бачить великий потенціал в технології 3D-друку, наприклад, для нішевих ринків охорони здоров'я [3];

– роботи. Зазвичай автоматизація процесів значно збільшує ефективність ланцюгів поставок. У збільшенні рівня автоматизації складів важливу роль відіграють роботи. Вони допомагають оптимізувати процес зберігання, комплектування та пакування продукції. Такі відомі компанії як Amazon, DHL та інші вже використовують робототехніку в своїй роботі. Це дозволяє їм зменшити операційні витрати приблизно на 20 %;

– дрони. Використання дронів дає змогу вирішити проблему транспортування товарів на маленькі відстані, адже це екологічний та швидкий вид транспорту. Крім того, дрони також застосовують у складській логістиці. За допомогою дронів можна швидко зчитувати штрих-коди, таким чином знизивши використання людських та часових ресурсів.

Отже, є чимало перспективних інноваційних технологій, що мають на меті покращити та змінити сферу логістики. Ці технології допоможуть вирішити такі серйозні проблеми як оптимізація витрат, швидкий сервіс, оптимізація маршруту, управління складом та багато інших. А це в свою чергу забезпечить необхідну продуктивність і підвищить задоволення клієнтів.

Перелік посилань:

1. Фактори і тенденції розвитку логістики [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://studme.com.ua/12461220/logistika/factory_tendentsii_razvitiya_logistiki.htm.

2. Іванищева А. В. Сучасні тенденції розвитку та інновації в логістиці [Електронний ресурс] / А. В. Іванищева. – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/10594/1/344-362.pdf>.

3. 6 технологій, які змінять логістику до 2030 року – DHL [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/385400/6-tehnologij-yaki-zminyay-logistyku-do-2030-roku-dhl>.

ЕКОЛОГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ОРГАНІЗАЦІЇ СУЧАСНИХ ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАЧАННЯ

*І.М. Майорова, д-р екон. наук, професор
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет», м. Маріуполь*

Процеси формування нової глобальної світової економіки, інтенсивність комунікацій, посилення світових господарських і культурних зв'язків зараз йдуть паралельно із глобалізацією основних проблем і загроз розвитку. До сучасних загроз розвитку людства, що раніше носили національний і регіональний характер таких як: ресурсні, продовольчі, енергетичні, екологічні, інформаційні, демографічні, космічні додалися і нові, а саме: вперше ресурсна й екологічна криза досягли меж глобальної системи, ставлячи під загрозу безпеку біологічного життя на планеті. Вперше людство змушене шукати вихід із соціально-економічних криз, об'єднуючись у єдине глобальне співтовариство. Вперше для економічних систем виявилися вичерпаними можливості нарощування матеріально-енергетичних потоків, щоб задовольнити потреби зростаючого населення, і людство змушене свої надії пов'язувати з виробництвом і споживанням інформаційних ресурсів, переходячи до принципово нових технологій, економічних відносин, соціального стану. Таке критичне загострення й ускладнення глобальних проблем диктує необхідність всебічного посилення міжнародного співробітництва на основі погодженого розвитку глобального світового господарства й створення глобальної універсальної системи всесвітньої безпеки.

У широкому розумінні міжнародну економічну інтеграцію визначають і як відносини, і як процес. Інтеграцію в першому розумінні можна тлумачити, як відсутність будь-якої форми дискримінації партнерів з інших держав у кожній з національних економік. У такому плані міжнародна економічна інтеграція являє собою вищий рівень розвитку міжнародних економічних відносин. Як процес інтеграція проявляється в стиранні відмінностей між економічними суб'єктами – представниками різних держав. [1, с. 225]

Розвиток процесів міжнародної економічної інтеграції обумовлений такими факторами:

- економічним розвитком країн, груп країн і регіонів світу в умовах нерівномірного розвитку;
- розвитком науково-технічного прогресу;
- тенденціями демографічного розвитку;
- наявністю й необхідністю вирішення глобальних проблем: енергетичної, продовольчої, екологічної, використання Світового океану й Космосу, економічного зростання й народонаселення, економічної безпеки, роззброєння;
- різким скороченням відстаней у зв'язку з розвитком транспортно-комунікаційних мереж і технологій;
- ринковою уніфікацією економічного розвитку. [1, с. 225]

Для сучасних глобальних ланцюгів постачання відмінними рисами виступають такі: загальний акцент на управління ланцюгом постачання шляхом вирішення балансу між вхідними і вихідними потоками товарів; розвиток взаємовідносин між постачальниками і споживачами в рамках всього ланцюга постачання на довготерміновій основі. При цьому метод вирішення таких вимог повинен бути самим раціональним. Такий вибір часто визначається сумою коштів, яку власники ланцюга постачання можуть виділити на його розбудову, а розмір її може виражатися відсотками від продажів.

Ефективна діяльність ланцюга постачання неможлива без тісної і конкретної координації між різними функціональними областями. Досягнення таких вимог в рамках однієї фірми стає можливим при використанні наступних організаційних стратегій: оптимізації діючої системи, експериментування з новими унікальними методами координації, або реорганізація служб логістичного управління. Вибір тієї чи іншої організаційної стратегії залежить від стратегічних цілей підприємства і логістичних задач, які виконує підприємство, як ланка у глобальному ланцюзі постачання.

Мета, яку ставить перед собою підприємство при організації, або реорганізації щодо досягнення найбільшої координованості потоків товарів і послуг повинна бути вагомою і відповідати інтересам як постачальників, так і покупців / споживачів. Досягти такої мети можливо шляхом створення національних – на рівні держави, і транснаціональних – на рівні міжнародному, фінансово-промислових груп.

В останні десятиріччя світове співтовариство почало активно вживати заходи, спрямовані на покращення екологічного стану навколишнього середовища, в тому числі й щодо контролю екологічних аспектів діяльності ТНК. Багато компаній стали самостійно приділяти більше уваги екологічним аспектам, розуміючи глобальність і небезпечність наслідків цієї проблеми. Крім того, використання екологічно чистого виробництва підвищує конкурентоспроможність корпорацій за рахунок створення іміджу борця за чистоту довкілля, підвищення довіри споживачів до продукції тощо. [2 с. 115-121]

Найбільш характерними пунктами екологічних зобов'язань, що приймають на себе ТНК, є:

- подання повної і правильної інформації про вплив діяльності транснаціональної фірми на навколишнє середовище;
- прийняття і дотримання всіх екологічних стандартів;
- постійне удосконалення природоохоронної діяльності;
- забезпечення максимального прояву ініціативи всіма працівниками ТНК щодо удосконалення екологічної діяльності;
- розвиток партнерства з іншими компаніями і громадськими організаціями для покращення екологічних показників;
- пошук можливостей для альянсу з кожним, хто здатний зробити позитивний вклад у вирішення екологічних завдань;
- консультування і співпраця з тими, на кого можна впливати у справі розв'язання екологічних проблем;
- визнання й повага всіх типів екологічних вимог, претензій осіб і організацій на всіх стадіях бізнесу фірми;
- захист здоров'я персоналу фірми;
- забезпечення екологічного навчання працівників фірми і там, де необхідно, інформування споживачів її продукції;
- розвиток екологічного підприємництва, де екологічні фактори можуть бути вирішальними в прийнятті рішень про інвестування екологічно орієнтованих видів діяльності;
- здійснення роботи щодо екологізації компанії. [2, с. 119-121]

Процес всебічного зближення в сфері виробництва, науково-технологічної діяльності й послуг обумовлений посиленням дії загально цивілізаційних законів і закономірностей, які охоплюють і інші сфери. Глобальний синтез, що поширюється на всю планету, веде до утворення світової економічної спільності, цілісної міжнародної господарської структури. Серед факторів, які формують економічну єдність світу, треба виділити інтернаціоналізацію виробництва й обороту, міжнародну господарську інтеграцію, науково-технічну революцію, необхідність загального вирішення глобальних проблем людства. [1, с. 92]

Незважаючи на існуючу розмаїтість і багатоваріантність розвитку складових частин світового господарства, його майбутній розвиток буде характеризуватися зростаючою єдністю й підвищенням рівня інтегрованості. Майбутнє світове господарство буде єдиною системою, інтегрованою на глобальній інноваційно-інформаційній і грошовій основі. У його розвитку буде зростати роль загальних світових економічних інтересів, під якими слід розуміти глобальні економічні інтереси всього людства. Поряд із цими новими тенденціями розвитку світової економіки відбувається прискорення розвитку продуктивних сил і подальше посилення взаємозалежності національних економік і ланцюгів постачання такого рівня. В економічно розвинутих країнах чітко відслідковується тенденція до трансформації із суспільних продуктивних сил, як результат екстенсивного розвитку, у спільні продуктивні сили як результат інтенсивного економічного розвитку. Ці спільні продуктивні сили будуть базуватися на творчому інтелекті людини як носія нових виробничих відносин, заснованих на інтелектуальній власності, адекватних характеру спільних продуктивних сил. [1, с. 351]

Перелік посилань:

1. *Міжнародні стратегії економічного розвитку* : підручник / Макогон Ю.В., Лук'яненко Д. Г., Пахомов Ю.М. та ін. – Київ : Освіта України, 2009. –420с.
2. Циганкова Т.М. *Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ* : монографія / Циганкова Т.М. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fingal.com.ua/content/view/1080/39/1/3/#25775>

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗВОРОТНЬОЇ КОМУНІКАЦІЇ ПРИ ПЕРЕХОДІ НА КОНЦЕПЦІЮ LEAN PRODUCTION В УМОВАХ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ, РОЗТАШОВАНИХ НА ПРИДНІПРОВ'І

*М.А. Мироненко, канд. техн. наук, доцент
Національна металургійна академія України, м. Дніпро*

Проблематику використання концепції ощадливого виробництва (англ. Lean Production) у системі управління промисловими підприємствами висвітлювало багато зарубіжних і вітчизняних науковців та практиків, зокрема Таїті Оно, Джеймс Вумек, Джеффри Лайкер, Олексій Гринін, та ін. [1-5]

У цих тезах автор розглядає питання організації зворотньої комунікації при переході металургійних підприємств, які розташовані на Придніпров'ї на концепцію Lean Production.

Перш за все, варто зазначити, що успіх у запровадженні на металургійних підприємствах України концепції ощадливого виробництва багато в чому залежить від політики загального охоплення максимальної кількості працівників заходами, спрямованими на розуміння особистої зацікавленості у результатах праці. Тож керівництву підприємств варто постійно тримати руку на пульсі трудових колективів, забезпечуючи ефективний зворотній зв'язок.

Прикладом такої успішної співпраці на сьогодні можна вважати роботу керівництва та трудового колективу ПАТ «Дніпровський меткомбінат», що у місті Кам'янському на Придніпров'ї. Після вимушеної зупинки цього підприємства у першому півріччі 2017-го року, починаючи від осені 2017-го у його роботі почалися зміни, спрямовані на активне запровадження концепції ощадливого виробництва. Комунікація організована за допомогою друкованого засобу масової інформації – багатотиражної газети «Деятельность. Мнения. Комментарии» у якій є рубрика «Непрерывное совершенствование» на останній сторінці. Крім того на офіційному сайті підприємства є окрема закладка під тією ж назвою [6].

Головна спрямованість матеріалів – усіякне заохочення працівників підприємства до пошуку шляхів вдосконалення виробництва. З цією метою пропагуються найкращі практики та наводяться приклади їхнього ефективного застосування в умовах ПАТ «Дніпровський меткомбінат».

Ще одним прикладом умілого використання інструментів концепції ощадливого виробництва з метою подолання кризових явищ в умовах нестабільного ринкового середовища є підприємства групи «Інтерпайп», що також знаходяться на Придніпров'ї. Багатотиражна газета цієї корпорації «Промышленные известия ИНТЕРПАЙП» також може слугувати прикладом ефективної організації зворотнього зв'язку в умовах промислових підприємств. Наприклад, обирається якась важлива для бізнесу тема, скажімо енергоменеджмент та аналізуються кращі на даний момент практики [7].

В умовах відносно невеликих, вузькоспеціалізованих металургійних підприємств, яких також достатньо на Придніпров'ї, кращим способом організації зворотньої комунікації є безпосереднє спілкування керівництва з працівниками. Причому, чим більшу відкритість і зацікавленість у діалозі демонструє дирекція, тим краще для загальної справи.

Уявімо собі таку ситуацію. Адміністрація прагне переглянути графік роботи працівників з тим, щоб основне обладнання підприємства працювало у нічний час доби, а вдень виконувались лише ремонтні та підготовчі роботи. Аргументація – тарифи на енергоносії (таблиця 1).

Під час проведення загальних зборів інформація про вартість електроенергії для юридичних осіб та фізичних осіб-суб'єктів підприємницької діяльності доводиться до всіх учасників зібрання. Далі представник бухгалтерії наводить калькуляцію витрат на виготовлення одиниці продукції підприємства. Згідно з нею 60 % у собівартості займають енергоносії, причому більше половини – електроенергія. Це є головним аргументом необхідності переходу трудового колективу на нічний графік роботи. Робота у нічні зміни буде додатково оплачена згідно з нормами трудового законодавства.

Бажано при цьому використовувати електронні засоби презентації у середовищі Power Point, різноманітні графіки, таблиці чи інші засоби візуалізації, адже люди краще сприймають інформацію як картинку, а не як суцільний текст. Це цілком в дусі концепції ощадливого виробництва, яка всіляко заохочує працівників до мінімалізму при оприлюдненні на зборах навіть важливої фінансової інформації (наприклад, звіти у форматі А3) [3, 5].

Водночас, така розширена нарада є ще одним приводом залучити якомога більшу кількість працівників підприємства до активної участі у пошуковій шляхів економного використання енергоресурсів. З цією метою на зборах варто оголосити про започаткування програми матеріального стимулювання тих працівників підприємства, які запропонують заходи по забезпеченню енергоощадливості. Зі своїми пропозиціями необхідно звертатися до уповноваженого представника дирекції, присутнього на зборах. Позитивно себе зарекомендували програми, у яких окрім чинників прямого матеріального заохочення гривнею, використовуються внутрішньозаводські бонуси у вигляді різноманітних стимулюючих факторів: участі у спільних корпоративних заходах, задоволенні незвичних потреб чи бажань як то стрибок з парашутом, запис пісні у професійній студії чи друк збірки віршів [5, 8].

Таблиця 1

Тарифи на електроенергію для першої групи споживачів станом на березень 2017 року (дані автора)

Назва тарифу	Клас споживання	Одиниця вимірювання	Період часу доби	Тариф без ПДВ
Трьохзонний, диференційований за часом доби	2 клас	коп. 1 кВт × год	Піковий	296,370
			Напівпіковий	167,943
			Нічний	41,163
Границі тарифних зон для розрахунків за електроенергію, год.				
Січень, лютий, листопад, грудень	Пікова зона	Ніапівпікова зона	Нічна зона	
	8.00 – 10.00 18.00 – 22.00	6.00 – 8.00 10.00 – 17.00 21.00 – 23.00	23.00 – 6.00	
Березень, квітень, вересень, жовтень	8.00 – 10.00 17.00 – 21.00	6.00 – 8.00 10.00 – 18.00 22.00 – 23.00	23.00 – 6.00	
	8.00 – 11.00 20.00 – 23.00	7.00 – 8.00 11.00 – 20.00 23.00 – 24.00	24.00 – 7.00	

Якщо на підприємстві все відбуватиметься за сценарієм, описаним автором вище, варто сподіватись на ефективність у налагоджені зворотньої комунікації. В якості інструменту візуалізації найкращих практик радимо використовувати дошки оголошень відповідним чином переформатовані за принципом: «було – стало».

В цілому, розглянуті інструменти зворотньої комунікації – багатотиражні газети та офіційні електронні сайти, а також різноманітні наради та збори – сприяють кращій організації виробничого процесу на металургійних підприємствах Придніпров'я.

Перелік посилань:

1. Оно Т. Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства / Тайити Оно; [пер. с англ. А. Грязновой, А. Тягловой] / 4-е изд. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2012. – 208 с.
2. Вумек Дж., Джонс Д., Рус Д. Машина, которая изменила мир / Джеймс Вумек, Дэниел Джонс, Дэниел Рус; [пер. с англ. С.Э. Борич]. – Минск: «Попурри», 2007. – 384 с.
3. Лайкер Дж. Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира / Джеффри Лайкер; [пер. с англ. Т. Гутман]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 420 с.
4. Гринин А.Ю. Управление заводом в стиле кайдзен: Как снизить затраты и повысить прибыль / Алексей Юрьевич Гринин. – М.: Альпина Паблшер, 2012. – 189 с.
5. Мироненко М.А. Менеджмент оцадливого виробництва: навч. посіб. / Микола Андрійович Мироненко. – 3-те вид., виправлене. – Дніпропетровськ: Пороги, 2015. – 512 с.
6. Електронний ресурс – Режим доступа: <http://www.dmkd.dp.ua>
7. Энергомeнeджмeнт: ИНТЕРПАЙП сэкономил \$ 5 млн. / Ирина Ступаченко, Надежда Борисова, Анна Постерначук, Алексей Горбулин // Промышленные известия ИНТЕРПАЙП – № 05 (267) – 21 марта 2016 г. – С. 4.
8. Мироненко Н. Управление предприятием на основе концепции бережливого производства / Николай Мироненко. – Дніпропетровськ: «Журфонд», 2016. – 146 с.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ КОМПАНІЇ TOYOTA MOTOR CORPORATION

*А.А. Михайлова, здобувач вищої освіти
Науковий керівник: К.П. Болдовська, канд. екон. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Toyota – найбільша японська автомобілебудівна корпорація, також надає фінансові послуги і має кілька додаткових напрямків у бізнесі. Штаб-квартира – в місті Тойота, префектура Аїті (Японія). Toyota Motor Corporation є основним членом Toyota Group. З цією компанією в основному асоціюється бренд Toyota. Логотип компанії зображує стилізовану ткацьку петлю і пов'язаний з тим, що свою діяльність компанія починала з випуску автоматичних ткацьких верстатів.

У 1933 році компанія з виробництва автоматичних ткацьких верстатів Toyoda Automatic Loom Works створила нове відділення, що спеціалізується на виробництві автомобілів; його керівником став Кіітіро Тоеда. У 1929 році К. Тоеда здійснив поїздки до Європи і США для вивчення автомобільної промисловості та в 1930 році приступив до розробки автомобілів з бензиновим двигуном. Уряд Японії всіляко заохочувало таку ініціативу компанії Toyoda Automatic Loom Works. У 1934 році компанія виробила свій перший двигун типу А, який був використаний в першій моделі пасажирського автомобіля А1 в травні 1935 і в вантажівці G1 в серпні 1935 року. Виробництво пасажирського авто моделі АА почалося в 1936 році. Ранні моделі нагадували вже існуючі моделі Dodge Power Wagon і Chevrolet [1].

Сьогодні в компанії Toyota дотримуються таких принципів:

- виклик: компанія формує бачення на тривалу перспективу, сміливо і творчо вирішує проблеми, щоб реалізувати свою мрію;
- кайдзен (безперервне вдосконалення): компанія безперервно вдосконалює операційні процеси, постійно прагнучи до інновацій і розвитку;
- генті генбуцу (знання споживача): компанія вважає, що при виникненні проблем слід особисто вивчати місце їх виникнення і робити це максимально швидко;
- повага: компанія поважає інших, докладає всіх необхідних зусиль, щоб зрозуміти один одного, бере на себе відповідальність і вибудовує систему взаємної довіри;
- командна робота. Компанія стимулює особистісний та професійний ріст, спільно використовує наявні можливості розвитку і максимізує індивідуальні і колективні результати діяльності.

Корпоративна культура Toyota є важливою частиною діяльності компанії. Вона дозволяє стійко розгорнути бізнес у різних країнах, в той же час, уникаючи потенційних загроз, пов'язаних з розмиванням її принципів. У центрі цієї моделі – створення цінності співробітника. У цьому полягає причина успіху Toyota. Це пояснюється підходом до роботи зі своїми співробітниками через навчання їх не лише на робочому місці, а й здійснення глибокого аналізу проблем у професійній діяльності та виховання прихильності корпоративним цінностям [2].

Система управління виробництвом фірми Toyota була розроблена і вдосконалена Toyota Motor Corporation, та після 1973 року була прийнята багатьма іншими японськими компаніями. Основною метою системи є зниження витрат. Вона допомагає також збільшити норму обороту капіталу і підвищує ефективність роботи фірми в цілому. Навіть у періоди повільного зростання система управління виробництвом Toyota дозволила забезпечити прибуток шляхом зменшення цін незвичайним чином: за допомогою ліквідації зайвих матеріальних запасів або робочої сили. Відтак, система управління виробництвом Toyota приваблива тим, що, маючи на меті зниження витрат виробництва, вона усуває з виробництва непотрібні елементи [3]. Основний принцип полягає у виробництві необхідних деталей у потрібний час і в потрібній кількості.

Для оптимізації процесу управління бізнесом на світовому рівні компанія Toyota Motor Corporation провела реструктуризацію організаційної структури, а також системи корпоративного управління. Нова структура набула чинності з 1 квітня 2013 року. Зміни торкнулися не лише самої організаційної структури, а і складу Ради директорів, до якої, в тому числі, увійшли перші в історії компанії зовнішні члени Ради директорів. Для більш чіткого розподілу зон відповідальності і швидкого прийняття рішень автомобільний бізнес Toyota Motor Corporation розділений на 4 основні структурні підрозділи, кожний з яких автономно визначає найбільш підходящі бізнес-моделі для досягнення стійкого зростання компанії на глобальному рівні.

Що стосується міжнародної діяльності компанії, слід відмітити, що у рейтингу 100 найбільших (за вартістю зарубіжних активів) нефінансових ТНК Toyota у 2016 р. піднялася на 2-ге місце, порівняно з 4-м місцем у 2012 р. При цьому, індекс транснаціоналізації компанії зріс з 54,7 % у 2012 р. до 60,2 % у 2016 р. та вказує на високу питому вагу зарубіжних активів, продажів і працюючих у загальному їх обсязі (зокрема, у 2016 р. відсоток зарубіжних активів у числі зальних становить 70 %, зарубіжних продажів – 68 % та чисельності зарубіжних працівників – 43 %) [4].

Загалом, темпи зростання активів, продажів і працюючих компанії Toyota у 2012-2016 рр. мають позитивне значення (рис. 1). Так, за цей період загальні активи зросли на 15,7 %, зарубіжні – на 30,2 %. Обсяг загальних продажів скоротився на 4,1 %, проте зарубіжні продажі у цих же роках зросли на 1,8 %. Загальна чисельність працюючих також збільшилась на 4,6 %, зарубіжних – на 17,7 %. Відтак, значення цих показників, а також тенденції їх динаміки лише підкреслюють високі позиції компанії у рейтингу 100 найбільших ТНК світу.

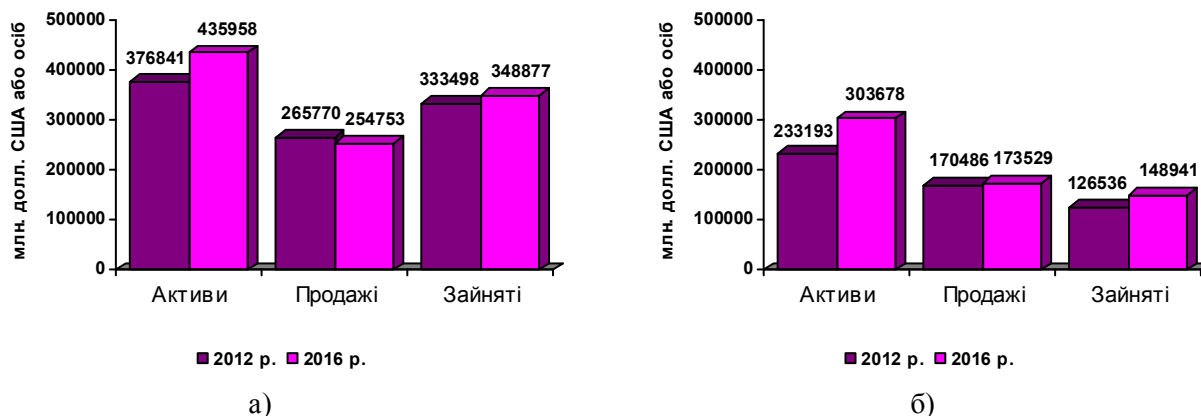


Рисунок 1. Динаміка чисельності загальних (а) і зарубіжних (б) активів, продажів і занятих Toyota Motor Corporation у 2012-2016 роках (побудовано авторами за даними [4])

У 2016 році Toyota зробила акцент на ринок США, де відбувалась консолідація бізнесу. У Нью-Йорку, Каліфорнії, Техасі й Далласі компанія проводила інтеграцію між проектними бюро, заводами і дилерськими центрами з продажу, контроль над якими раніше був не настільки ефективний. Тоді в США Toyota організувала 4000 робочих місць. Але в глобальному масштабі, звичайно, ринок Північної Америки не грає ключову роль. Насправді в компанії працює сотні тисяч інженерів по всьому світу (в 30 країнах). Проектування і виробництво автомобілів здійснюється в 160 країнах світу [5].

Японська компанія Toyota й інші суббренди виробляють близько 60 різних легкових автомобілів і вантажівок по всьому світу. Майже всі вони доступні в Японії. США посідає друге місце за широтою асортименту представлених на ринку автомобілів японської марки. В Америці продається 32 різних моделі [5].

Отже, у своїх витоків Toyota була невеликою автомобільною фірмою, яка боролася за виживання, але завжди прагнула до більшого. У міру зростання лідери Toyota вкладали свої ідеї і наполегливу працю в створення унікальної виробничої культури, яку найточніше можна охарактеризувати як самонавчальна організація. Назвати головні причини успіху компанії досить складно, оскільки тут має йти і про оригінальність продукції, і про працьовитість співробітників, і про завзятість керівництва, і про унікальні технологічні рішення. Все це в сумі дало те, що наразі називається одними з кращих автомобілів сучасності – Toyota.

Перелік посилань:

1. Toyota Motor Corporation. Transportation [Electronic source]. – Access mode : <http://superwebsite77.weebly.com/transportation.html>
2. Toyota Motor Corporation Financial summary FY2015 [Electronic source]. – Access mode : http://www.toyota-global.com/investors/financial_result/2015/pdf/q4/summary.pdf
3. Global Research: Automobile Industry [Electronic source]. – Access mode : <http://www.globalresearch.ca/the-2008-world-economic-crisis-global-shifts-and-faultlines/12283>
4. United Nations Conference on Trade and Development. World Investment Report: Annex Tables [Electronic source]. – Access mode : <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>
5. Інформаційне видання. Огляд діяльності компанії Тойота у глобальному масштабі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lgai.ru/publ/514491-obzor-deyatelnosti-kompanii-toyota-v-globalnom-mastshtabe.html>

РОЗВИТОК ПОНЯТЬ «ЕКОНОМІЧНИЙ ОПІР» ТА «ЕКОНОМІЧНА ОПІРНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

*Є.В. Міщук, канд. екон. наук, доцент
ДВНЗ «Криворізький національний університет»*

Аналіз наукової літератури дозволив зробити висновок, що поняття «опір» і «опірність» розглядаються науковцями, переважно, у двох напрямках – в контексті «опірності персоналу до змін в організації» (у переважній більшості наукових праць) та як другорядне поняття в дослідженнях інших економічних категорій, зокрема економічної стійкості (наприклад, як один із механізмів її забезпечення). При цьому дуже мало уваги приділено другому напрямку, в якому б акцентувалася увага безпосередньо на опірності самого підприємства.

Визначимося, що мається на увазі під терміном «опірність». Так, згідно тлумачних словників Д.Н. Ушакова, С.І. Ожегова, «опірність» визначається як здатність чинити опір, ступінь опору. В ідеографічному словнику російської мови, «опірність» означає прагнення придушити зовнішній вплив, надавати протидію, перешкоду зовнішньому впливу. Відтак, основоположним доцільно визнати поняття «опір». Тому далі розглянемо його дефініції (таблиця 1).

Таблиця 1

Дефініції терміну «опір» у тлумачних словниках

Найменування джерела	Дефініції терміну «опір»
Тлумачний словник Дмитрієва	чиясь рішуча відмова підкорятися кому-небудь, чому-небудь.
Ідеографічний словник російської мови	реакція на негативний, зовнішній вплив.
Тлумачний словник Т. Ф.Єфремової	процес дії (чинити опір); властивість надавати протидію будь-яким діям, змінам.
Загальна психологія: глосарій	захисний механізм, який блокує вільні асоціації людини або змушує його змінити тему, щоб уникнути неприємного обговорення.
Теорія особистості: глосарій	тенденція чинити опір розкриттю пригніченого матеріалу в ході терапії; також тенденція зберігати моделі захисної поведінки шляхом дострокового переривання психотерапії.
Філософський словник Спонвіля	сила, що протистоїть іншій силі. Таке звичайне становище <i>sonatus</i> 'а: всяка істота силкується зберегтися у своїй суті, вимушена тим самим щосили протистояти будь-якому тиску, агресії або загрози.
Енциклопедія термінів, визначень і пояснень будівельних матеріалів	здатність конструктивного елемента або його поперечного перерізу протистояти впливам без механічного руйнування, наприклад, опір вигину, опір втрати стійкості, опір розтягванню.

Отже, терміни «опір» і «опірність» набувають того сенсу, який відображає специфіку галузі їх застосування. Саме тому окремого дослідження потребують поняття «економічний опір» та «економічна опірність» підприємства в якості самостійного напрямку досліджень. При цьому економічна опірність підприємства є чинником, який дозволяє (стримує) перехід із одного стану в інший, а також однієї із вище перелічених категорій в іншу (наприклад, коли економічна безпека стає тотожною конкурентоспроможності, конкурентоспроможність – адаптації, адаптація – економічній безпеці, економічна безпека – економічній стійкості тощо).

Розвиваючи теорію економічної опірності підприємства, автор вважає, що її дефініція має ґрунтуватися на таких постулатах: економічний опір виражається абсолютною величиною, а економічна опірність – відносною, вони одночасно є і процесом, і результатом; економічна опірність підприємства характеризується мірою його відповіді на умови зовнішнього середовища та внутрішні зміни (а не тільки загрози); відбувається перерозподіл економічної опірності підприємства між його функціональними складовими залежно від фактора часу, а також в залежності від зовнішніх умов, внутрішнього економічного стану та рівня корпоративного управління.

Концепція реінжинірингу і її застосування дозволяють багаторазово підвищити ефективність діяльності підприємства, ґрунтуючись на методах і прийомах виявлення, опису та перепроєктування діючих в рамках підприємства бізнес-процесів. У зв'язку з цим концепція реінжинірингу бізнес-процесів стає ефективним інструментом, який дозволяє привести підприємство до наміченої мети – максимізації ринкової вартості компанії в довгостроковій перспективі. Таким чином, концепція реінжинірингу набуває абсолютно нове смислове наповнення, перестає бути суто управлінської категорією і перетворюється в струнку економічно-управлінську концепцію, спрямовану на значне підвищення ефективності діяльності підприємства як цілісного організму.

Нові умови ведення бізнесу зажадали зміни поглядів на сутність і зміст основних методів управління, один з яких є прогресивним і дає уявлення про управління підприємством з абсолютно нової точки зору. Глобалізація викликала докорінні зміни у підходах до визначення ролі, місця і питань забезпечення ефективної діяльності підприємств. Даний підхід називається реінжиніринг бізнес-процесів.

Необхідність реінжинірингу обґрунтовується високою динамічністю сучасного ділового світу. Безперервні і досить істотні зміни в технологіях, ринках збуту і потребах клієнтів стали звичайним явищем, і компанії, прагнучи зберегти свою конкурентоспроможність, змушені безперервно перебувати корпоративну стратегію і тактику. Щоб підприємство скористалося даним механізмом необхідно проведення певних дій, в процесі яких зменшуються не тільки витрати підприємства, а й з'являється можливість більш ефективно побудувати структуру суб'єкта господарювання і поліпшити його функціонування за допомогою оптимізації управління господарюючим суб'єктом.

Суть реінжинірингу – це радикальна зміна процесів, яка відрізняється від типового розвитку бізнесу, що характеризується лише симптоматичними, поступовими змінами. Тому визначальною характеристикою реінжинірингу, порівняно з іншими методами управління змінами, є те, що це радикальна зміна, а не поступове вдосконалення процесів.

Вперше термін «реінжиніринг бізнес-процесів» (від. англ. business process reengineering, BPR) був введений М. Хаммером, який визначає цей вид діяльності як фундаментальне переосмислення і радикальне перепланування бізнес-процесів компанії, які мають на меті різке поліпшення показників їх діяльності, таких як витрати, якість, сервіс, швидкість [1].

Іншими словами, визначення реінжинірингу бізнес-процесів включає в себе глобальний переворот бізнесу, спрямований на різке поліпшення кількісних показників виробництва; повалення колишніх установок і принципів ведення справ, заміна їх іншими. М. Хаммер говорив про фундаментальне, радикальне переосмислення ділових процесів з метою різкого, значного підвищення економічних показників. Розглянемо зміст базових понять даного визначення:

– бізнес процес. На думку М. Хаммера, це набір (сукупність) дій, спрямованих на виробництво певної продукції або надання послуги. Це все дії компанії, що становлять її діяльність і закінчуються виробництвом товару (послуги). У ділових процесах використовуються різні вихідні матеріали і трудові ресурси. При здійсненні бізнес-процесів проводиться оптимізація їх ефективності за допомогою впорядкування горизонтальних зв'язків в управлінні компанією;

– переосмислення має бути фундаментальним;

– переглядаються принципи, що лежать в фундаменті, основі функціонування фірми. Отже, радикальний редизайн (перепроєктування) – це не просто деякі перетворення, а знесення всього старого, старт по-новому. На виході це призводить до значних результатів;

– мета реінжинірингу – не звичайне збільшення показників, а різке, стрибкоподібне.

Теорія і практика реінжинірингу набуває особливо великого значення в умовах антикризового управління – як при розробці та реалізації заходів, спрямованих на запобігання кризи організації, так і в процесі стратегічного планування заходів, спрямованих на подолання кризової ситуації.

Перелік посилань:

1. Hammer M. *Reengineering the corporation: A manifesto for business revolution* / M. Hammer, J. Champy – New York: Harper Collins, 1993. – 32 p.

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

А.В. Нікітіна, канд. екон. наук, доцент

Д.О. Матухно, здобувач вищої освіти

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Незважаючи на інтенсивний розвиток теоретико-методичного базису управління економічною безпекою підприємства, у цій галузі залишається багато проблем прикладного характеру, що не дістали належного вирішення і висвітлення та потребують подальшого розвитку і вдосконалення у науковому і практичному розрізах. Зокрема, розробка цілісної системи економічної безпеки підприємства; вдосконалення діючого і розробка нового, адаптованого до сьогоденних умов механізму управління економічною безпекою підприємства; аналіз і систематизація загроз як зовнішнього, так і внутрішнього середовищ суб'єкта господарювання тощо. Тому окреслені вище питання вимагають подальшого дослідження.

Однією з основних задач управління економічною безпекою підприємства є передбачення, прогнозування та випередження можливих загроз, що призводять до нестабільного стану, призводять до неминучих збитків і суперечать розвитку підприємства. Диференціюючи цілі за критерієм важливості, їх ідентифікують у першому або другому порядку. Так, суб'єкт господарювання може знаходитись у стані економічної безпеки, а саме ця мета є першочерговою, лише за умови досягнення цілей другого порядку, тобто забезпеченні безпеки усіх складових у структурі підприємства [1].

Загально відомим є той факт, що головною метою управління є забезпечення стійкості і дієвості системи. Базуючись на встановлених цілях, визначають завдання. Враховуючи конкретні умови діяльності підприємства, які склались у його оточенні та всередині, детермінують цілі, що має досягти підприємство [2].

Механізм управління економічною безпекою підприємства є складною категорією управління, який можна представити у вигляді сукупності таких елементів: цілі управління; важелі управління; методи управління; ресурси управління [3] (рис. 1).

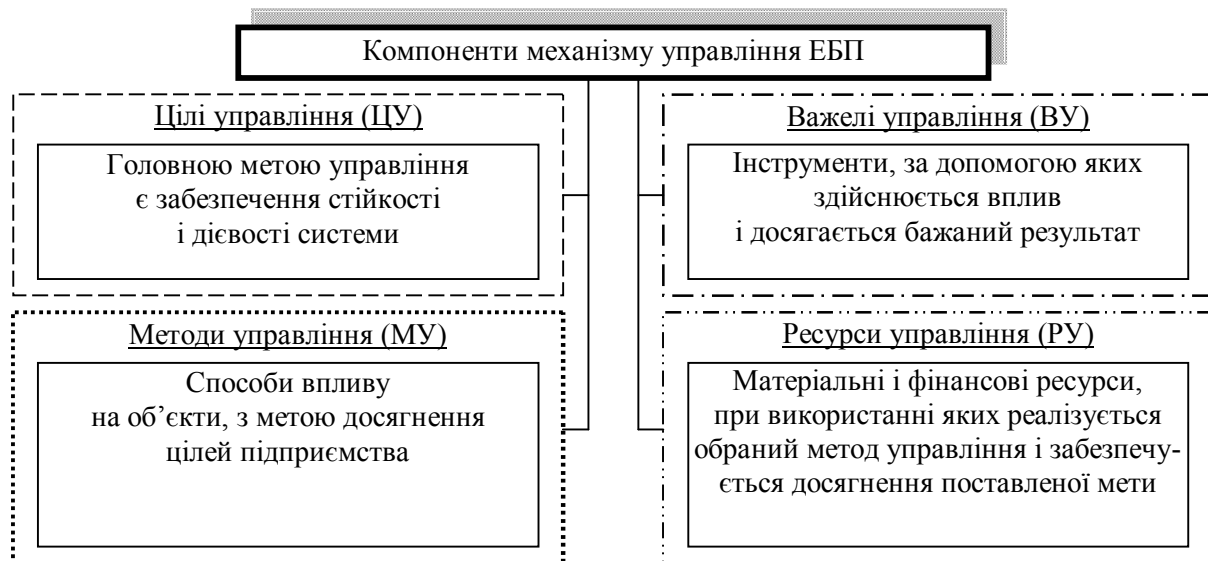


Рисунок 1. Сукупність основних компонентів механізму управління економічною безпекою підприємства

Беручи до уваги, що зміна стану будь-якого фактора під впливом процесу управління призводить до зміни стану складових частин і об'єкта у цілому, що обумовлено системним характером останнього, розуміємо усю систему економічної безпеки підприємства в цілому й властивості її структурних елементів у їхньому взаємозв'язку.

Так, під методам управління розуміємо способи впливу на об'єкти, прагнучи досягти цілі підприємства, мова йде про забезпечення нормального функціонування об'єкта управління [4]. Множину

методів управління економічною безпекою доцільно класифікувати, виходячи із їх змісту і відповідно до структури економічної безпеки підприємства та з урахуванням особливості кожного окремого суб'єкта господарювання, на: економічні, юридичні, адміністративні, соціальні, психологічні, виробничі.

При чому, самі методи ж управління необхідно використовувати комплексно і передбачаючи можливу перевагу тих або інших відповідно конкретній ситуації.

Концепція ж зазначеного механізму повинна базуватись на виваженій системі основних науково-обґрунтованих принципів, а саме: комплексності, адекватності, ціленаправленості, інтегрованості, відповідності, системності, динамізму, пріоритетності, інформованості, забезпеченості, ефективності (рис. 2).

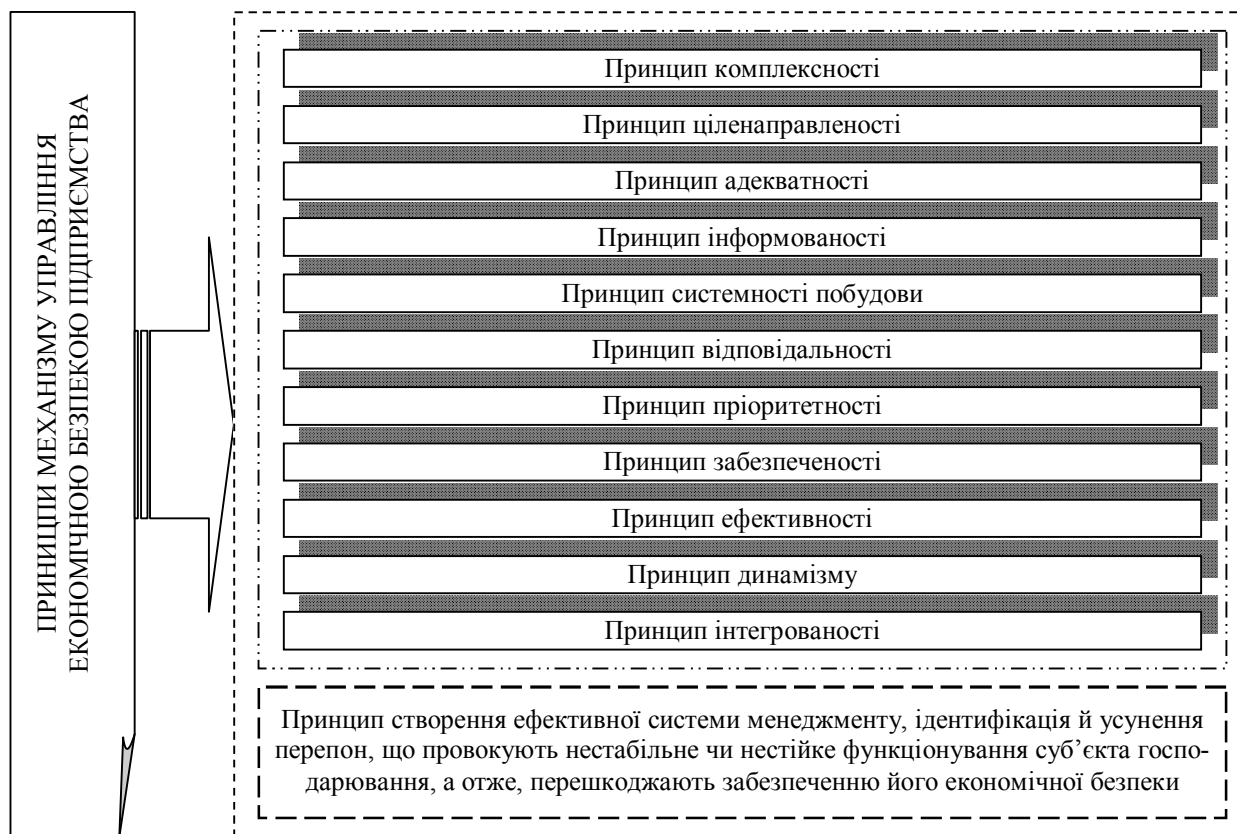


Рисунок 2. Основні принципи механізму управління економічною безпекою підприємства

Дослідження та виділення сутнісних характеристик економічної безпеки підприємств за умов євроінтеграційних процесів показало, що в економічній теорії і практиці не існує однозначної думки щодо її визначення. Обґрунтовано, що управління економічною безпекою підприємства є складним та багатоетапним процесом, який займає особливе місце в системі управління підприємством. Подальшим етапом дослідження повинно стати всебічне оцінювання взаємозв'язку таких деструктивних та дестабілізуючих явищ, як загрози, ризику та небезпеки, що можуть викликати непоправимі наслідки та взагалі загрожувати функціонуванню організації.

Перелік посилань:

1. Ковальов Д. Економічна безпека підприємства / Д. Ковальов, Т. Сухорукова // *Економіка України*. – 1998. – № 10. – С. 48-52.
2. Козаченко А. В. *Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: [монография]* / А. В. Козаченко, В. П. Пономарев, А. Н. Ляшенко. – К.: *Либра*, 2003. – 280 с.
3. Нікітіна А. В. Удосконалення управління економічною безпекою підприємства в умовах глобалізаційних перетворень / А. В. Нікітіна // *Економічний форум: зб. наук. праць Луцького національного технічного університету*. – Луцьк: *Луцький НТУ*. – 2015 – № 4. – С.288-295.
4. Козаченко А. В. Декомпозиція управління економічною безпекою підприємства / А. В. Козаченко, О. М. Ляшенко // *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки*. – 2009. – № 4. – С. 34-38.

IMPROVEMENT OF MANAGEMENT OF ENTERPRISE ECONOMIC SAFETY IN THE GLOBAL ENVIRONMENT

*Alina Nikitina, PhD in Economics, Associate Professor
Kharkiv National Automobile and Highway University*

Under the current conditions of the Ukrainian economy the enterprise faces the problem of creating and managing the economic safety system as a wide variety of factors affecting the subject of management both positively and negatively. Their impact can reduce or, in the worst case, destroy substantially the environment in which the enterprise exists. Under such conditions it is important and necessary for all economic entities to have the flexible and adaptable enterprise management system, and the objective process is to improve its methods on the basis of ensuring the enterprise economic safety (EES) as a whole. The consequences of not taking into account the peculiarities of the managerial process of economic safety may be low productivity, production inefficiency, loss of competitive advantages of the economic entity, etc. Therefore, one of the urgent tasks is to improve the enterprise economic safety management (EESM) in the global environment.

G. Pasternak-Taranushenko proposes to consider the economic safety system as an interconnected set of all types of protection of national interests, in particular, political, military, economic, legal, informational, etc. [1]. Moreover, the author defines the state economic safety as an integrated system with a large number of branches or directions, namely: demographic, ecological, resource, freshwater, food, energy and others [1, 2].

There is a slightly different and more interesting approach where a scientist [3] suggests considering the economic category «economic safety of the enterprise» in terms of availability of the competitive advantages. The author notes that the main objective of the provision of the EES is to achieve competitive advantages stipulated by the correspondence of material, financial, personnel, technical and technological potential and organizational structure of the enterprise to its strategic goals and objectives, but the fact of the existence of such potential advantages without their use and corresponding implementation does not guarantee economic safety for the enterprise.

A number of destructive factors of the external environment caused the emergence of another grounded approach to EES which is called protective. Its supporters are D. Kovaliov, T. Sukhorukov, O. Kozachenko, O. Liashenko and others [6, 7]. The definition of enterprise economic safety in the works of D. Kovaliov and T. Sukhorukov [4, 5] is as follows: a set of factors determining the provision of economic interests, ability to withstand threats, independence, solvency, stability, etc. However, despite the detailed study of the environmental factors, the scientists did not take into account the need for sustainable development and the need to take into account the time factor, which we consider the main disadvantage of this concept.

Realizing that the enterprise economic safety is a rather ambiguous and complex phenomenon, we consider it expedient to allocate and distribute the functions of managing the enterprise economic safety as a control system and functions of economic safety management as a specialized management system, namely: a set of management functions as a control system are standard for any type of management, and the composition of management functions as a special system of enterprise safety management is determined by specific economic interests and the business entity that need protection (Table 1).

Table 1

Distribution of the main functions of enterprise economic safety management

Management functions as a control system	Functions		Management functions as a special management system for enterprise safety
	Formation of effective information systems	Development of the strategy of providing economic safety of the enterprise	
	Conducting an analysis of the state of economic safety	Management of enterprise financial safety	
	Planning measures to ensure the economic safety of the enterprise	Management of enterprise personnel safety	
	Determination of criteria for choosing achievement of goals and results	Management of technical and technological safety	
	Planning and developing an assessment scale for achievement of goals and results	Legal security management	
	Development and implementation of an effective system of stimulating the implementation of the adopted decisions	Management of innovation and investment safety	
	Coordination of the implementation of decisions	Environmental safety management	
	Control over the implementation of decisions	Information security management	

Taking into account the study of interpretations of the enterprise economic safety by different scientists, we conclude that the development of theoretical base increases branching of economic safety concept. Although there is practically no consideration of admissibility which would reproduce and cover certain types of economic activity, their peculiarities in the scientific literature, therefore, we consider to propose proper interpretation of the enterprise economic safety: it is the desired state of the enterprise, which provides the most efficient use of all available types of resources (material, technical, financial, human, informational, etc.) in the current and future periods to achieve the main mission of the business entity, resulting from a targeted set of measures for avoiding, weakening, localizing or adapting threats, at minimum possible losses and time intervals that are acceptable and economically feasible for enterprise managers at a given level of rejection of input and output parameters (Fig. 1).

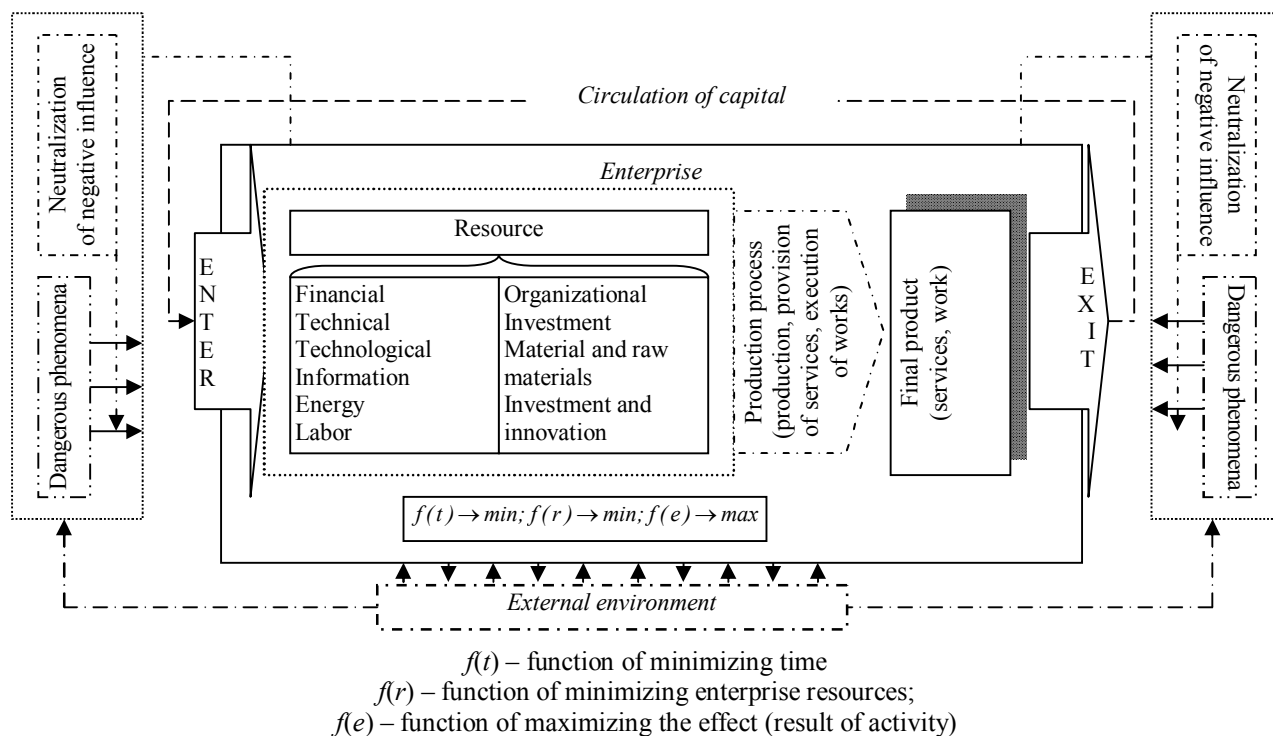


Figure 1. Enterprise economic safety: simulation model of the system

Thus the study and re-interpretation of the existing philosophy that has developed over many years of enterprises existence, the creation of appropriate organizational structures, provision of professional training of specialists in economic safety, anticipation of possible adverse situations and planning of preventive measures and programs, which should include relevant systems with specific information providing, is the basis for creating a mechanism for managing economic safety of enterprises. Such a mechanism is the motive part of the control system, which provides effective influence on the factors whose state determines the result of the object of control, that consists of certain elements.

References:

1. Пастернак-Тарануценко Г.А. Економічна безпека держави: проблеми та механізми їх розв'язання / Г.А. Пастернак-Тарануценко : [за ред. Б. Кравченка] // Вісник НАН України. – 1998. – №11-12. – С. 70-75.
2. Пекін А. Економічна безпека підприємств як економіко-правова категорія / А. Пекін // Економіст. – 2007. – № 8. – С. 23-25.
3. Белокуров В. В. Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия [Электронный ресурс] / В. В. Белокуров // Режим доступа : <http://www.safetyfactor.ru>
4. Королев М. И. Экономическая безопасность фирмы: теория, практика, выбор стратегии : [монография] / М. И. Королев. – М. : Экономика, 2011. – 284 с.
5. Ковальов Д. Економічна безпека підприємства / Д. Ковальов, Т. Сухорукова // Економіка України. – 1998. – № 10. – С. 48-52.

КОМУНІКАЦІЙНА ПІДТРИМКА СОЦІАЛЬНОГО ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ

*Л.Л. Носач, канд. екон. наук, доцент
Харківський державний університет харчування та торгівлі*

На сьогоднішній день більше третини населення всього світу відвідує щоденно соціальні мережі. Для багатьох із них соціальна мережа стала частиною повсякденного життя, що дає можливість для поінформованості та обміну думками з будь-яких питань, для самовираження, для отримання соціального досвіду, для діяльності, спрямованої на особисте вдосконалення і прогресивний розвиток суспільства, для розваг та заміщення вільного часу, для отримання рекомендацій з питань покупок тих чи інших товарів і послуг, для розвитку бізнесу тощо. Позитивна динаміка взаємодії і часу перебування в соціальному інтернет-полі людей, що мають свій профіль в соціальних мережах, є великою комунікаційною підтримкою соціального маркетингу і викликає неабиякий інтерес до розвитку такої складової комунікації, як онлайн-реклама.

Бізнес-консалтингова компанія Gemius, яка надає дані, рішення та рекомендації в галузі управління онлайн-рекламними кампаніями, а також моніторинг та аналіз веб-сайтів, що стосуються профілів користувачів, уже протягом двох років публікує AdMonitor – періодичний звіт, в якому представлена докладна інформація про онлайн-рекламу в 13 країнах Центральної та Східної Європи: Болгарія, Хорватія, Чехія, Естонія, Угорщина, Латвія, Литва, Молдова, Польща, Румунія, Словаччина, Туреччина і Україна. Експерти Gemius аналізують тенденції в онлайн-рекламі: тенденції в Інтернеті, ефективність окремих форм реклами, рейтинги найбільш популярних форматів та соціально-демографічний профіль користувачів, залучених до рекламної активності, формує портрет аудиторії рекламних кампаній. Усе це є необхідним в першу чергу для розвитку Інтернет-бізнесу і для просування товарів і послуг кінцевому споживачеві.

Так, за даними звіту, за перше півріччя 2017 року, 81 % проаналізованих у звіті інтернет-кампаній, використовували банерну рекламу, головне завдання якої полягає у інформуванні потенційних споживачів про конкретний продукт або просування цілого бренду. Така комунікація передбачає формування візуального образу (банеру) або ж відеоролику, які забезпечують впізнавання бренду цільовою аудиторією інтернет-користувачів і зростання продажів через інші канали комунікації в digital-середовищі. Найчастіше даний рекламний формат обирали естонські рекламисти – 91 % від усіх проаналізованих кампаній. Найменша частка банерів в інтернет-кампаніях була зафіксована у Польщі (64 %). Найпопулярніший формат рекламних банерів на більшості ринків – 300x250 [1].

Серед усіх проаналізованих країн найбільшим попитом користувався формат Rich Media, який має мультимедійний формат, що ґрунтується на технологіях flash (одним з їх основних переваг flash завжди була плавна анімація, можливість використання аудіо- і відео- вставок у флеш-ролики, висока інтерактивність, тощо). Його використовували 33 % рекламних кампаній. Зокрема Україна стала лідером по кількості даного мультимедійного контенту – 56 %, а от абсолютно не популярною Rich Media була в Латвії – 14 %. По суті, це пов'язано, в перше чергу, з найбільшою проблемою flash технології – для того, щоб інтернет-користувач міг побачити анімацію або скористатися інтерактивністю, на його комп'ютері повинна бути встановлена спеціальна програма – Flash Player, яку далеко не кожен постійний відвідувач інтернету бажає зберігати на своєму комп'ютерах і мати можливість перегляду сайтів з флеш-елементами. І на додачу, незважаючи на те, що flash фактично став стандартом де-факто для інтернет-анімації, він не входить де-юре ні в один офіційний інтернет-стандарт.

У Литві та Естонії Інтернет-реклама найчастіше показувалась на екранах настільних комп'ютерів та ноутбуків (84 % та 81 % усієї проаналізованої реклами в цих країнах, відповідно). У Румунії та Молдові зафіксована найбільша частка показів реклами на смартфонах (44 % та 39 %, відповідно), тоді як по планшетах найвищі показники в Словаччині (6,5 %) [1].

Серед 13 країн найвищий CTR (відношення числа кліків на оголошення до числа його показів в мережі) зафіксований у Туреччині (1,16 %), а найнижчий – у Чехії (0,43 %). Чим вищий CTR, тим точніше оголошення відповідає запиту і тим нижчою для рекламодавця буде ціна виходу на гарантовані покази. Дані свідчать, про те, що мультимедійні формати досягли вищого рейтингу кліків, ніж банери у всіх країнах [1].

Що стосується окремо України, то згідно досліджень компанія Gemius у вересні 2017 року, на сторінки 6 соціальних мереж: Facebook, Вконтакті, Instagram, Twitter, Однокласники та LinkedIn (у розрахунок бралися мережі, для яких щоденне відвідування хоча б однієї із сторінок було більше ніж 500 тисяч інтернет-користувачів), щодня заходило в середньому 4,8 мільйони користувачів (25 %

всієї аудиторії за місяць). При цьому, у вересні 2017 року найчастіше відвідували українці Facebook, а саме, його частка – 52 % всієї інтернет-аудиторії або ж 10,1 млн. користувачів, дещо нижчою була зацікавленість соціальною мережею Вконтакті – 34 %, або ж 6,7 млн. користувачів. Instagram користувався популярністю у 13 % всієї інтернет-аудиторії або ж 2,5 млн. користувачів, Twitter – у 8 %, або ж 1,6 млн. користувачів, Однокласники – у 5 %, або ж 1,1 млн. користувачів. Остання позиція у соціальної мережі LinkedIn, якою користуються 3 % або ж 612 тис. користувачів [1].

Оскільки з початку 2017 року в Україні відбулися суттєві зміни ландшафту користування соціальними мережами (результат підписання у травні 2017 р. Президентом України указу №133/2017, відповідно до якого мобільні оператори та Інтернет-провайдери обмежили доступ до низки російських сайтів (VK.com, Yandex.ru, OK.ru, Mail.ru), рейтинг соціальних мереж суттєво змінився. До цих подій лідером серед усіх соціальних мереж в Україні був Вконтакті, а надалі вийшов на перше місце і утримує свою позицію й досі – Facebook. У червні 2017 року до цієї соціальної мережі приєдналось рекордне число користувачів – 56 % усієї інтернет-аудиторії, а вже у вересні цей показник дещо знизився до 52 %.

Усі ці зміни та переформатування слід брати в розрахунок при формуванні стратегії інтернет-маркетингу, адже необхідно розуміти, яка реклама, в якій соціальній мережі і в якому інтренет-полі віртуального користування буде актуальною. Так, наприклад, за оцінками компанії Gemius, використання основних соціальних мереж відрізняється з-поміж соціально-демографічних груп. Зокрема, 60 % інтернет-користувачів старше 45 років використовують Facebook, також ця соціальна мережа охоплює більше користувачів з вищою освітою, з доходом понад 10000 гривень, за статтю відмінностей немає. В той час як Instagram охоплюють більше жіночої аудиторії та молодь, так само було і з соціальною мережею Вконтакті. Twitter переважно фігурує в житті користувачів пов'язаних з політикою та в ділову бізнес-сферою [1].

Зазначені соціальні мережі забезпечують, в першу чергу, спілкування, яке відкриває великі можливості і потенціал для прямої і персоналізованої комунікації, а цікавий та актуальний контент, спрямований на конкретну аудиторію – є ключем до затребуваності серед користувачів. Актуальна онлайн-реклама, що розміщена у відповідній соціальній мережі, з одного боку, може стати комунікацією, яка здатна вдало просунути бренд, а з іншого, зробити людину в певному сенсі унікальною за рахунок персоналізації її стилю і цінностей, з якими вона себе ідентифікує, і, як наслідок, стати «фаном» торгової марки. Особливої актуальності це набуває при завоюванні ринку молоді інтернет-аудиторії. З кожним роком все більше підлітків користуються соціальними мережами, і тому стовідсотково можуть бути потенційними споживачами певних інтернет-продуктів. Але слід розуміти, що механізми, які використовувалися досить вдало раніше, не завжди підтверджують свою ефективність на підлітках, а скоріше навпаки, вони майже ніколи не працюють. І щоб досягти молоді аудиторії лише рекламою, маркетологам слід діяти в певній перспективі.

Чи не найкращим прикладом, який демонструє як потенціал, так і обмеження і ризики в даному напрямку – є Блогосфера. Блогосфера сьогодні, незважаючи на те, що по суті означає соціальну мережу, формує цілу субкультуру представлену сукупністю десятків мільйонів зазвичай тісно пов'язаних між собою блогів. Блогери читають і коментують один одного, посилаються один на одного і таким чином створюють комунікацію. Деякі блогери, є добре відомі багатьом інтернет-користувачам по всьому світу, такі як Pewdiepie (шведський відеоблогер і діяч шоу-бізнесу, засновник однойменного каналу на YouTube; має майже 40 мільйонів передплатників і офіційно, завдяки рекламі на своєму каналі, заробляє 12 мільйонів доларів). Їх потенціал з точки зору маркетингу в значній мірі пов'язаний з тим, що кращі блогери знають, як створити цікавий, затребуваний контент і як залучити інтернет-читачів. Навіть просто залучаючи їх до маркетингових кампаній, ви гарантовано охопите більшу аудиторію, ніж це може забезпечити звичайна реклама. Їх присутність викликає інтерес. Ризики від даного комунікаційного каналу пов'язані тільки з тим, що якщо ви залучите не того блогера, ваша прибутковість від інвестицій в рекламу буде невисокою.

Отже, ефективна стратегія інтернет-маркетингу в соціальних мережах вимагає відповідного вибору найбільш популярних форматів для певних соціально-демографічний профілів користувачів.

Перелік посилань:

1. Офіційний сайт бізнес-консалтингової компанії Gemius // <http://www.gemius.com.ua>

МАКРОМАРКЕТИНГ И РЫНОЧНЫЕ СЕТИ: КОЛИЧЕСТВО НЕ ВСЕГДА ПЕРЕХОДИТ В КАЧЕСТВО

*Ю.И. Осик, канд. техн. наук, доцент
НИИ экономических и правовых исследований
Карагандинского экономического университета, Казахстан,
Сумский государственный университет
О.В. Прокопенко, д-р экон. наук, профессор
Академия технико-гуманитарная в г. Бельско-Бяла, Польша,
Киевский национальный университет технологий и дизайна*

По данным профессора А.Н. Асаула десятилетней давности, количество определений маркетинга превысило двухтысячный рубеж [1]. Будет логичным предположить, что за истекшую декаду оно не уменьшилось, а может быть и возросло. Означает ли это, что при таком повышенном внимании к этому научно-образовательному направлению сложилась некая определенность, системность и иерархия в маркетинговой науке и практике?

До настоящего времени упомянутые свойства структуры – иерархия и системность маркетинговой науки – выстраиваются и притом не всегда успешно. Так, например, не складывается видение макромаркетинга, как обобщающего понятия, включающего некий высший иерархический уровень маркетинговой науки. Принадлежность этой научной и учебной дисциплины к сфере государственного регулирования, которую отстаивают ряд ученых, представляется сомнительной. Такое разграничение, вызванное ассоциацией государственного регулирования с государственными закупками, выглядит искусственным по меньшей мере по нескольким причинам.

1. Государство позиционирует себя на рынке не только как покупатель, но и как продавец. Если рассматривать рынок в широком современном смысле – не только товарный, но и рынок услуг (общественных и индивидуальных, в частности, финансовых), то очень опрометчиво будет предполагать, что государство обходится без маркетинга. В нашей смешанной, отчасти глобализированной открытой развивающейся экономике государству «продавливать», «навязывать» монополистические или моносонистические цены удается все меньше, все труднее. Конечно, цели бизнеса и государства (муниципальных органов) различаются, но маркетинговые инструменты их достижения во многом сходны. Смещение государственных закупок в нерыночную сферу (во всяком случае, огульное) не представляется реалистичным. Даже если оно покупает современные боевые самолеты, танки, автоматы и приборы ночного видения, государство выступает как субъект мирового или внутреннего рынка. Посему предлагается вывод первый: макромаркетинг, как подсистема хозяйственно-экономической деятельности в целом, выступает как система по отношению к подсистемам маркетинга на микроуровне (фирм и компаний как субъектов экономической деятельности), а также маркетинга в государственной сфере (выступающей как субъект экономической деятельности) на макроуровне.

2. В последнее десятилетие в экономической науке стало уделяться заслуженное внимание потребителям – домохозяйствам как субъектам рыночной деятельности. Что касается маркетинговой науки, то вопрос, куда отнести «домохозяйственный» маркетинг, подвисает. По большому счету количество закупок близко к количеству продаж, но количество субъектов закупок – домохозяйств подавляюще большее, чем количество субъектов продаж. Статистика массива исследований свидетельствует о том, что можно связывать с информационной асимметрией: в поисковой системе Google по состоянию на 07.04.2018 г. размещено менее 5 млн. документов, касающихся маркетинга закупок, и 266 млн. документов, касающихся маркетинга продаж. Наш вывод второй касается одного из этапов развития маркетинга – социально-этического, который отпочковывая из одного учебника в другой, по факту остается не более, чем декларацией. Проблемы социально-этического маркетинга тоже должны изучаться макромаркетингом, выступая сдерживающим противовесом против агрессивного маркетинга, не удовлетворяющего, а навязывающего новые потребности, во многом деформирующие социально-психологическую и биологическую природу человека.

3. Вышеупомянутая статистическая неувязка имеет в настоящее время большие социальные последствия. Количество синтетических и искусственных пищевых добавок, а также компонентов, применяемых при изготовлении непродовольственных потребительских товаров, трудно сосчитать, не говоря уже о том, чтобы разобраться в их потребительских свойствах, в частности касающихся безопасного потребления. Об экологии окружающей среды бьют тревогу не только в сугубо научных, но и в научно-производственных, учебных и учебно-методических, публицистических изданиях, ху-

дожественных произведениях, и даже если в реалиях хозяйственно-экономической деятельности экология все еще находится в стадии имитации, то проблема апокалипсиса по меньшей мере обозначена. Что касается экологического потребления, то оно лишь минимально обозначено для широких слоев общества. Для восполнения этого пробела нами издан комплект учебных пособий «Экологический маркетинг», включающий лекции [2-4] и практикум на трех языках. Ведь апокалипсис может наступить не только от разрушения флоры и фауны земли, но и от вымирания человека, которого по ошибке нарекли венцом творения. Следовательно, экологический маркетинг также должен позиционироваться как составная часть макромаркетинга, как объект пристального внимания государства, предпринимательского корпуса и массового потребителя.

4. Что касается маркетинговых сетей, клиентоориентированного поведения и долгосрочных связей, то взаимосвязь между этими факторами представляется сложнее. Действие этих факторов осуществляется скорее на микро- или мезоэкономическом, чем на макроэкономическом уровне. Здесь, по нашему мнению, не исключаются варианты, при которых макроэкономические интересы ущемляются, при выигрыше фирм и их ассоциаций на микроэкономическом уровне. Наличие множества маркетинговых сетей свидетельствуют скорее о разрушении (или по меньшей мере об ослаблении), чем интенсификации деперсонифицированного доверия в системе национальной и/или региональной экономики. В идеале же национальная экономика всей страны должна стремиться к созданию единой сети, без «пробок», создаваемых коллаборационной фильтрацией. Такая локализация субъектов экономической деятельности может при сложившихся определенных условиях не только ускорять, но и замедлять обменные процессы в экономике. Сети, построенные на индивидуальном выборе долгосрочных партнеров по бизнесу, являются локальными, до определенной меры закрытыми структурами в среде взаимодействия экономических агентов на национальном и мировом уровне, что может возмущать и деформировать упомянутую среду. Поэтому количество, степень однородности и вовлеченности субъектов экономической деятельности в рыночные (маркетинговые) сети также должно находиться в сфере внимания макромаркетинга.

5. Маркетинг идей общественного характера (общественный маркетинг) заключается в разработке, претворении в жизнь и контроле за выполнением программ, имеющих целью добиться восприятия целевой группой общественной идеи, движения или практики. Общественный маркетинг идет дальше рекламы с обращениями к общественности, поскольку он координирует усилия рекламы и всех остальных составляющих комплекса маркетинга. Деятели общественного маркетинга могут формулировать цели общественных перемен [5], а это во многих случаях связано уже с идеологической и социальной безопасностью государства. В данном случае подсистемой общественного маркетинга как системы является политический маркетинг. Так, политические партии формально относят к некоммерческим организациям, но идеи, которые овладевают массами, стоят гораздо дороже целых массивов материальных благ. Политические деятели всегда владели множеством механизмов конвертации идей, власти в частные и общественные блага. Пора отказаться от привязки маркетинга к традиционным потребительским товарам и услугам, так как это удел полуголодного и полураздетого потребителя. Высший уровень, высший пилотаж маркетинга – это маркетинг эмоций, маркетинг внимания. Элитарность и актуальность этого вида маркетинга становится понятной при сравнении доходов хоккейных и футбольных команд и их игроков национального и мирового уровней, теннисистов, звезд эстрады и прочих знаменитостей, продающих нам эмоции. Поэтому систему общественного маркетинга, включающего маркетинг эмоций (в т.ч. мира, страха, надежды), целесообразно рассматривать на уровне макромаркетинга.

6. Наконец, проводя аналогии с экономикой в целом, представляет теоретический и практический интерес выделение мезоуровня маркетинга. Сюда можно отнести маркетинг территорий. Как и маркетинг отдельных лиц, он может быть составной частью как мезо-, так и макромаркетинга – в зависимости от того, интересы субъектов какого уровня представляют эти лица или территории.

Перечень ссылок:

1. Асаул А.Н., Коцеев В.А. Государственное предпринимательство в строительстве (государственный строительный заказ) / Под ред. засл. строителя РФ, д-ра экон. наук, профессора А. Н. Асаула. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. – 300 с.
2. Прокопенко О.В., Осик Ю.И. Экологический маркетинг: учеб. пос. – Караганда : КарГУ, 2015. – 208 с.
3. Prokopenko O.V., Ossik Y.I. Green: teaching manual – Karaganda : KSU Publishing House, 2015. – 187 p.
4. Прокопенко О.В. Осик Ю.И. Экологиялык маркетинг: оку куралы. – Караганды: КарМУ баспасы, 2015. – 210 б.
5. Маркетинг некоммерческих организаций. <http://economy-ru.info/info/16708/>

ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕКЛАМИ В МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

В.В. Падалка, здобувач вищої освіти

*Науковий керівник: Н.Б. Стіволос, канд. екон. наук, доцент
Сумський національний аграрний університет*

Із збільшенням кількості та різноманітності медійних засобів в інформаційному менеджменті та завдяки зміні поведінки споживачів для підприємств давно постала проблема оцінювання ефективності рекламних кампаній. Споживачі все більше вибірково сприймають рекламу.

На сьогодні мережу Інтернет розглядають як інструмент для спілкування зі споживачами, який спрощує вплив на продаж та покупку. До комплексу маркетингу відносять рекламу, директ і соціальні сеті. Кожному типу реклами в Інтернеті відповідає свій набір інструментів: контекстна реклама, оптимізація сайтів і медична реклама.

На сьогодні не потрібно відкривати підприємство для ефективної праці в Інтернеті. Кожна праця в мережі Інтернет спрямована на інформування користувачів про веб-ресурси і може містити такі сервіси: розміщення безкоштовних посилань; реєстрація ресурсу в пошукових машинах; розміщення реклами на тематичних сайтах; розміщення реклами в пошукових системах і соціальних мережах; участь у конференціях.

Оцінити ефективність в мережі Інтернет на сьогодні можна за допомогою наступних показників: CTR (click-throughrate) – показник кліків на сайті і визначається як відношення кількості кліків на баннер до кількості його показників; CPV (costpervisitor) – показник вартості рекламної компанії за клік; CPA (costperaction) – показник вартості дії споживача інформації; CPV (costpervisitor) – показник вартості одного відвідувача на сайті рекламодавця; CPI (clicktointerest) – показник споживачів інформації, які перешли і зацікавились рекламою до загальної кількості відвідувачів на сайті; CTV (clicktobuyratio) – показник відношення кількості відвідувачів, які прийняли рішення до загальної кількості відвідувачів сайту; охоплення (Reach) – показник унікальних користувачів на сайті; пред'явлення (Impression) – показник загального показу баннерів; частота (Frequency) – показник середньої частоти показу баннера відносно до одного споживача.

Основними перевагами реклами в мережі Інтернет є: тематичний таргетинг; ре-таргетинг (націленість показів на певну цільову аудиторію). Найбільш успішною онлайн-рекламою є контекстна реклама (баннер, посилання).

Оцінку ефективності рекламної компанії необхідно проводити до початку відкриття самої компанії. Основними рисами успіху інтернет-маркетингу є: склад аудиторії; вартість розміщення; інформація; зміна впливу; подання аудиторії; успіх аналізу впливу маркетингової кампанії; мобільність; простота у використанні.

Вважається, що інтернет-реклама визначається поширенням різних груп споживачів та витратами на рекламу. Менеджери з маркетингу повинні зосередитися на нових каналах зв'язку та дотримуватися основних принципів інвестування для досягнення інвестиційних цілей, щоб чітко пояснити, вибрати та використовувати економічні системи управління ризиками та управління ефективністю результатів. Для оптимізації інвестицій, які мають різні терміни окупності на різних рекламних сайтах бажано розділяти стратегічні цілі і чітко виділяти цілі цієї реклами.

Найважливішими показниками для банерної реклами є місце розташування банера на сайті і розмір реклами. Основним правилом вигідного розташування банера на сайті, є: банер не повинен бути відрізаний від контенту.

Коли ви рекламуєте в Інтернеті, вам слід розглянути наступні функції:

- популярність джерела, діапазон цільової аудиторії, назви та наявність конкурентних місць;
- місцезнаходження (розділ на сайті);
- витрати на розміщення;

Переваги інтернет-маркетингу досягаються за рахунок:

- тематичного таргетингу;
- ре-таргетингу (націленості показів на унікальних користувачах).

Отже, для завершення оцінки рентабельності бізнес-умов на ринку, який постійно змінюється, важливо використовувати сучасні маркетингові інструменти, які дозволяють заощаджувати та ефективно використовувати фінансові ресурси. Інтернет-реклама, коли вона розглядається як інвестиційний проект, є одним з найбільш успішних проектів розвитку бізнесу в 2018 році.

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ СУБ'ЄКТІВ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Н.О. Пархоменко, канд. екон. наук, доцент

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Враховуючи те, що міжнародний бізнес представляє собою діяльність, яка включає операції між контрагентами двох або більше країн, формування конкурентних переваг щодо кожної країни має свої особливості. По-перше, суб'єкти міжнародного бізнесу можуть створити національні, або порівняні конкурентні переваги. Суб'єкти міжнародного бізнесу, які працюють на двох та більше ринках, розробляють та використовують комбіновані конкурентні переваги [1], які враховують: доступ до ринків та ресурсів, локальну адаптацію тощо.

Завдяки доступу до нових ринків суб'єкти міжнародного бізнесу можуть швидко забезпечити зростання обсягів продажів за рахунок орієнтації на нові ринки та нові ринкові сегменти. Українські суб'єкти міжнародного бізнесу відповідно до сфери діяльності застосовують як широке охоплення, тобто збільшення діапазону обслуговуваних країн; так і широке проникнення, знаходячи нових клієнтів та поширюючи нові види товарів на існуючих ринках. Представлення на зарубіжних ринках товарів різних цінових сегментів є вагомою конкурентною перевагою для міжнародного бізнесу. Суб'єкти міжнародного бізнесу орієнтують продукцію на країни з різним рівнем доходів. Розширення доступу до ринку суб'єктам міжнародного бізнесу дозволяє покращити маркетингові можливості; здійснювати дієве управління каналами розподілу та формування партнерських відносин.

Доступ до ресурсів суб'єктів міжнародного бізнесу може максимізувати їх конкурентні переваги. Зменшення витрат на операції суб'єктів міжнародного бізнесу сприяє переміщенню виробничих та бізнес-процесів в країни з дешевими матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами. Суб'єкти міжнародного бізнесу при цьому повинні брати до уваги нестабільність обмінного курсу, зміну попиту та зменшення динаміки витрат. Вони також повинні зважати на обмеження ланцюга поставок, транспортні витрати, митні тарифи тощо. Розширення доступу до ресурсів може дозволити суб'єктам міжнародного бізнесу змінити структуру собівартості та створювати гнучкі ланцюжки поставок, що підвищить їх конкурентоспроможність. Доступ до ресурсів суб'єктами міжнародного бізнесу реалізується через залучення інноваційного потенціалу, використання привабливих місцевих можливостей, ресурсів країн з кращими цінами, офшоринг бізнес-процесів з метою зниження витрат та збільшення продуктивності.

Локальна адаптація суб'єктів міжнародного бізнесу дозволяє використовувати ноу-хау на місцевому ринку, розуміти місцевих замовників та здійснювати ефективну сегментацію клієнтів для розробки індивідуального продукту та надання послуг; корегувати цінову політику, орієнтуючись на цільову вартість навіть при нульовій рентабельності; диференціювати підходи щодо виходу на ринок, враховуючи унікальні умови кожної країни та сегмента, локалізувати ділову активність для повного використання можливостей кожного ринку та одночасного використання можливостей, наявних на різних ринках [2]. При адаптації до місцевих умов, суб'єкти міжнародного бізнесу максимально збільшують свій вплив, використовуючи глобальну мережу щодо обміну практикою, знаннями, технологіями, тощо. Це може дозволити розподілити переваги ресурсів на різних ринках. Координація дій суб'єктів міжнародного бізнесу дає кілька переваг. По-перше, забезпечує економію за масштабами шляхом застосування таких важелів, як стандартизація процесу, обмін найкращими практиками. По-друге, використання різноманітної та розподіленої глобальної мережі дозволяє отримувати додатковий прибуток. Координація дій суб'єктів міжнародного бізнесу може бути досягнута за допомогою впровадження єдиних стандартів та процесів, заохочення передачі інновацій та обмін найкращими практиками, можливість обміну інформацією, впровадження спільного набору цінностей та культур на певному ринку.

Отже, враховуючи конкурентні переваги, суб'єктам міжнародного бізнесу в сучасному діловому середовищі необхідно швидко приймати зміни, адаптуватися до ринку та використовувати інноваційні можливості.

Перелік посилань:

1. Дєргачєва В.В. Формування конкурентних переваг підприємств в умовах різновекторної інтеграційної спрямованості / В. В. Дєргачєва, Т. В. Тріхліб // *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. – 2013. – № 10. – С. 81-86.

2. Позняк С. В. Забезпечення конкурентних переваг вітчизняних підприємств на міжнародному ринку / С. В. Позняк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2015/130.pdf.

RETAIL SECTOR IN ONTARIO

Volodymyr Paslavskyi

President, Providence Group, Toronto, Canada

Taras Paslavskyi

Director of International Relations, Providence Group, Toronto, Canada

This report is based on data and reports provided by the Statistics Canada – a government agency that collects census information, data and statistics in Canada. At the turn of the century, Ontario experienced overall decline in retail sales. All major factors that could somehow lift sales (i.e. employment and population growth) were down. This decline was accompanied by a slow process of demerchandization or a movement away from big general merchant stores. Only a couple of retail sub-groups within the general merchant stores maintained their grounds – the rest lost their market share. Food and beverage sector was among the most successful.

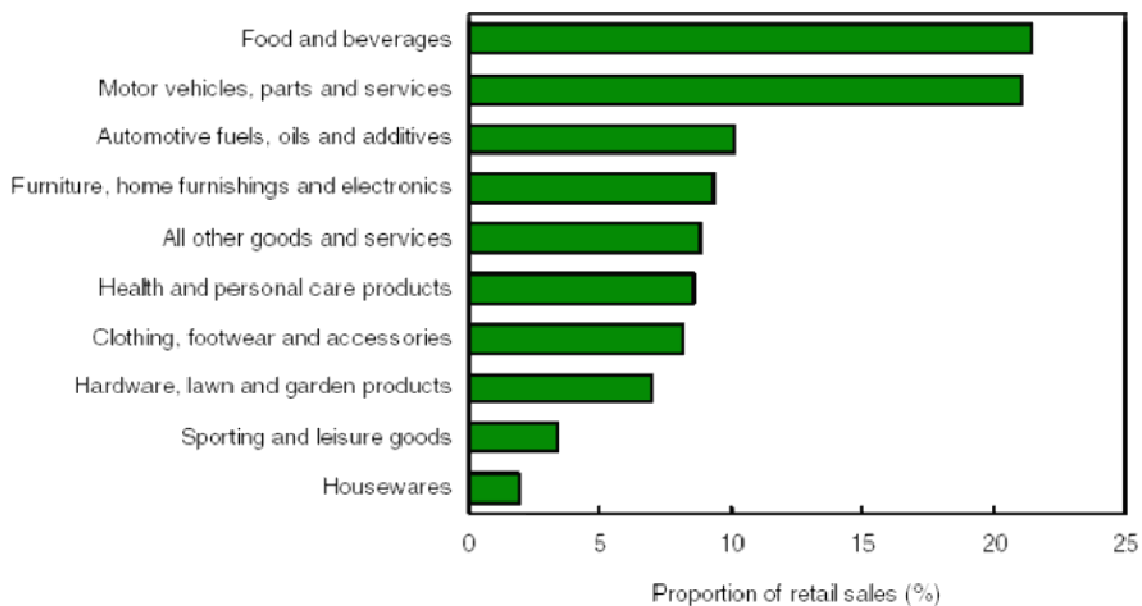
General Conditions for Success in Retail Sector

Ontario as a region represents an important cluster of industries that traditionally have been dominant in Canada. The largest retail sector in Canada can be found in Ontario and Quebec (Wallace 194). «Retail sector represents a sizeable proportion of consumer spending, which experienced its largest gain since 1985 and was a driving force in the Canadian economy in 2007» (Mohammed 5). Retail sector usually benefits and posts strong revenues when economy experiences strong employment, high incomes, low inflation and low interest rates (Mohammed 5).

Structures in Retail Sector

Retail sector is highly structural and predictable. The main commodity group within the retail sector is automotive group, also known as the big-ticket group. Auto-motive sector is 1/3 of total retail sales in Ontario (Assoumou 15). It alone in many cases can offset losses in other sub-sectors. Since 2000, however, auto motive sector in Ontario posted weak growth (1 %). From 2000 to 2004, for example, a drop of 9 new cars from 57 to 48 for every 1000 residents occurred in the province of Ontario (Zhang 18). The same trend continued in 2007. According to the New Motor Vehicle Survey number of units sold fell 1.4 % in 2007, which was provoked by increasing gas prices (Assoumou 15).

In reality, Auto group is somewhat of a misnomer because in addition to this group, there is another group that strongly relates to the auto group. That group is automotive fuels, oils and additives. On average \$ 10 for every \$1 00 is spent on this second auto group (Mohammed 5). Another influential commodity group is food and beverages. In 2007, it was the largest group. If on motor vehicles was spent \$ 21 of disposable income, on the food and beverages group was spent \$ 22. The third largest group is furniture, home furnishing and electronics (Mohammed 5). Other groups are: all other goods and services; health and personal care products; clothing, footwear and accessories; hardware, lawn and garden products; sporting and leisure goods; house wares (Mohammed 5).



Source: Statistic Canada, CANSIM table 080-0018

Figure 1. Spending in Retail Stores According to Each Sub-group

Demerchandization of Retail Sector

A structural aspect of the retail sector is that it is divided between general merchandize stores and «boutique» or more specialized stores. According to Statistics Canada data, one inference can be concluded, in particular that there is a trend towards «demerchandization» or movement away from general merchant stores to specialized stores. In fact, general merchant stores lost market share in six out of ten commodity groups (Mohammed 7). The trend towards demerchandization started in 1999 when they started to lose market shares (Mohammed 7). One possible explanation is provided by microeconomic theory, which claims that large stores have over-reached their optimal size, and thus are no longer efficient. However, food and beverages group grew, mainly as a result of bundling their fast food chains with the mid-size general merchant stores. ««Shoppers» [a mid-size store] spent \$ 9 million on food and beverages in general merchandise stores in 2007, up 11 % form 2006. This is by far the highest increase among commodity groupings for this type of store and more than twice the overall retail sales increase of 5.2 % for these products» (Mohammed 13). General merchandisers in Ontario experienced their worst growth rate in 14 years, as sales for them grew by only 1.6% (Assoumou 16).

Table 1

General Merchandisers' sales by commodity groups

Commodity group	Sales		Market share		
	2007	Yearly change	2006	2007	Yearly change
	\$ thousands	%	%		
Food and beverages	8,970,519	11.0	9.6	10.1	+
Health and personal care products	5,586,235	6.4	15.9	15.6	—
Furniture, home furnishing and electronics	7,089,164	5.7	18.7	18.4	—
Motor vehicles, parts and services	2,208,762	4.3	2.5	2.5	=
Automotive fuels, oils and additives	718,955	14.5	1.7	1.7	=
Sporting and leisure goods	4,538,845	4.9	32.5	32.3	—
Housewares	3,549,965	4.2	43.7	45.2	+
Hardware, lawn and garden products	4,104,651	2.8	14.7	14.3	—
Clothing, footwear and accessories	8,100,818	0.2	24.9	23.9	—
All other goods and services	4,831,439	-2.9	14.3	13.3	—
Total	49,699,354	4.5	12.2	12.0	—

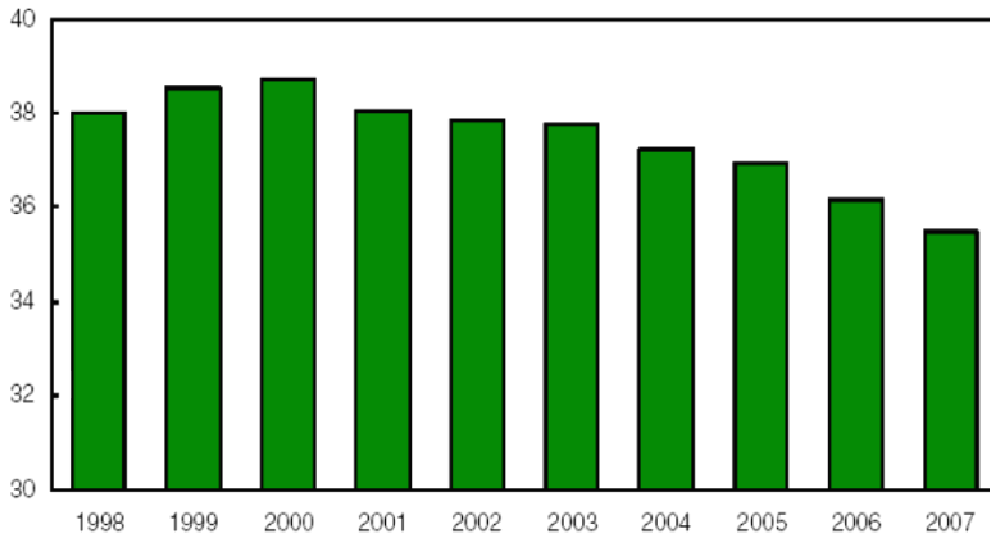
Source: Statistics Canada, special tabulation, Distributive Trades Division.

Employment Structure in Retail Sector

Retail sector is robust and is a source of employment to about 12.3 % or more of the Ontario residents (Wallace 195). In terms of employment structure, it is only second to manufacturing sector (Wallace 195). In 2007, the retail sector reached parity with the manufacturing sector in terms of employment (Assoumou 3). On the national level, almost 1,790,000 people were employed in the retail sector and 1,784,700 people were employed in the manufacturing sector (Assoumou 7). However, disparities in terms of wages remained. For example, in 2007 retail sector paid its employees on average an hourly wage of \$ 14.87, whereas the manufacturing sector paid \$ 21.66. Over the past ten years, retail wages grew from \$ 13.70, which is about 10 % (Assoumou 7).

Growth in Retail Sector

In 2007, retail sales in Ontario were \$ 146,252,302, which represents an increase of 3.9 % from the last year. In comparison to other provinces, this figure is second to none. In fact, the second largest retail sales – \$ 90,663,289 – were recorded in Quebec (Assoumou 8). Although in absolute terms, Ontario retail sales revenue constitutes a significant amount; it no longer grows at the rate it used to grow nor maintains the same share of the national GDP. As was mentioned above, Ontario retail sales grew 3.9 %, which is even lower than Nunavut's growth of 5.8 % in retail sales (Assoumou 8). Thus, «Ontario's share of the national total sales declined to 35.5 %, compared with 38.7 % in 2000» (Assoumou 15).



Source: Statistic Canada, CANSIM table 080-0015

Figure 2. Ontario's Share of Canadian Retail Sales in Percentages

Decline can be explained by numerous factors. First reason is employment. Employment grew in Ontario by only 1.6 % in 2007, which is below the national average of 2.3 % (Assoumou 15). At the same time, manufacturing sector laid off additional 5.6 % employees. Weak employment was an outcome of strong dollar, high energy prices, weak demand in the US for Canada's high-tech and transportation products, and strong competition from Asian countries, leading many retailers and manufacturers to shut down or reduce their operations (Mohammed 8 and Zhang 18). Yet another factor influencing low employment is weak population growth, which only grew by 0.9 % (Assoumou 15), which might be indicative of deteriorating quality of life in the province of Ontario.

Disposable Income and Retail Sector

Weak employment, in turn, leads to decrease of disposable income that translates into sluggish sales. According to Statistics Canada, in 2007 for every \$100, Canadians spent \$18.70 in new car dealerships; \$ 16.00 in supermarkets; \$11.80 in general merchandise stores; \$ 11.30 in gasoline stations and \$ 6.90 in pharmacies and personal care stores (Assoumou 3). In Ontario, all evidence shows that these figures were lower than national averages and the *race to the bottom* continued into 2008. Thus, during the first half of 2008, Ontario continued to post declines (1.6 %) in retail sales (The Daily). In December 2008 sales fell 6 % (Chung 2). Multiplier effect, of course, begins the domino effect influencing many other small producers and retailers.

In addition to easily available cash, weather also has an impact on retail figures. Ice storm was another reasons why sales were so low in December 2008. Weather is a *systemic button* that always turns *on* or *off* shopping.

Conclusion

In conclusion, Ontario experienced overall decline in retail sales. All major factors that could somehow lift sales (i.e. employment and population growth) were down. This decline was accompanied by a slow process of demerchandization. Only a couple groups within the general merchant stores maintained their grounds – the rest lost their market share. Food and beverage sector was among the most successful.

References:

1. Assoumou Ndong, Franklin and Lucy Chung. *Retail Trade: How the Provinces fared in 2007*. Edited by Yvan Gervais. Ottawa: Minister responsible for Statistics Canada, Minister of Industry, 2008.
2. Mohammed, Abdulelah. *Retailers Competing for Market Share: 2007 Retail Sales in Review*. Edited by Yvan Gervais. Ottawa: Minister responsible for Statistics Canada, Minister of Industry, 2008.
3. *The Daily*. *Retail Trade*. Ottawa: Minister responsible for Statistics Canada, Minister of Industry, December 2008.
4. Wallace, Iain. *A Geography of the Canadian Economy*. Don Mills: Oxford University Press, 2002.
5. Zhang, Yiling. *Provincial Retail Trade since the Turn of the Millennium*. Ottawa: Minister responsible for Statistics Canada, Minister of Industry, 2005.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗМІНИ У РОБОТІ МЕНЕДЖЕРА З ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ВІДНОСНО УМОВ ЗАРУБІЖНИХ РИНКІВ

Д.В. Позняковський, здобувач вищої освіти

І. Мамі (Гвінея), здобувач вищої освіти

Науковий керівник: А.М. Попова, канд. техн. наук

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Однією з проблем, що часто виникає, при виході на зарубіжні ринки є зміна ринкового профілю фірми. У власному динамічно розвиваючомуся бізнес-середовищі зміни не є негативним явищем, як вважалося раніше втратою стабільності підприємства, а навпаки природній відклик на зміни самого ринку. Тобто, як говорить один з персонажів книги Льюїса Керрола: «у нас щоб постійно триматися на одному місці потрібно дуже швидко бігти», але якщо у випадку ринку, цей вислів є отождненням нових вимог до прибутковості підприємства. Для збереження прибутковості на одному рівні потрібні інноваційні рішення, що потребують організаційних змін. Відповідно потрібна адаптація управлінського ресурсу для менеджменту персоналу відносно постійних змін управлінських та операційних рішень. Для цього потрібний високий рівень розвитку персоналу, його формування з новими якостями та компетенціями. Збереження та укріплення командних навиків роботи для більш злагоджених дій у динамічно розвиваючомуся середовищі. Так зокрема для розвитку персоналу можна використовувати наступні готові пакети завдань: розвиток професійних компетенцій (ряд вітчизняних та зарубіжних компаній їх створюють у молодих спеціалістів у «молодих спеціалістів» без досвіду роботи), створення кадрового резерву (є додатково стимулом для потенційного кар'єрного зростання), управління професійною кар'єрою співробітників; адаптація персоналу (за потребою) та інші дії що є спрямованими на позитивні кадрові зрушення для розвитку персоналу.

Як частина останнього прикладу чи окреме рішення є оптимізація роботи підприємства. Так, у цьому випадку не відбувається різка зміна профілю компанії, а вирішується прийняття низки рішень для стабілізації роботи компанії шляхом зниження витрат.

Відповідно кадровими співробітниками повинні реалізовуватися наступні заходи: розвиток персоналу з метою збільшення собівартості товарів та послуг. Так шляхом для додаткового збільшення виробничих потужностей, на основі аналізу та нормування робіт є створення систем матеріального та нематеріальної мотивації персоналу. Іноді потребою є керування знаннями: прикладом може бути тайм-менеджмент не тільки у виробництві, а й у роботі офісних працівників.

Нові технології призвели до розвитку нових галузей з відмінних від звичних завдань, наприклад збільшення вартості підприємства інтелектуальної сфери. Для цих підприємств людський капітал є основним фактором, що формує довгострокові цілі розвитку компанії, її капіталізації, а відповідно і росту вартості її акцій. Це впливає і на короткострокові цілі, для підвищення оцінки параметрів за якими аналізується вартість підприємства, його перспективні шляхи розвитку компанії. Відповідно завданням менеджерів, не тільки з персоналу, є збільшення людського потенціалу організації, створення комфортних умов для розкриття всіх можливостей та професійної компетенції працівника.

Так, загалом сумуючи все вище згадане, можна сформулювати єдиний для багатьох завдань принцип роботи кадрової служби:

- розвиток вкладу співробітників (та/або найманих працівників), їх навичок у досягненні встановлених завдань;
- виділення лідерів (явних та прихованих) як каталізаторів змін, що повинні відбуватися у колективах;
- партнерський підхід у створенні стратегії організації, формуванні стратегічних цілей та оперативні розробки по встановленим планам;
- систематичний підхід до розвитку ефективності роботи, зниження витрат, оптимізації виробничих процесів.

Кадри, що як відомо вирішують усе, формуються завдяки спеціалістам по персоналу та менеджерам з роботи на міжнародних ринках і ці результати можуть відчутно впливати на ефективність роботи по встановленим стратегічним векторам розвитку підприємства, особливо у високотехнологічних галузях, де вплив людського капіталу набирає обертів. Виділені принципи не обмежують роботу відділу роботи з персоналом, але допомагають визначити нові вектори розвитку.

ТЕХНОЛОГІЇ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

*О.М. Полінкевич, д-р екон. наук, професор
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк*

Технології управління підприємствами включають [2]:

- систему правил і процедур (інструментів) вирішення різних завдань управління щодо ефективного розвитку корпорації;
- сукупність прийомів і способів впливу на керований об'єкт для досягнення поставлених компанією цілей.

Виділяють такі три великі групи технологій управління [1]: ресурсне управління; процесне управління; управління знаннями (комунікаціями).

Ця класифікація відображає досвід практичного застосування цих технологій в управлінні бізнесом.

Модель технологій першої групи розглядає підприємство як систему ресурсів (матеріальних та нематеріальних), які є ресурсами власників – юридичні та фізичні особи, організації. Всі процеси розглядаються крізь призму переміщення ресурсів між власниками. До першої групи відносять управління фінансами, запасами, кадрами, в тій мірі, в якій вони розглядаються як ресурс (заробітна плата), інформацією. Забезпечення ресурсами та контроль за ними є головною метою управління для першої групи технологій. Вони підтримуються програмним забезпеченням, спеціалізованими бухгалтерськими програмами.

Друга група розглядає підприємство через систему бізнес-процесів. Основними поняттями виступають процес, функція, дані, подія. Основна мета управління для цих технологій – забезпечення координації подій і функцій. Технології управління підтримуються системами управління проектами, технологічними процесами, документообігом.

Третя група розглядає підприємство через систему невеликих колективів співробітників, які вирішують загальне завдання, а в ролі визначальних факторів є корпоративні знання та ефективні комунікації. Основним ресурсом управління є база умінь та знань, в якій співробітники здійснюють пошук інформації, за допомогою чого приймаються обґрунтовані рішення, забезпечується розуміння один одного. Ця база містить в собі колективний досвід підприємства і створює контекст корпоративних комунікацій. Метою управління є забезпечення координації, комунікації та швидкого пошуку інформації для самостійного прийняття рішення. Ця група технологій управління швидко розвивається. Її називають «управління знаннями» (Knowledge Management). Технології управління підтримуються ПО класу GroupWare, інформаційно-пошуковими системами, Інтранет-технологіями: Web-технологією, електронною поштою, телеконференції. Системи GroupWare послужили відправною точкою технології Інтранет.

У практиці поширеними є такі технології корпоративного управління підприємств, як: моделі стратегічного менеджменту; SMART-методи постановки цілей; ICM-технології управління системою внутрішнього контролю; технології управління взаємовідносинами з акціонерами, інвесторами, зацікавленими сторонами; CPM-технології управління стратегічною ефективністю корпорацій; BPM-технології управління операційною ефективністю бізнесу, цикл PDSA/BPM; EPM-технології управління ефективністю підприємств; MBO-методологія управління ефективністю організації; ESM-технологія управління корпоративним інформаційним контентом; BI-системи бізнес-аналітики, багатовимірний аналіз даних; OLAP-технології обробки даних в реальному часі; технології контролю і управління корпоративними ризиками; ICM-технології управління системою внутрішнього контролю; технологія розробки BSC-системи збалансованих показників для рівня управління CPM; технології управління результативністю організації для рівня BPM(EPM) з використанням ключових показників діяльності KPI; Improvement – технології управління змінами на підприємстві; ERP-система планування ресурсів; SCM-системи організації постачання; SFA-системи організації збуту; CRM-системи взаємодії з клієнтами; CDM-системи регулювання споживчого попиту тощо.

Перелік посилань:

1. Ананьин В. *Интранет как инструмент корпоративного управления [Электронный ресурс]* / В. Ананьин. – Режим доступа: <http://bigc.ru/publications/other/it/intranet.php>.

2. Старовойтова Т.Ф. *Современные технологии корпоративного управления [Электронный ресурс]* / Т.Ф. Старовойтова. – Режим доступа: <http://elib.bsu.by/handle/123456789/155939>.

ЗАВДАННЯ ТА ПЕРЕДУМОВИ ПРОВЕДЕННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

І.О. Польовик, аспірант

Державний університет інфраструктури та технологій, м. Київ

Коли на підприємстві відбувається спад прибутку, це може свідчити про проблеми в його діяльності, на які вплинули фактори як із середини, так і ззовні. Для покращення своєї діяльності підприємство повинно поставити перед собою певне завдання, мету, яку воно повинно досягти.

Реструктуризація підприємства – це перебудова його структури, метою якої є забезпечити ефективний розподіл всіх його ресурсів, що включає також створення бізнес-одиниць за основою поділу, об'єднання, ліквідації і створення нових підрозділів та приєднання других підприємств, придбання визначальної частки в статутному капіталі або акцій інших організацій [1].

Метою реструктуризації є створення повноцінних суб'єктів підприємницької діяльності, які здатні ефективно виконувати функції в умовах ринкової економіки і виробляти конкурентоспроможну продукцію, що відповідає вимогам ринку.

Перед проведенням реструктуризації потрібно поставити такі завдання:

- захистити інтереси бізнесу від зовнішніх посягань;
- побудувати ефективну структуру підприємства;
- оптимізувати процеси на підприємстві;
- ефективно розподіляти будь-які ресурси підприємства;
- зменшити можливість банкрутства;
- збільшити прибуток;
- оптимізувати фінанси та податки;
- звільнити підприємство від неліквідних активів;
- захистити інтереси майна власників;
- побудувати кращу систему юридичного контролю [2].

Будь-яке підприємство, не залежно від того чи воно тільки створене, знаходиться на середині циклу діяльності, або має спад діяльності, потребує змін для покращення свого стану.

Передумовами для проведення реструктуризації є:

- незадовільний рівень технічного та технологічного забезпечення;
- низький фінансовий стан виробництва продукції;
- низька ступінь конкурентоспроможності виробництва і товарів;
- мала ступінь інвестиційної привабливості;
- незадовільна якість продукції [3].

На сьогоднішній день важливим є уміння управляти активами підприємства, з цього випливає ефективний розвиток виробництва і отримання найбільшого прибутку та збільшення конкурентоспроможності підприємства.

Щоб досягти найкращих результатів діяльності підприємства, потрібно прослідкувати та проаналізувати динаміку застосування активів і вдосконалити систему їх планування.

Успішна реструктуризація веде підприємство до покращення його фінансового стану та дає перспективи зростання його показників у майбутньому.

Щоб досягти позитивних результатів на підприємстві потрібно активізувати його внутрішні можливості, змінити стратегію, провести реорганізацію та створити ефективну систему управління діяльністю, тобто провести його реформування.

Отже, реструктуризація є одним з провідних напрямків діяльності будь-якого підприємства, спрямованого на прибутковий бізнес та ефективним інструментом на ринку з метою підвищення його конкурентоспроможності.

Перелік посилань:

1. Тарасов В.В. *Причини виникнення і особености організації підприємства нового типу* / В.В. Тарасов // *Проблеми теорії і практики управління*. – 2009. – №1. – С. 87-90.
2. Басюк Т.П. *Реструктуризація дебіторської заборгованості* / Т.П. Басюк // *Фінанси України*. – 2004. – №12. – С. 115-123.
3. Небава М.І. *Економіка та організація виробничої діяльності підприємства*. Ч.2. *Організація виробництва* [Текст] : навч. посіб. / Небава М.І., Адлер О.О., Лесько О.Й. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – С. 108-115.

ОСОБЛИВОСТІ КРОС-КУЛЬТУРНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

О.О. Прокопенко, здобувач вищої освіти

*Науковий керівник: Н.Б. Стоволос, канд. екон. наук, доцент
Сумський національний аграрний університет*

Кожна міжнародна організація так чи інакше має відношення до міжнародного крос-культурного середовища. Обізнаність особливостей ділової культури інших країн має велике значення, тому що діяльність підприємств в умовах глобалізації виходить за національні межі, тим самим залучаючи до свого кола великий обсяг людей з найрізноманітнішими культурними світоглядами. У результаті крос-культурні розбіжності починають грати в компанії значну роль і впливати на ефективність її діяльності.

Крос-культурний менеджмент – це комплекс різних рівнів культури в бізнес-середовищі, які базуються на управлінні відносинами, що виникають на перетинанні організаційних та національних культур.

Особливу увагу вивченню крос-культурного менеджменту присвячена значна кількість наукових праць таких відомих вчених як, Р. Льюїс, Т. Парсонс, М. Рокич, М. Тайєб, А. Тропенранс. Тлумачення специфіки організаційної структури та особливостей використання крос-культурного аналізу управління міжнародними організаціями присвячені роботи Ю.М. Петрушенко, Т.А. Голець, В.Г. Буниної, Ю.Г. Козак, В.В. Ковалевського, К.І. Ржепішевського та А.Г. Єфімової.

Прибутковість будь-якого підприємства на зовнішньому ринку підпорядкований тим, як правильно побудоване професійне спілкування із закордонним партнером з бізнесу; як добре керуючий володіє законами та особливостями бізнесу в країні іншого партнера; чи добре він ознайомлений з особливостями місцевої культури для просування продуктів на ринок; чи враховані для цього специфіка соціального буття майбутніх клієнтів, психологія поведінки споживачів даної країни. Громадські та культурні вподобання працівників мають вплив на відношення працівника до свого робочого місця та організації; пріоритетність проблем працівника; ефективність та характер співдіяння робітників між собою; роль і важливість мотивації для працівника; ефективність підходів, котрі менеджмент використовує в роботі.

Загальними причинами крос-культурної комунікації в Україні є комунікативні бар'єри. На сьогоднішній день їх кількість в кожній окремій організації практично залежить від особливостей роботи компанії. Спільними для всіх організацій є такі комунікативні бар'єри:

– рівень толерантності в колективі (допомагає встановити фізичну безпеку персоналу, поширювати принципи гендерної, сексуальної, релігійної рівності, впливати зростанню рівня гідності кожного в колективі);

– використання вербальних та невербальних засобів спілкування;

– урахування etic- і emic-елементів;

– тенденція розглядання світу крізь культурні фільтри;

– стереотипи поведінки та сприйняття, помилки в розумінні поведінки, котрі створюють бар'єри на шляху результативної міжкультурної комунікації.

Велику роль у подоланні бар'єрів спілкування має відігравати етика. Етичні підходи найкраще тлумачать принципи роботи крос-культурної комунікації, так як орієнтовані на вивчення і виявлення глибинних моральних підстав міжсуб'єктних відносин. На практиці вважається можливим запровадження механізмів цих змін: етичні кодекси; комітети з етики; тренінг; соціальні аудити; юридичні комітети; служби, що розглядають претензії громадян з етичних питань; зміни в корпоративній структурі. Велика кількість підприємств світу мають етичні кодекси, що сприяють розвитку спільних цінностей та єдиного соціокультурного простору, у якому можливі повноцінне спілкування і взаємодія людей, які є представниками різних культур.

Отже, комунікації крос-культурного напрямку займають вагоме місце в системі менеджменту. В сучасному світі національні корпоративні та ділові культури тісно взаємодіють між собою. Тому пріоритетними завданнями менеджера є подолання комунікативних бар'єрів, розповсюдження етичних норм як засобу вирішення проблеми. Це допоможе в формуванні ефективних комунікацій крос-культурного спрямування, яке впливатиме на вибудовування комунікацій з бізнес-партнером іншої культури, та надасть можливість адаптації до швидко мінливих умов бізнес-середовища, а також надасть можливість формування позитивного іміджу компанії загалом.

АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД НАПРЯМКІВ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАЧАНЬ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Н.В. Проскурніна, канд. екон. наук

В.В. Вовк, канд. екон. наук, доцент

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Після декількох років стагнації, в решті решт обсяги світової торгівлі у 2017 році почали зростати. Це обумовлене насамперед зростанням ВВП у країнах-експортерах. Навіть такі складнощі, як політичні зміни, численні розбіжності в умовах постачань, безліч постійно зростаючих регуляторних вимог не вплинули суттєво на позитивний тренд зростання експортно-імпортних операцій. Глобальна торгівля продовжує зростати як у обсягах, так і в структурній складності, що підтверджується даними останнього торговельного прогнозу Світової організації торгівлі. Кількість тон товарів, відвантажених океанськими контейнерами для експорту та імпорту у країни світу, неодноразово помножувалося. Так за останні десятиріччя обсяги відвантаження зросли майже в 17 разів – з 102 млн. тон у 1980 році до 1720 млн. тон в 2016 році [1].

Не зважаючи на розвиток технологій, логістичної складової та інфраструктур країн експортерів і імпортерів одним з недоліків існуючих ланцюгів постачань у глобальній економіці є недостатній рівень їхньої гнучкості. Аналіз досліджень показав, що роздрібна торгівля тримала на собі основну частину споживчих витрат протягом останніх кількох років [1]. Але зміни, які вплинули на галузь в 2017 році, проявилися під час світової хвилі закриття магазинів, спричиненої переорієнтацією на торгівлю в мережі Internet. Місце електронної торгівлі у формуванні товарообігу та заміщенні традиційних каналів збуту з кожним роком стає все більш значущим. За даними RetailNext Inc, кількість покупок в магазинах США та Європи у так звану «Чорну п'ятницю» знизилася на 4% порівняно з минулим роком, тоді як «Adobe Analytics» повідомляє про продажі в мережі Internet на 5,03 млрд доларів, що на 16,9% більше, ніж торік [2]. Це відображає принципову зміну споживчої покупки, що вимагає адаптації ланцюгів постачання шляхом більш точного управління потоком товарів як для онлайн покупок, так і для виробництва взагалі. Прогресивний канал збуту електронної комерції вже зарекомендував себе як напрямок, що мінімізує витрати часу на пошук необхідного продукту. Однак, незважаючи на те, що як правило на фабриці або під час відвантаження затримки не відбуваються, коректність оформлення документів при перетині кордону та спрощення процедури проходження кордону сприятиме інтенсифікації товарообігу в даному випадку. Якість управління та підтримка каналів онлайн-збуту в рамках глобального ланцюга поставок є критично важливим фактором успіху діяльності торговельних компаній. Для цього необхідне планування онлайн-продажів за допомогою впровадження високотехнологічних систем управління з метою мінімізації або уникнення ризиків, пов'язаних з засвоєнням нових ринків збуту.

Не зважаючи на зростання торговельних потоків в мережі Internet, у світовій торгівлі посилюються протекціоністські настрої насамперед між США та ЄС. Кількість нових угод про зони вільної торгівлі (ЗВТ), прийнятих ЄС, була суттєвою протягом останніх двох років. ЗВТ сприяють розвитку експорту продукції європейських підприємств та дозволяють їм більш успішно конкурувати з компаніями ЄС, також забезпечуючи при цьому кращий доступ до сировини та життєво важливих компонентів з усього світу. Це збільшення призводить до зростання ринку праці та масштабів економіки, а також надає споживачам широкий вибір продуктів за нижчими цінами. Так, угода про вільну торгівлю між ЄС та Південною Кореєю значною мірою підштовхнула двосторонню торгівлю. Підприємства ЄС також мають торговельні вигоди від ЗВТ з Японією, В'єтнамом, Сінгапуром, низкою держав, що не є членами ЄС, та з країнами Африки і Латинської Америки [3]. Нова запропонована Угода про вільну торгівлю між Індією і ЄС може створити робочі місця в Індії. В той час в США практично нічого не відбувається. 23 січня 2017 р. Президент США підписав розпорядження щодо проведення переговорів з НАФТА. П'ятий раунд переговорів завершився в листопаді, і, хоча прогрес був досягнутий у різних розділах, все ще треба багато зробити. Компанії, які використовують НАФТА для безмитної торгівлі, повинні спостерігати за розвитком подій з обережністю та створювати плани на випадок надзвичайних ситуацій у разі переговорів щодо зміни правил торгівлі [4].

Тим часом уряд Китаю нарощує свою присутність у Східній Європі. Наприкінці листопада китайські лідери провели зустрічі з 16 країнами Східної Європи, що сприяло залученню 3 мільярдів

доларів інвестицій в європейський регіон для підтримки виробничої інфраструктури. Програма Китаю «One Belt, One Road» націлена на фінансування торговельних та політичних зв'язків з більш ніж 64 країнами між Азією та Європою [5]. Для східних країн Європи ці інвестиційні програми сприятимуть покращенню застарілих залізничних шляхів та автострад. Китай також скорочує імпорتنі мита на 187 продуктів приблизно на 45-50 відсотків, що робить імпорт з Європи та інших країн доступним китайським покупцям. Однак у торгівлі із Китаєм існує певний ряд ускладнень. Хоча центральний уряд і створює загальні правила та рамки імпортерам та експортерам для ведення бізнесу, виклики і суперечності виникають тоді, коли регіональні та місцеві органи намагаються скорегувати ці рамки у власних інтересах. Тому все частіше торговельні компанії намагаються скористатися так званим веб-рішенням на вимогу, яке забезпечує своєчасне оновлення регуляторних актів для забезпечення безперервного імпорту та експорту для підтримки економічного зростання.

Отже, розширення ЗВТ у всьому світі має позитивні наслідки для експортерів та імпортерів, не зважаючи при цьому на посилення вимог щодо дотримання стандартів та загальних зобов'язань у правилах світової торгівлі.

Наступним стратегічним напрямком розвитку глобальних ланцюгів постачань є мінімізація ризиків вантажних перевезень пов'язаних із погодними умовами. Незалежно від режиму – океан, повітря, малі ділянки, земля або навіть залізниця, більшість логістів витрачають свій час на управління такого типу ризиками. І найголовніше, що є фактором успіху в даному випадку, – це спритність, щоб вміти реагувати на перешкоди на шляху. Щоб успішно подолати або мінімізувати потенційні невдачі з кризової спроможності доставки, компанія експортер або імпортер повинна більше усвідомлювати свої поточні та прогнозовані рушійні сили.

Для сприяння окупності ризиків щодо своєчасної доставки та відшкодування витрат, пов'язаних із погодними умовами, великі компанії такі як FedEx та UPS оголосили про підвищення тарифів на перевезення в середньому на 5 % з січня 2018 року [1]. З ростом ставок на перевезення вантажів зростає ступінь консолідації вантажовідправників та перевізників, оскільки вони намагаються мінімізувати свої витрати на паливо.

Із зростанням обсягів партій товарів та їхньої вартості очікування вантажовідправників також зростають, змушуючи перевізників та брокерів впроваджувати більш складні технологічні інструменти для відстеження та контролю за відвантаженням. Інструменти, які дозволяють отримувати найактуальнішу та детальну інформацію щодо маршруту відправлення, відіграють важливу роль при виборі товару та постачальника.

Таким чином, можна зробити висновок, що існує п'ять основних чинників, які впливають на ефективність глобального ланцюга постачання: вартість, ризик, швидкість, інновації та оперативність. При чому, зрозуміти, як інновації, витрати, ризики та швидкість впливають на результат досить просто, але знайти баланс та врахувати ступінь впливу кожного фактору в загальному процесі створення ланцюга постачань практично неможливо. Це робота вищого керівництва з метою збалансування конкретних функціональних областей кожного з них.

Оскільки в сучасних умовах глобалізація торговельних відносин відбувається передусім із використанням інформаційних технологій, інструменти управління ланцюгами поставок стають все більш визначальними факторами перемоги в конкурентній боротьбі.

Багато компаній вже усвідомили, що цифрові технології – це єдине рішення, що дозволяє розірвати традиційні ланцюги постачання та рухатись у майбутнє. Імплементация цифрових технологій сприятиме значному покращенню бізнес-результатів, поки підприємства оновлюють свої стратегії постачання, одночасно відтворюючи існуючі ланцюги постачання в цифровій сфері. Вплив інноваційної складової суттєво прискорює стратегічні зміни у розвитку світової торгівлі.

Перелік посилань:

1. *World Trade Organization* [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.wto.org>. Дата звернення: 26.02.2018.
2. *RetailNext Inc* [Електронний ресурс]. Доступно: <https://retailnext.net/en/home/> Дата звернення: 27.02.2018.
3. *European Union* [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.europa.eu>. Дата звернення: 26.02.2018.
4. *NAFTA* [Електронний ресурс]. Доступно: www.naftanow.org. Дата звернення: 27.02.2018.
5. *One Belt, One Road* [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.lehmanbrown.com/wp-content/uploads/2017/08/The-Belt-and-Road-Initiative.pdf> Morgan Stanley [Електронний ресурс]. Доступно: <https://www.morganstanley.com>. Дата звернення: 27.02.2018.

МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

К.С. Пугачевська, канд. екон. наук

Ю.В. Гребенюк, здобувач вищої освіти

Київський національний торговельно-економічний університет

Міжнародна конкурентоспроможність підприємства – це потенціал підприємства успішно працювати на зовнішньому ринку при успішних фінансово-економічних показниках [1, с. 3-4]. Під управлінням міжнародною конкурентоспроможністю слід розуміти застосування комплексу заходів, які спрямованих на подолання негативних наслідків та досягнення певного рівня конкурентоспроможності на зовнішньому ринку.

Процес управління конкурентоспроможністю підприємства має декілька послідовних етапів, які забезпечують досягнення поставлених цілей підприємства. Перший етап включає реалізацію головних функцій управління: планування конкурентоспроможності, організація, мотивація та контроль. На другому етапі формують методи менеджменту, або способи впливу керівної системи на керувану. На третьому етапі формалізують методи менеджменту, створюють розпорядження, накази, вказівки та інше. Четвертий етап включає розробку та прийняття управлінських рішень, оцінюється ефективність прийнятих рішень, визначається ступінь досягнення конкурентоспроможності. [4, с. 43-44]

Використання методів управління конкурентоспроможністю мають прямий вплив на розвиток конкурентного потенціалу підприємства. Методи управління конкурентоспроможністю спрямовуються на певний визначений об'єкт управління, це може бути, як підприємство в цілому, так і окремий функціональний підрозділ, або окремі працівники.

Управління міжнародною конкурентоспроможністю має такі елементи:

- дослідження конкурентного середовища на міжнародному ринку;
- оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства та його головних показників і продукції відносно діючих підприємств на ринку;
- визначення стратегії та місії для управління міжнародною конкурентоспроможністю;
- реалізація стратегій управління міжнародною конкурентоспроможністю. На даному етапі йде процес виконання запланованих завдань;
- проведення оцінки реалізації стратегії і контроль за досягненням поставлених цілей [2, с. 77-78].

При виході на зовнішні ринки виділяють наступні напрямки підвищення конкурентоспроможності: удосконалення роботи маркетингового відділу; пошук нових постачальників сировини і матеріалів; удосконалення технологій виробництва; удосконалення систем матеріально-технічного постачання [3, с. 77-78].

З метою забезпечення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку враховують внутрішні можливості та нові ринкові особливості функціонування. З цією метою розробляють стратегії підвищення конкурентоспроможності на нових ринках. Цей процес включає наступні етапи:

- проводиться комплексний аналіз діяльності, через оцінку фінансово-економічного стану, з метою виявлення внутрішніх можливостей підприємства;
- проводиться аналіз зовнішнього середовища, що включає оцінку конкурентів, споживачів і постачальників;
- досліджується новий ринок збуту зазвичай такими методами: матриця BCG – аналізується частка ринку, темпи зростання компанії та відношення досліджуваної фірми до існуючих на ринку; матриця GE – досліджуються темпи зростання та об'єми ринку; ADL – аналіз життєвого циклу компанії та конкурентних позицій.

Після етапів аналізу формується та обирається стратегія конкурентоспроможності підприємства на нових ринках. В подальшому розвитку економічного становища стратегія піддається коригуванню [2, с. 65-66].

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку необхідно враховувати внутрішні можливості та нові ринкові особливості функціонування. В результаті досліджень конкурентного становища, керівництву підприємства необхідно обрати стратегію управління конкурентоспроможності. Класифікацію стратегій міжнародної конкурентоспроможності наведено у таблиці 1.

Стратегії міжнародної конкурентоспроможності підприємства

Стратегія формування конкурентних переваг	Стратегія забезпечення конкурентоспроможності підприємства	Стратегія конкурентної поведінки
Стратегія контролю над витратами.	Товарно-ринкова стратегія	Наступальна стратегія
Стратегія диференціації	Ресурсно-ринкова стратегія	Захисна стратегія
Стратегія фокусування	Технологічна стратегія	Коопераційна стратегія
	Соціальна стратегія	Конкурентна стратегія
	Фінансово-інвестиційна стратегія	
	Інтеграційна стратегія	
	Управлінська стратегія	

Джерело: складено автором на основі [4, с. 69-71]

Проблематика управління міжнародною конкурентоспроможністю є досить актуальним для підприємств-суб'єктів міжнародного бізнесу. Для управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, необхідно перш за все оцінити конкурентний стан підприємства на поточному ринку з урахуванням глобального фактору. Для оцінки обирають такі методи: оцінка поточного фінансово-економічного стану, матриця BCG, ключові фактори успіху галузі, матриця Ансоффа, SPACE-аналіз, ADL – аналіз життєвого циклу компанії та конкурентних позицій. Наступний етап – це аналіз результатів дослідження та вибір стратегії конкурентоспроможності. В залежності від ситуації на підприємстві та в галузі, обирається стратегія, яка спроможна досягти поставлені цілі підприємства. Відповідно до стратегії обирається поточний план дій, тактики діяльності.

Таким чином, в умовах динамізації розвитку національного господарства та посилення конкуренції в усіх сферах господарського життя, особливого значення для ефективного функціонування на ринку набуває проблематика забезпечення конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках. В умовах глобалізації міжнародна конкурентоспроможність на усіх рівнях ієрархії формується під впливом значної кількості факторів.

Перелік посилань:

1. Кошелупов І. Ф. Система конкурентних стратегій підприємства / І. Ф. Кошелупов // Вісник соціально-економічних досліджень; ОНЕУ. – Одеса, 2009. – Вип. 36. – С. 90-96.
2. Кузьміна О. В., Озаріна О. В. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Кузьміна – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/21_NIEK_2007/Economics/24112.doc.htm
3. Тарнавська Н. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємств на основі інноваційних пріоритетів / Н. Тарнавська, І. Макарова // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 5. – С.147-150
4. Хмурова В. В. Управління процесом підвищення конкурентоспроможності підприємств / В.В. Хмурова, К.В. Косовська // Економіка: реалії часу. – 2012. – №2. – С.65-70.
5. Шинкаренко В. Г. Управление конкурентоспособностью предприятия / В.Г. Шинкаренко, А.С. Бондаренко. – Харьков: ХНАДУ, 2003. – 186 с.

РОЗВИТОК PERFORMANCE-МАРКЕТИНГУ У 2018 РОЦІ

А.О. Сиротенко

Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України «Ірпінський економічний коледж»

Створити якісний продукт – пів справи, адже без правильного просування про нього дізнаються лише друзі і родичі. Питання в тому, як вгадати потрібний маркетинговий інструмент для конкретного кейса? Інтернет-маркетинг – напрямок, який динамічно змінюється: те, що давало гарний результат два роки тому, сьогодні може бути марною тратою грошей і часу.

Необхідність вимірювати ефективність рекламних кампаній призвело до появи performance-маркетингу. І цей тренд трансформує підхід до інвестицій у просування продукту.

Бізнес націлений на збільшення обсягів продажу і зниження витрат для залучення клієнтів. Раніше компанії концентрувалися на першій частині, витрачаючи величезні бюджети на теле- і радіо-рекламу в прайм-тайм, ефектну зовнішню рекламу, спонсорство та ін. По суті, це була стрілянина навмання: головне, доносити меседж голосніше і частіше – на когось таки подіє. Основний мінус – без анкетування простежити шлях клієнта до покупки нереально. А значить, незрозуміло, яким маркетинговим інструментам віддати перевагу.

З переходом в онлайн і розвитком веб-аналітики оцінювати ефективність рекламних кампаній стало простіше. Цим і займається performance-маркетинг: виявляє «слабкі ланки», які слід оптимізувати або прибрати.

Performance-маркетинг працює з оцінкою результатів, виражених в конкретних метриках: ціни за дію (CPA), коефіцієнта повернення інвестицій (ROI), розміру прибутку. За їх допомогою можна: розрахувати ефективність кожного методу і каналу просування: SMM, SEO, email-розсилки, контекстна і медійна реклама і т.д.; визначити вартість залучення нового ліда; сформувати попит, працюючи на підвищення впізнаваності бренду.

Серед переваг performance-маркетингу: оплата після досягнення запланованого результату: заповнена клієнтом заявка на сайті, підписка в соцмережах, товар в кошику та ін.; актуальність даних: спостереження за зміною споживчих переваг (як і вплив на рекламні показники) в режимі реального часу; прозорість і довіру: замовник бачить, на що витрачається рекламний бюджет, і може брати участь у формуванні стратегії.

Еволюція тренда пов'язана з поступовою синхронізацією різних маркетингових підходів – SEO, ремаркетингу, контекстної реклами, email-розсилки та ін. Компанії зможуть створювати єдину стратегію просування, підбираючи оптимальні інструменти для кожного етапу воронки продажів. А це допоможе підвищити рівень залучення клієнтів і прискорити перехід до активних продажів.

Performance-маркетинг розвивається разом з удосконаленням технологій Big Data і алгоритмів машинного навчання. Уже зараз компанії активно використовують чат-боти і автоматизацію процесу закупівель реклами, підлаштовують свій контент під голосовий пошук, а також придивляються до геотаргетингу – зокрема, до технології iBeacon.

Тенденції розвитку інструментів performance-маркетингу:

Програматик-реклама. Цим терміном визначають автоматизоване розміщення реклами на медійних майданчиках. При ручному режимі процес розбивався на безліч етапів: пошуки і аналіз пропозицій, обговорення вартості, підписання договорів і т. д. Зараз же рутину віддана на виконання розумним програмам, що спростило процедуру, знизило витрати і підвищило ефективність реклами.

У програматик-рекламі для ідентифікації інтересів і переваг користувачів використовуються файли cookie. Застосування математичних алгоритмів і аналізу великих масивів даних (Big Data) дозволяють:

- проводити сегментацію клієнтів;
- персоналізувати повідомлення, в тому числі для розсилки;
- вносити зміни в діючі рекламні кампанії;
- налаштувати показ потрібних меседжів відібраній цільовій аудиторії в оптимальний час.

У світі використання програматик-реклами впевнено зростає, особливо в соціальних медіа і на мобільних пристроях:

У нашому регіоні процес виявляється слабше, можливо, тому, що вигоди цього підходу не всім зрозумілі. Але зі зростанням обізнаності частка рекламного бюджету, що виділяється на програматику, буде збільшуватися. Особливо це стосується компаній, які змушені працювати у висококонкурентному середовищі: ритейлі, сфері послуг, туризмі тощо.

Ретаргетінг. Завдяки високому показнику ROI, ретаргетінг відноситься до основних інструментів performance-маркетингу. Чому він важливий? Тому що мотивувати до потрібної дії «теплого» (а іноді і цілком «гарячого») клієнта набагато простіше, ніж «підгортати» користувача з нуля. У разі ретаргетінга рекламне повідомлення отримують ті, хто вже побував на сайті або сторінці компанії в соцмережі, але з якоїсь причини не завершив угоду. Таким майже «дозрілим» клієнтам для прийняття рішення іноді досить показати рекламу потрібного продукту.

Ретаргетінг виконує відразу кілька функцій: підвищує впізнаваність бренду; генерує нові ліди; збільшує взаємодію клієнта з компанією; підвищує рівень продажів.

Кращими каналами використання ретаргетінга в 2018 році залишаються Facebook і Instagram: рекламні нагадування на цих ресурсах виглядають ненав'язливо і органічно. Крім того, ефективність їх застосування легко вирахувати.

Електронна розсилка. Незважаючи на появу нових інструментів, електронні розсилки залишаються одним з ефективних каналів дистрибуції з точки зору конверсії. Багато в чому завдяки автоматизації процесу і тому, що сучасні сервіси електронної розсилки дозволяють відстежити її результативність:

- відсоток відкритих листів і показник відмов;
- кількість переходів (кліків) по посиланнях в листі;
- фінансову статистику (зроблені після перегляду листа покупки).

У 2018-му електронні розсилки продовжать розвиватися у вже заданому напрямку в першу чергу за рахунок персоналізації. І мова йде не про банальні згадки імені одержувача, а про «точкове» попадання в його інтереси і потреби. Для цього компаніям необхідно збирати інформацію про адресата: сфера бізнесу і коло інтересів; через який канал або з якого ресурсу він потрапив на вебсторінку; які дії вчиняв: наповнював кошик, скачував презентацію і т.д.

І потім в розсилці використовувати це знання: пропонувати супутній товар або аксесуари до вже купленого, інформувати про свіжі акції, якщо користувач дивився аналогічний розділ, та ін.

Ще кілька варіантів, як підвищити коефіцієнт відкриття електронної розсилки:

- привнести в листи елементи інтерактивності: опитування, конкурси, додати активні кнопки;
- попрацювати над оригінальним дизайном: цікаві ідеї шукайте на EmailsFresh чи Canva;
- включити до вмісту відеоконтент: опис нового продукту, навчальний ролик, привітання.

Мобільний маркетинг. Останніми роками мобільний маркетинг стабільно потрапляє в усі тренди і прогнози розвитку. Performance-маркетинг не став винятком. Смартфони впевнено обганяють за популярністю інші гаджети, все більше компаній переходить до продажу онлайн, а нові технології всіляко полегшують процес замовлення і покупки. Ще один ключовий фактор розвитку – це бум популярності голосових запитів, лівова частка яких припадає на мобільні пристрої.

Ефективність мобільної реклами можна виміряти, використовуючи такі показники: відсоток конверсій з мобільних пристроїв; кількість встановлених додатків; збільшення загального охоплення; рівень інтеграції з іншими рекламними кампаніями.

Фахівці Google повідомили про те, що запуск алгоритму mobile-first, який ставить в пріоритет ранжирування мобільну версію сайту, вже запущений. Це пов'язано з тим, що кількість запитів зі смартфонів значно перевищило десктопні, і їх число зростає. У 2017-му видатки на мобільну рекламу в світі сягнули \$ 143 млрд, що в два рази перевищує аналогічний показник 2015 року. Тим, хто займається SEO-просуванням, варто мати мобільну версію сайту з повноцінним контентом, як на стандартному ресурсі. А мобільна адаптація «для галочки» – це самообман [1].

Останні кілька років були непростими для бізнесу, змушуючи підприємців шукати оптимальний баланс між витратами і прибутком. Навіть компанії, які зуміли напрацювати імідж і клієнтську базу, розуміють: без постійного і ретельного аналізу маркетингових витрат утримати позиції непросто.

З іншого боку, performance-маркетинг – це не чарівна пiгулка, здатна вирішити всі проблеми. Як і будь-який інструмент, його ефективність залежить від умінь того, хто ним керує. З ходу розібратися в тонкощах веб-аналітики і методах оптимізації рекламного бюджету складно: для цього потрібен ґрунтовний запас знань і постійна практика.

Перелік посилань:

1. В Google почали запуск mobile-first індекса [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: https://evo.business/httpsvk-comcurious_ru/.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОПОЗИЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Н.М. Смольнякова, канд. екон. наук, доцент

Харківський державний університет харчування та торгівлі

Успіх функціонування підприємств роздрібно́ї торгівлі в умовах посилення конкурентної боротьби залежить від рівня його конкурентоспроможності, яка є результатом, що фіксує наявність конкурентних переваг. Без останніх вона неможлива. Передумовою формування конкурентних переваг і забезпечення, на цій основі, конкурентоспроможності, є її оцінка, яку необхідно здійснювати з урахуванням функціонально-предметної специфіки роздрібно́ї торгівлі.

В процесі оцінки конкурентоспроможності роздрібного торговельного підприємства слід ураховувати такі аспекти, як: основні властивості конкурентних переваг; специфіку продукту торговельного підприємства.

Загальновідомо, що основними властивостями конкурентних переваг та, відповідно, конкурентоспроможності є відносність та динамічний характер.

В силу багатоаспектності конкурентоспроможність торговельного підприємства, як і будь-якого іншого, є інтегральною характеристикою, у складі якої можна виділити конкурентоспроможність: продукції на ринку; ресурсів підприємства; окремих видів діяльності (маркетингової, менеджменту тощо).

В практичному плані найбільший інтерес викликає оцінка за першим напрямом, оскільки пропозиція відбиває специфіку торговельної діяльності. Її предметом та результатом є торговельна послуга. А всі ресурси та види діяльності спрямовані на її надання краще, ніж конкуренти.

Торговельна послуга – особлива форма продукту, що являє собою організацію та здійснення функцій роздрібним торговельним підприємством. Специфічність торговельної послуги полягає у поєднанні товарного асортименту та послуг з його реалізації. Як продукт торговельна послуга є складною категорією. Вона включає: послуги з формування асортименту, який максимально відповідає потребам покупців; можливість ознайомитись з цим асортиментом, обрати та придбати необхідний товар; додаткові послуги, пов'язані з процесом продажу товарів. Для більш чіткого сприйняття торговельної послуги використовують концепцію «рівнів продукту». Як правило, виділяють чотири рівня торговельної послуги: основна, реальна, додаткова та розширена.

Розгляд торговельної послуги за наведеними рівнями дозволяє виділити чотири напрями формування конкурентних переваг та забезпечення конкурентоспроможності, а також їх оцінні параметри.

– товарний асортимент торговельного підприємства: широта, глибина, повнота, новизна і гармонійність асортименту; відповідність його структури вимогам споживачів; співвідношення цінового діапазону та рівня якості товарів; ступінь співпадіння асортименту підприємства та головних конкурентів;

– процес торговельного обслуговування: зручність ознайомлення покупців з товарами; час розрахунків за покупку; час оформлення та відпуску товарів;

– додаткові вигоди для покупців: багатоваріантність набору та ступінь унікальності додаткових послуг;

– рівень обслуговування: доступність торговельної послуги; зручне планування торговельної зали; комфортність атмосфери магазину; культура обслуговування покупців.

В процесі дослідження конкурентоспроможності торговельної послуги підприємства роздрібною торгівлі слід ураховувати не тільки співвідношення складових торговельної послуги, а і взаємозв'язок між торговельною послугою, що надається, та витратами покупців на її придбання. Для оцінки усіх витрат покупців, окрім витрат на оплату товарів слід ураховувати витрати на: проїзд до магазину; доставку товару; консультацію та отримання інформацію про розташування підприємства, наявність товарів, їх ціни тощо. Такий підхід дозволить комплексно оцінити конкурентоспроможність пропозиції (торговельної послуги) підприємства ритейлу на ринку.

Перелік посилань:

1. Чорна М. В. *Управління конкурентними перевагами підприємства: вітчизняний та світовий досвід: монографія* / М.В. Чорна, О.М. Блохіна. – Х.: Лідер, 2015. – 203 с.

2. *Діяльність торговельних підприємств у конкурентному середовищі: контрольно-аналітичне забезпечення системи управління: монографія* / П.О. Куцик, Л.Г. Медвідь, В.О. Шевчук. – Чернівці: Технодрук, 2015. – 370 с.

ОСОБЕННОСТИ КОРПОРАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ И КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОНЦЕРНА VOLKSWAGEN GROUP

Е.Е. Сычева, соискатель высшего образования

*Научный руководитель: Е.П. Болдовская, канд. экон. наук, доцент
Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет*

Концерн Volkswagen Group (Volkswagen Aktiengesellschaft, Volkswagen Konzern, VW Group, VAG) является группой автомобильных предприятий (со штаб-квартирой в Вольфсбурге, Германия), в состав которой входит 342 компании, занимающихся производством автомобилей и связанными с этим услугами. VW Group производит автомобили в 7 странах Европы под 12 торговыми марками (Audi, Bentley, Bugatti, Ducati, Lamborghini, Seat, MAN, Scania, Škoda, Porsche и собственно Volkswagen) и

занимает по итогам 2016 г. второе место по объему продаж (после Toyota Motor Corporation) среди корпораций автомобильной промышленности. Наибольшие рынки сбыта VW Group имеет в Германии и Китае, в этих странах продажи автомобилей концерна достигают более 1 миллиона автомобилей в год. В 2017 году VW Group продал рекордное число автомобилей. По данным издания «Bild am Sonntag», в 2017 году вольфсбургскими автостроителями было продано более 10,5 млн. автомобилей, что на 200 тысяч превышает данные за 2016 год и является новым мировым рекордом. Среди самых продаваемых марок немецкого концерна по итогам 2017 года – Skoda, Seat и Volkswagen. VW Group неоднократно становился крупнейшим автопроизводителем в мире, где он традиционно конкурирует с Toyota, General Motors и Renault-Nissan.

В общем рейтинге нефинансовых ТНК мира Volkswagen Group в 2016 году занимает 3-е место по объему продаж (240366,2 млн. долл. США), уступая Wal-Mart Stores Inc (485873 млн. долл. США) и Toyota Motor Corporation (254753,0 млн. долл. США); 2-е место по стоимости активов (431887,8 млн. долл. США), уступая Toyota Motor Corporation (435958,5 млн. долл. США); 3-е место по численности занятых (626715 чел.), уступая Wal-Mart Stores Inc (2300000 чел.) и Hon Hai Precision Industries (1061465 чел.) [1]. Также, по данным ежегодных отчетов ЮНКТАД World Investment Report, можно проследить положительную динамику ключевых показателей деятельности VW Group. В частности, за последние 5 лет – с 2012 по 2016 год – концерн поднялся в рейтинге топ-100 нефинансовых ТНК с 10-го места на 6-е по величине зарубежных активов, которые выросли на 5,3 % (с 409 до 432 млрд. долл. США); численность занятых увеличилась на 14 % (с 553 до 627 тыс. чел.). Вырос также и индекс транснационализации компании – с 58,2 % до 60,3 %.

Сегодня Вольфсбург с населением 123 тыс. чел. может по праву называться Volkswagen City: здесь расположен завод площадью 6,8 кв. км, на котором заняты 50 тыс. рабочих, и 13-этажная штаб-квартира. Влияние компании чувствуется везде: от проводимых здесь культурных фестивалей, спонсируемых Volkswagen, до стадиона Volkswagen Arena, который является домашним для футбольной команды Вольфсбурга. Даже гостиница Ritz-Carlton, где останавливаются высокопоставленные гости, принадлежит автомобильному концерну [2].

До прихода главы Правления Volkswagen AG М. Винтеркорна в 2007 году 60 % прибыли концерна обеспечивали автомобили массового сегмента и финансовые услуги, но стратегия была изменена в пользу продажи машин премиальных брендов, и теперь больше половины дохода приходится с продажи авто премиум класса. К 2025 году VW Group планирует стать мировым лидером в области электромобилизации, ежегодно продавая по всему миру 1 млн. электромобилей, а к 2030 году – занять первое место среди компаний, обеспечивающих «мобильность» населения.

В настоящее время система международного бизнеса Volkswagen Group основывается на мультибрендовой стратегии дифференциации, предполагающей позиционировании себя как уникального производителя продукта с исключительными признаками. Так, дифференцированный продуктовый портфель компании, включающий 12 брендов и порядка 280 различных моделей легковых и грузовых автомобилей, является одним из главных конкурентных преимуществ Volkswagen Group.

В своей деятельности концерн Volkswagen Group также использует следующие стратегии:

- стратегия укрупнения, предусматривающая вертикальную интеграцию путем покупки национальных и зарубежных торговых марок автомобилей;
- стратегия лидерства по издержкам, в частности, за счет использования модульной системы сборки, используя всего 4 базовых комплекта (платформы), тогда как в конце XX века их было 16. С помощью этой системы, можно легко создавать автомобили разного размера, используя общие компоненты, или заменять дизельный, гибридный или электрический двигатель на бензиновый мотор в зависимости от предпочтений покупателя;
- стратегия фокусирования, направленная на аудиторию с определенными потребностями, предпочитающую надежность и комфорт по приемлемой цене.

Перечень ссылок:

1. World Investment Report: Annex Tables [Electronic source]. – Access mode : <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>

2. Мюллер Д. Volkswagen хочет править миром: есть ли шансы на успех? [Электронный ресурс] / Джоанна Мюллер. – Режим доступа : <http://www.forbes.ru/kompanii/potrebitel'skii-rynok/239653-volkswagen-hochet-pravit-mirom-est-li-shansy-na-uspeh>

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ПРИ РОЗРОБЦІ МІЖНАРОДНИХ СТРАТЕГІЙ

О.О. Тищенко, канд. екон. наук

Харківський державний університет харчування та торгівлі

Процес розробки стратегії для компаній, які працюють в умовах міжнародної конкуренції, активізують і розширюють свої закордонні операції, прагнуть до регіонального або глобального лідерства. Стратегії роботи на міжнародних ринках, а також процеси їх розробки та реалізації мають свою специфіку, інструменти та методи міжнародного стратегічного менеджменту мають відрізнятися або доповнювати стандартні інструменти стратегічного управління. Розгляд питань стратегічного управління міжнародним бізнесом компанії можна зустріти в літературі за двома напрямками, а саме: присвячені вивченню міжнародних аспектів стратегічного менеджменту та стратегій конкуренції в умовах глобалізації та вивченню стратегічних питань управління компанією. При цьому вони, як правило, обмежуються викладом видів стратегій і не пропонують детальної інструментарію щодо їх розробки та реалізації.

Згідно провідним фахівцям в області стратегічного менеджменту Томпсону і Стрікленду, встановлюючи місію, менеджер визначає сферу діяльності компанії, а також ті послуги, які вона надаватиме своїм клієнтам. Те, що вважає менеджер щодо місця своєї компанії на ринку і являє собою концепцію довгострокового розвитку фірми, є стратегічним баченням [4]. Дане визначення місії і бачення справедливо також і для фірм, що ведуть зарубіжні операції. Місія та бачення виступають способом передачі інформації як всередині організації, так і її зовнішнього оточення. Вони дозволяють менеджменту і рядовим працівникам комплексно поглянути на діяльність фірми, краще зрозуміти напрямки її розвитку, допомагають у прийнятті стратегічних і тактичних рішень, мотивують і формують корпоративну культуру і етику. Зовнішнє значення місії полягає в тому, що вона сприяє доведенню інформації про стратегічні наміри і цінності компанії до її акціонерів, споживачів, постачальників і партнерів, суспільства в цілому [3].

Складність розробки місії і бачення при веденні операцій на ринках кількох країн полягає в тому, що їх зміст може по-різному трактуватися як зовнішніми користувачами, так і співробітниками зарубіжних підрозділів корпорації. У зв'язку з цим в міжнародній компанії може виникнути необхідність формулювання декількох місій: одна з них повинна описувати корпорацію в цілому, інші – її закордонні дочірні підприємства.

Стратегічні цілі компанії, на відміну від місії і бачення, підлягають повному відкриттю зовнішнім користувачам, тому що можуть дати конкурентам важливу інформацію про плани і середньострокові дії фірм, підштовхуючи до небажаного загострення конкурентної боротьби. Складність розробки цілей в рамках міжнародної компанії полягає в тому, що уявлення про них на рівні головної компанії і менеджменту зарубіжного підрозділу можуть істотно відрізнитися. Процес узгодження і підсумковий зміст обраної мети залежать від ступеня контролю, який здійснює материнська компанія над своїм закордонним підрозділом. Методи і ступінь контролю залежать від сукупності багатьох факторів, серед яких важливе значення мають форми зв'язків і залежностей від материнської компанії та зв'язків з іншими спорідненими компаніями. Найбільша небезпека виникає при надмірному контролі з боку материнської компанії і нав'язуванні цілей, які не враховують національних особливостей ринків і можливостей зарубіжних підрозділів [1].

Розробка загальнокорпоративних цілей міжнародної компанії, а також стратегічних цілей її зарубіжних підрозділів повинна проводитися після найретельнішого аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища, при тісній взаємодії материнської компанії та дочірніх підприємств. На відміну від постановки цілей при традиційному підході до стратегічного планування, коли ця робота може передувати аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища, в міжнародних компаніях постановка реалістичних і досяжних цілей часто можлива тільки після самого глибокого і всебічного аналізу і складання матриці SWOT.

Аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища, що проводиться з метою пошуку джерел конкурентної переваги компанії, також має свої особливості, коли мова йде про розробку міжнародної стратегії. Найбільший інтерес в цьому питанні представляє підхід, розроблений британським фахівцем в області стратегічного менеджменту Р. Грантом. Він пропонує розширити традиційну схему аналізу конкурентної переваги і включити в неї вплив національного навколишнього середовища фірми. Коли фірми розташовані в різних країнах, їх потенціал в досягненні конкурентної переваги за-

лежить не тільки від внутрішніх запасів ресурсів і здібностей самих фірм, а й від умов в національному навколишньому середовищі, зокрема від наявності ресурсів в тих країнах, де вони займаються бізнесом [2].

Даний підхід, можна розширити, додавши ще один важливий елемент – національне середовище країни походження міжнародної компанії. Національні особливості країни походження, в тому числі забезпеченість факторами виробництва, умови конкуренції, інститути, поведінка споживачів і все, що відбувається на домашньому ринку, накладає яскравий відбиток на її методи ведення та організацію бізнесу, створює певні загрози та можливості, недоступні компаніям інших країн походження. У зв'язку з цим національні чинники країни походження грають величезне значення в виборі міжнародної стратегії фірми і часто стають її головною основою, особливо на перших етапах розвитку міжнародного бізнесу компанії.

Згідно з традиційним підходом до розробки стратегії формулювання стратегічних альтернатив і вибір стратегії здійснюються на трьох основних рівнях: корпоративному, бізнес і функціональному. Необхідність розробки стратегії на різних рівнях управління справедлива і для міжнародних фірм. В цілому весь спектр варіантів ведення бізнесу міжнародними компаніями розташовується на континуумі, крайніми точками якого є глобалізація, при якій компанія не помічає національних кордонів і розглядає весь світ як один великий ринок, і фрагментація, коли ставлення до національних кордонів прямо протилежне. На практиці діяльність більшості міжнародних компаній знаходиться десь між цими двома полюсами, що пояснюється об'єктивними тенденціями.

Перш ніж розробляти міжнародну корпоративну, бізнес і функціональні стратегії, компанія повинна визначитися з міжнародними стратегічними альтернативами, а саме: стратегією дублювання національної моделі ведення бізнесу, мультилокальною, глобальною і транснаціональною стратегіями. Існує також і безліч інших класифікацій міжнародних стратегій. Після розробки міжнародної стратегічної альтернативи компанія може приступати до вибору міжнародної корпоративної, бізнес і функціональних стратегій. Принципи їх формулювання істотно не відрізняються від існуючих в стратегічному менеджменті. Особливість полягає в необхідності розробки корпоративної, бізнес і функціональних стратегій для окремих ринків, де працює компанія, а також забезпеченні їх узгодженості і несуперечливий один одному. З точки зору практичної діяльності міжнародної компанії стратегії інтернаціоналізації слід відносити до питань реалізації міжнародної стратегії. Питання про найбільш доцільний спосіб проникнення виникає після того, як розроблена міжнародна стратегічна альтернатива, обраний цільовий зарубіжний ринок і сформульовані корпоративна, бізнес і функціональна стратегії роботи на ньому.

Для цілей міжнародного бізнесу компанії необхідно приймати більш широкий спектр стратегічних рішень, ніж це відбувається в рамках традиційного підходу до формулювання стратегії, розробляючи не тільки піраміду стратегій, але в першу чергу визначаючи міжнародну стратегічну альтернативу своєї діяльності, а також вибираючи стратегії інтернаціоналізації.

Розробка стратегій для цілей міжнародного бізнесу є комплексною і досить складною задачею, яка вимагає від фахівців зі стратегічного планування більш широкого і глибокого погляду на процеси, що відбуваються як усередині компанії, так в її зовнішньому середовищі. При розробці місії і бачення фахівцям необхідно враховувати відмінності між зарубіжними ринками, а в разі необхідності розробки декількох формулювань місії і бачення забезпечувати їх сумісність. Аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища при розробці міжнародної стратегії доцільно трансформувати в роботу за чотирма напрямками: аналіз національних особливостей країни походження компанії, аналіз національної навколишнього середовища на цільових зарубіжних ринках, аналіз зовнішнього середовища і аналіз внутрішнього середовища фірми. Формулювання стратегічних альтернатив і вибір стратегії в міжнародній компанії здійснюються не тільки в рамках існуючої в стратегічному менеджменті піраміди стратегій.

Перелік посилань:

1. Гольдштейн Г.Я. *Основи менеджменту: навч. посібник.* – Таганрог: Вид-во ТРТУ, 2003. – С. 48.
2. Грант Р. М. *Сучасний стратегічний аналіз.* – СПб.: Пітер, 2008. – С. 408.
3. Маркова В.Д. *Стратегічний менеджмент: поняття, концепції, інструменти прийняття рішень / Маркова В.Д., Кузнецова С.А. – М.: ИНФРА-М, 2014. – С. 9-10.*
4. Томпсон А.А. *Стратегічний менеджмент. Мистецтво розробки і реалізації стратегії / Томпсон А.А., Стрікленд А.Дж. – М.: Банки і біржі. ЮНІТІ, 2012. – С. 15.*

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Н.В. Трушкіна, канд. екон. наук

Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ

Важливою тенденцією сучасного розвитку світової економіки є глобалізація, активізація якої вимагає необхідність розробки логістичних стратегій удосконалення світових господарських зв'язків, посилення взаємодії національних економік на основі інформаційно-комунікаційних і цифрових технологій. Інтенсивність глобалізаційних процесів передбачає перетворення глобального середовища в єдину економічну зону, де безперешкодно відбувається рух матеріальних, фінансових, інформаційних, транспортних потоків.

На думку науковців, головними причинами глобалізації товарного ринку є необхідність постійного зниження витрат для підвищення рівня конкурентоспроможності, що вимагає пошуку країн з більш дешевими умовами виробництва; доцільність збереження конкурентних переваг у вертикальній інтеграції з поділом і розміщенням окремих сфер діяльності в інших країнах; зменшення внутрішнього національного попиту для підвищення ступеня відкритості економіки та нарощування експортної складової [1, с. 36].

Серед ключових чинників, що впливають на глобалізацію логістичної діяльності підприємств, можна назвати: необхідність зниження логістичних витрат і поліпшення логістичного сервісу; збільшення обсягів продажу за рахунок освоєння нових ринків; появу міжнародних логістичних посередників з розвинутою глобальною інфраструктурою, новітніми технічними засобами й інформаційними технологіями; подальший розвиток процесів міжнародної торгівлі, дерегулювання транспорту, імплементація інноваційних рішень в інфраструктуру глобальних логістичних систем. До бар'єрів, які стримують ефективний розвиток глобальної логістичної діяльності, віднесено митні бар'єри (41 % респондентів), законодавчі (31 %), інформаційні (27 %) [2].

Вченими виявлено чинники, що сприяють зростанню попиту на логістичні послуги на світовому ринку, серед яких глобалізація світової економіки (розширення та ускладнення каналів розподілу товарів, розширення мережі постачання); використання виробничої системи «точно в строк» (можливість виготовлення продукції на замовлення, значне скорочення обсягу матеріально-виробничих запасів); розвиток електронної торгівлі (взаємодія «бізнес – споживач», «бізнес – бізнес») [3, с. 219].

На основі аналізу статистичних даних за 2010-2016 рр. [4-6] визначено такі основні тенденції розвитку міжнародної логістичної діяльності в Україні:

- скорочення загального обсягу експорту транспортних послуг на 30,8 % (з 7662,9 до 5300,5 млн дол. США) у результаті зниження обсягів експорту послуг залізничним транспортом на 62,1 % (з 1481,0 до 561,1), річковим – на 58,9 % (з 72,7 до 29,9), морським – на 41 % (з 1120,5 до 661,6), повітряним – на 24,3 % (з 1166,2 до 882,8), трубопровідним – на 21,7 % (з 3357,7 до 2630,7), автомобільним – на 5,8 % (з 252,5 до 237,9 млн дол. США);

- зменшення загального обсягу імпорту транспортних послуг на 15,1% (з 1164,9 до 989,3 млн дол. США) унаслідок скорочення обсягів імпорту послуг річковим транспортом на 66,7% (з 1,2 до 0,4), залізничним – на 43,9 % (з 463,3 до 259,9), повітряним – на 20,1 % (з 447,6 до 357,5 млн дол. США);

- зниження сальдо експортно-імпортних операцій у транспортній сфері на 33,7 % (з 6498,0 до 4311,2 млн дол. США) через скорочення співвідношення обсягів експорту та імпорту транспортних послуг (у 2010 р. цей показник становив 6,6 рази, а у 2016 р. – 5,4 рази);

- збільшення обсягів експорту послуг з переробки матеріальних ресурсів на 9,2 % (з 1030,7 до 1125,7 млн дол. США) у результаті зростання обсягів експорту послуг з переробки товарів з метою реалізації за кордоном на 16,8 % (з 956,5 до 1117,0 млн дол. США);

- скорочення обсягів імпорту послуг з переробки матеріальних ресурсів на 93,5 % (з 81,1 до 5,3 млн дол. США) у зв'язку із суттєвим зменшенням обсягів імпорту послуг з переробки товарів з метою реалізації на внутрішньому ринку на 99,8 % і за кордоном – на 88,4 %;

- зростання сальдо експортно-імпортних операцій при наданні послуг з переробки матеріальних ресурсів на 18 % (з 949,6 до 1120,4 млн дол. США);

- збільшення обсягів експорту в структурі зовнішньої торгівлі України товарами з країнами ЄС на 3,4 % (з 13051,9 до 13496,3 млн дол. США);

- зменшення обсягів імпорту в структурі зовнішньої торгівлі України товарами з країнами ЄС на 10,3 % (з 19101,2 до 17140,8 млн дол. США);

- від'ємне сальдо експортно-імпортних операцій з реалізації товарів;

– зниження обсягів експорту в структурі зовнішньої торгівлі України послугами з країнами ЄС на 3,6 % (з 3117 до 3004,9 млн дол. США) та імпорту – на 19,1 % (з 2994,4 до 2421,6 млн дол. США);

– зростання сальдо експортно-імпорتنих операцій при наданні послуг у 4,8 рази у результаті збільшення співвідношення між експортом й імпортом послуг (у 2010 р. цей показник становив 1,04 рази, у 2016 р. – 1,24 рази).

У результаті дослідження встановлено, що для підвищення ефективності розвитку міжнародної логістичної діяльності в Україні в умовах глобалізації доцільно розробити комплекс заходів, спрямованих на удосконалення:

– управління матеріальними потоками (удосконалення процесу матеріально-технічного забезпечення з використанням інформаційних технологій: MRP, MRPII, ERP і ERP II; удосконалення системи планування, обліку та аналізу витрат, що пов'язані з управлінням матеріальними потоками, та розробка пропозицій щодо їх оптимізації; розробка методики вибору оптимального постачальника матеріальних ресурсів на основі спеціального програмного забезпечення для здійснення розрахунку рейтингу постачальників за вибраними критеріями; моделювання систем управління виробничими, складськими запасами та запасами готової продукції на основі використання інформаційно-комп'ютерних технологій: системи управління складом WMS і модулю складського обліку ERP-системи; розробка методичних підходів до нормування та методів планування виробничих запасів; розробка методів обліку запасів із застосуванням програмного забезпечення та систем електронного документообігу для ефективного управління запасами);

– процесів обслуговування споживачів (впровадження систем електронної комерції B2B і B2C; застосування концепції управління взаємовідносинами з клієнтами CRM);

– організації збутової діяльності (удосконалення організації дистрибуції із застосуванням сучасних інформаційних технологій: DRP, DRPII; розробка методики вибору ефективних каналів збуту на основі спеціального програмного забезпечення для здійснення розрахунків з використанням економіко-математичних методів);

– організації транспортних операцій (оптимізація транспортних потоків на основі впровадження систем управління вантажопотоками: Gongrand, Videotrans, CTC, GIS, GPS; розробка пропозиції щодо оптимізації завантаження транспортних засобів; впровадження програмного забезпечення та використання інтернет-технологій для автоматизації транспортних процесів; застосування автоматизованої обробки документів для оформлення процесу транспортування вантажів).

Перелік посилань:

1. Іващенко М.В. Наслідки глобалізації товарних ринків для національної економіки України / М.В. Іващенко // *Траектория науки*. – 2016. – № 4 (9). – С. 31-36.

2. Васильців Н.М. Передумови та тенденції розвитку глобальної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/natural/Vnulp/Logistyka/2010_669/38.pdf.

3. Тараненко Ю.В. Аналіз ринку логістичних послуг / Ю.В. Тараненко // *Науковий вісник Херсонського державного університету*. – Сер. Економічні науки. – 2015. – Вип. 12. – Ч. 3. – С. 219-222.

4. Динаміка структури експорту-імпорту послуг за 2008-2016 роки / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

5. Зовнішня торгівля України товарами з країнами ЄС за 2010-2016 роки / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

6. Зовнішня торгівля України послугами з країнами ЄС за 2010-2016 роки / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

КООПЕРАТИВНЕ ПІДПРИЄМСТВО ЯК СИНЕРГЕТИЧНА СИСТЕМА

*Ю.В. Ушкаренко, д-р екон. наук, професор
Херсонський державний університет*

Світовий кооперативний досвід свідчить, що кооперація – не лише тип виробництва чи форма господарювання, а економічно обумовлена ідеологія виживання товаровиробника в жорстких економічних та політичних умовах сьогодення, у тому числі зважаючи на складність конкуренції з великими корпораціями та агрохолдингами. І це питання є досить актуальним, оскільки в останні роки спостерігається поява все більшої кількості дрібних виробників, які мають бажання не експортувати свою продукцію, а реалізовувати її на внутрішньому ринку, задовольняючи потреби співвітчизників у високоякісних продуктах харчування. Кооперація є добровільним об'єднанням, спільна узгоджена робота в економічній сфері, взаємодопомога і солідарність усередині якої створюють додатковий синергетичний ефект.

Синергетичний ефект є сукупним результатом ефектів, які виникають в результаті взаємодії між собою підсистем або при тимчасовому об'єднанні системи з іншими системами для досягнення спільних цілей. Його поява пов'язана з виникненням наступних економічних ефектів: ефект масштабу; ефект інтеграції; диверсифікації; кооперації; інші ефекти взаємодії. Термін «синергетика» походить від грецького слова, яке означає «діючий разом». Запропонований німецьким фізиком Г. Хакеном, цей термін акцентує увагу на погодженості взаємодії частин при утворенні структури як єдиного цілого [4, с. 10]. Він підкреслював, що синергійність включає явища, які виникають від сумісної дії декількох різних факторів, кожний з яких окремо до цього явища не приводить [25]. Синергетичний ефект пов'язаний зокрема з тим, що комбіноване використання кількох взаємоузгоджених стратегій виявляється кориснішим, аніж ізольоване впровадження якоїсь однієї. Адже при цьому різні фактори так впливають один на одного, що здатні разом досягти більшого, ніж за окремого їх застосування.

I. Ансофф запропонував синергію коротко записувати як «ефект, коли $2+2 = 5; 6; \dots; N$ » [1, с. 123]. Ця формула показує, що сумарна віддача від кількох факторів може бути вищою, ніж сума показників незалежного їхнього використання. Оскільки постійно йдеться про комбінацію факторів виробництва, то тут урахування синергетичних ефектів набуває стратегічного значення [1, с. 123].

Методологічну основу синергетичного способу пізнання складають дослідження «законів і закономірностей глобальної еволюції будь-яких відкритих нерівноважних систем, головною рисою яких є нестійкість, нерівноважність і не лінійність» [2, с. 44-51]. Синергетичний ефект настає в результаті самоорганізації складних систем. Такою системою є ринкова система, яка характеризується дуже складними відносинами всіх суб'єктів ринку. Однією із форм таких відносин виступає кооперація. Кооперація – це самоорганізація з широкими зв'язками між підприємствами – членами кооперативів з постачальниками ресурсів і споживачами продукції і між членами в кооперативі, з широкою мережею прямих та зворотних зв'язків між попитом і пропозицією.

Усі наведені вище типи зв'язків є відображенням загальних взаємовідносин між суб'єктами кооперації. Кооперативне підприємство взаємодіє з ринковими суб'єктами, які можна розділити на три групи: ринкові суб'єкти, що негативно впливають на діяльність підприємства, суб'єкти, які займають нейтральну позицію, а також заінтересовані у результатах роботи підприємства елементи ринкового проекту. Третя група ринкових суб'єктів разом із кооперативним підприємством складають кооперативну систему взаємодії [3].

Вивчення кооперативної системи взаємодії дозволяє зробити висновок про його багатоаспектність. Кооперативна система взаємодії – це системи взаємної підтримки ринкових елементів у ланцюгу їхніх взаємовідносин. Можна виділити такі основні елементи кооперативної системи взаємодії: підприємство інтегратор, постачальники матеріальних ресурсів, конкуренти, посередники, споживачі. Структуру кооперативної системи взаємодії можна розглядати на рівні окремих систем, а саме: система взаємодії кооперативного підприємства з постачальниками, з посередниками, зі споживачами, з конкурентами (рис. 1).



Рис. 1. Синергетичний ефект кооперативної системи взаємодії

Джерело: власні дослідження

Таким чином, можна вважати, що у кооперативній системі взаємодії повинен утворюватися синергетичний ефект. Формування цього ефекту залежить від координації між ринковими суб'єктами та кооперативним підприємством, яке зумовлюється синергетичними зв'язками, тобто такими зв'язками інтеграції, що спричиняють появу додаткового ефекту. Слід відзначити, що синергетичні зв'язки характерні саме для кооперативних систем взаємодії, бо останні й формуються задля цього. На етапі створення окремих систем кооперативної системи взаємодії метою є досягнення синергетичного ефекту у відповідних системах. Далі, синергетичний ефект виходить за рамки окремих систем, тобто підвищується його рівень. Утворюється ефект підсилення зв'язку однієї системи з іншими в межах кооперативної системи взаємодії.

Перелік посилань:

1. Ансофф І. *Новая корпоративная стратегия* / И. Ансофф; [пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского]. – СПб : Питер, 1999. – 416 с.
2. Мочерний С.В. *Синергетичний підхід в економічному дослідженні* / С.В. Мочерний // *Економіка України*. – 2001. – № 5. – С. 44-51.
3. Ушкаренко Ю.В. *Еволюція кооперативних принципів* / Ю.В. Ушкаренко // *Вісник Дніпропетровського ДАУ*. – № 1. – 2005. – С. 156-160.
4. Хакен Г. *Основные понятия синергетики* / Г. Хакен // *Синергетическая парадигма. Многообразие поисков и подходов*. – М., 2000. – 207 с.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Р.В. Федорович, канд. екон. наук, професор

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

В.М. Серединська, канд. екон. наук, доцент

Тернопільський національний економічний університет

Сучасні умови господарювання свідчать, що для реалізації політики управління бізнесом з метою підвищення його вартості, потрібно мати комплексну систему стратегічних цілей та збалансоване стратегічне управління. Проведені дослідження еволюції збалансованих моделей оцінювання ефективності господарювання у [1] свідчать, що ідеї збалансованої системи показників з метою управління бізнесом реалізовані багатьма науковцями, зокрема Ж. Л. Мало (бортове табло – *tableau de bord*); Ю. Вебером (система селективних показників); Р. Хьюбертом (універсальна система показників діяльності); К. Мак-Найром, Р. Лінчем і К. Кроссом (піраміда діяльності компанії), Л. Мейселем (модель стратегічних карт), Р.Капланом і Д. Нортонем (*Balanced Scorecard – BSC*) та ін.

Застосування концепції збалансованого управління веде до узгодження стратегічних цілей з тактичними діями, зовнішнього оцінювання діяльності з внутрішнім, використання фінансових і нефінансових показників, виявлення причинно-наслідкових зв'язків між результативними показниками і факторами їх формування, деталізації стратегічних цілей на конкретні завдання і доведення їх до відповідних структурних підрозділів у формі певних показників, реалізації стратегії за допомогою побудови ефективного мотиваційного механізму.

Стратегічне управління вимагає формування системи стратегічних цілей, що є короткими твердженнями, які описують конкретні дії, виконання яких дозволяє реалізувати базову та функціональні стратегії (інвестиційну, інноваційну, маркетингову тощо) підприємства. Після визначення стратегічних цілей, завдань в цілому по підприємству, їх сукупність відображається у вигляді тактичних і оперативних завдань на рівні окремих бізнес-процесів, структурних підрозділів, які пізніше деталізуються в індивідуальних планах кожного працівника. Останні складаються за участю керівників окремих структурних підрозділів (власників бізнес-процесів) і спрямовані на досягнення конкретних результатів безпосередньо на робочому місці. Індивідуальні плани повинні допомогти працівникам зрозуміти їх роль у досягненні стратегічних завдань підприємства і окремих бізнес-процесів, а також містити схеми стимулюючої винагороди і особистого розвитку. Це дозволяє встановити персональну відповідальність за досягнення їх заданого рівня.

Досягнення стратегічних цілей і виконання стратегічних завдань здійснюється шляхом обґрунтування і оцінювання показників, що будуть характеризувати рівень їх виконання. Це дозволяє трансформувати конкретну діяльність і стратегію у досить повний набір ключових показників ефективності. Показники дозволяють з'ясувати рівень досягнення цілей і успішність реалізації вартісно-орієнтованої стратегії розвитку. Якщо показник не досягає свого цільового значення, це свідчить про наявність чинників, що стримують чи протидіють досягненню поставленої стратегічної мети. Даний факт вказує на втрачені можливості підприємства і потребує коригувальних дій.

Слід зазначити, що система ключових показників ефективності повинна відповідати таким вимогам:

- адекватності і динамічності, тобто відповідати реальним бізнес-процесам, орієнтуватися на їх управління і покращення, характеризувати динаміку змін;
- релевантності, можливість впливу на стан об'єкта управління з метою доведення його параметрів до бажаного рівня;
- економічності, витрати на отримання інформації для розрахунку показника мають бути нижчі за результат від його використання;
- несуперечливості, тобто ріст одного показника не повинен відбуватися за рахунок іншого;
- зрозумілості, тобто однозначності трактування та використання єдиного алгоритму розрахунку;
- зв'язок із стратегією діяльності, тобто складати базис для формування стратегічного напрямку розвитку підприємства;
- збалансованості, тобто система вимагає оптимального поєднання кількісних, якісних, факторних, результативних, фінансових, нефінансових показників діяльності.

Крім того, система стратегічного управління повинна передбачати формування не тільки стратегічних цілей, завдань, ключових показників ефективності (цілевих, фактичних), але і розроблення необхідних заходів для їх реалізації. Кожен захід необхідно забезпечити людськими, фінансовими і технічними ресурсами та спрямовувати на досягнення конкретним показником його цільового рівня.

Застосування системи стратегічного управління вимагає налагодження на підприємстві належних комунікаційних каналів, які б дозволяли персоналу і топ-менеджерам швидко обмінюватися інформацією, сприяли формуванню довірчих відносин, створювали умови для своєчасного здійснення коригувальних та запобіжних заходів.

Систему стратегічного управління необхідно орієнтувати на гармонізацію інтересів всіх співробітників підприємства у відповідності до стратегії. Для побудови дієвого мотиваційного механізму на підприємстві, який би спонукав працівників до виконання стратегічних завдань необхідно домогтися, щоб кожен з них поділяв культуру і цінності підприємства, переймався його проблемами. Цілком зрозуміло, що це можливе лише за умов співпадання індивідуальних цілей кожного співробітника з цілями підприємства. Система мотивації на підприємстві повинна бути побудована так: намагаючись заробляти більше, працівники сприяють розвитку підприємства, а з розвитком підприємства у них з'являється можливість заробляти ще більше. Доречним при цьому є розроблення індикаторів оцінювання рівня досягнення індивідуальних результатів працівниками, що дають можливість встановити розмір винагороди, а також оцінити наслідки їх невиконання. Такі індикатори використовуються не тільки для вимірювання результатів, подання звітності, диференціації досягнень, але також і для аналізу можливостей вдосконалення і розвитку бізнесу.

Такий інтегрований підхід забезпечує формування сукупності ефективних методів та інструментів та дозволяє реалізувати стратегію розвитку підприємства на основі зростання його вартості.

Використання вартісно-орієнтованого управління формує вимоги до застосування необхідного методичного інструментарію, який пов'язаний з використанням певних груп методів. Одні з них спрямовані на оцінювання, інші – на формування вартості. Перша група методів є найбільш опрацьована і ґрунтується на уніфікованих алгоритмах розрахунку показників. Друга – носить персоніфікований характер і визначається галузевими особливості бізнесу підприємства, конкретними умовами діяльності. Це зумовлює необхідність використання різних інноваційних інструментів управління і формування на їх основі збалансованої системи стратегічного управління. Такий підхід зумовлює необхідність визнання вартісно-орієнтованої стратегії розвитку як базової, що визначає умови розроблення інших функціональних стратегій (інвестиційної, інноваційної, маркетингової і т.п.).

Стратегічне управління вимагає розроблення відповідних методів збору та опрацювання інформації; порядку визначення ключових показників ефективності та організації роботи з ними; методів ефективного впливу на працівників; систем контролю, тобто, формування організаційно-економічного механізму стратегічного управління. Це і є основними напрямками, за якими мають здійснюватися методичні розробки для практичної реалізації концепції вартісно-орієнтованого стратегічного управління на вітчизняних підприємствах.

Перелік посилань:

1. Попов Д. *Еволюція показателів стратегії розвитку підприємства [Електронний ресурс]* / Д. Попов. // *Управління компанією*. – 2003. – № 2. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/strategy/str070.html> (дата звернення: 14.11.16). – Названіє с екрана.
2. Серединська І. В. *Особливості інтегрування систем вартісно-орієнтованого управління підприємствами: монографія* / І. В. Серединська, В. М. Серединська; за заг. ред. Н. Б. Кирич. – Тернопіль, ФОП Паляниця В.А., 2015. – 354 с.
3. Vira Seredynska, *Tools for strategic management of enterprise based on the value growth* / Vira Seredynska, Olha Zahorodna, Roman Fedorovych // «*Evropsky casopis ekonomiky a managementu*» – 2017/ – Svazek 3, 2. vydani. 55-62 с.

GLOBALIZATION OF THE MARKETING INFRASTRUCTURE

Jatta Haddy (Gambia), student

Viktoriiia Krasnomovets, PhD in Economics

Cherkasy National University n.a. Bohdan Khmelnytsky

Definition of globalization: is the process by which businesses or other organizations develop international influence or start operating on an international scale. This unification is driven by the liberalization of trade, investment and capital flow, technological advances, and pressures for assimilation towards international standards. Globalization makes the world more accessible to everyone.

There are about seven major types of globalization:

– financial globalization: Interconnection of the world's financial systems e.g. stock markets more of a connection between large cities than of nations. Example: What happens in Asian markets affects the North American markets;

– economic globalization: a worldwide economic system that permits easy movement of goods, production, capital, and resources (free trade facilitates this). Example: NAFTA, EU, Multinational corporations;

– technological globalization: connection between nations through technology such as television, radio, telephones, internet, etc. Was traditionally available only to the rich but is now far more available to the poor. Much less infrastructure is needed now;

– political globalization: countries are attempting to adopt similar political policies and styles of government in order to facilitate other forms of globalization e.g. move to secular governments, free trade agreements, etc;

– cultural globalization: merging or «watering down» of the world's cultures e.g. food, entertainment, language, etc. Heavily criticized as destructive of local culture e.g. The Simpsons is shown in over 200 countries in the world;

– ecological globalization: seeing the Earth as a single ecosystem rather than a collection of separate ecological systems because so many problems are global in nature e.g. International treaties to deal with environmental issues like biodiversity, climate change or the ozone layer, wildlife reserves that span several countries;

– sociological globalization: a growing belief that we are all global citizens and should all be held to the same standards – and have the same rights e.g. the growing international ideas that capital punishment is immoral and that women should have all the same rights as men.

Advantages of globalization:

– free trade is supposed to reduce barriers such as tariffs, value added taxes, subsidies, and other barriers between nations. This is not true. There are still many barriers to free trade. The Washington Post story says «the problem is that the big G20 countries added more than 1,200 restrictive export and import measures since 2008;

– the proponents say globalization represents free trade which promotes global economic growth; creates jobs, makes companies more competitive, and lowers prices for consumers;

– competition between countries is supposed to drive prices down. In many cases this is not working because countries manipulate their currency to get a price advantage;

– it also provides poor countries, through infusions of foreign capital and technology, with the chance to develop economically and by spreading prosperity, creates the conditions in which democracy and respect for human rights may flourish;

– according to supporters globalization and democracy should go hand in hand. It should be pure business with no colonialist designs;

– there is now a worldwide market for companies and consumers who have access to products of different countries;

– gradually there is a world power that is being created instead of compartmentalized power sectors. Politics is merging and decisions that are being taken are actually beneficial for people all over the world. This is simply a romanticized view of what is actually happening;

– there is more influx of information between two countries, which do not have anything in common between them;

– there is cultural intermingling and each country is learning more about other cultures. True;

– since we share financial interests, corporations and governments are trying to sort out ecological problems for each other;

- socially we have become more open and tolerant towards each other and people who live in the other part of the world are not considered aliens;
- most people see speedy travel, mass communications and quick dissemination of information through the Internet as benefits of globalization;
- labor can move from country to country to market their skills. True, but this can cause problems with the existing labor and downward pressure on wages.

Disadvantages of globalization:

- the general complaint about globalization is that it has made the rich richer while making the non-rich poorer. «It is wonderful for managers, owners and investors, but hell on workers and nature.»;
- globalization is supposed to be about free trade where all barriers are eliminated but there are still many barriers. For instance 161 countries have value added taxes (VATs) on imports which are as high as 21.6% in Europe. The U.S. does not have VAT;
- the biggest problem for developed countries is that jobs are lost and transferred to lower cost countries.» According to conservative estimates by Robert Scott of the Economic Policy Institute, granting China most favored nation status drained away 3.2 million jobs, including 2.4 million manufacturing jobs. He pegs the net losses due to our trade deficit with Japan (\$78.3 billion in 2013) at 896,000 jobs, as well as an additional 682,900 jobs from the Mexico –U.S. trade-deficit run-up from 1994 through 2010.»;
- workers in developed countries like the US face pay-cut demands from employers who threaten to export jobs. This has created a culture of fear for many middle class workers who have little leverage in this global game;
- the anti-globalists also claim that globalization is not working for the majority of the world. «During the most recent period of rapid growth in global trade and investment, 1960 to 1998, inequality worsened both internationally and within countries. The UN Development Program reports that the richest 20 percent of the world's population consume 86 percent of the world's resources while the poorest 80 percent consume just 14 percent.»;
- some experts think that globalization is also leading to the incursion of communicable diseases. Deadly diseases like HIV/AIDS are being spread by travelers to the remotest corners of the globe;
- globalization has led to exploitation of labor. Prisoners and child workers are used to work in inhumane conditions. Safety standards are ignored to produce cheap goods. There is also an increase in human trafficking;
- social welfare schemes or «safety nets» are under great pressure in developed countries because of deficits, job losses, and other economic ramifications of globalization.

Definition of marketing: this is the action or business of promoting and selling products or services, including market research and advertising.

References:

1. *The effects of global connection [Electronic resource]. – Access mode : https://www.oup.com.au/__data/assets/pdf_file/0024/58137/Chapter-5-The-effects-of-global-connections.pdf*

МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНЦІЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

І.О. Цимбалюк, канд. екон. наук, доцент

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк

Тенденція розвитку світової економіки початку ХХІ ст. визначається розгортанням процесу глобалізації, яка впливає на економічний розвиток усіх країн світу, в тому числі і України. Наслідками глобалізації є уніфікація закономірностей розвитку, посилення міждержавних взаємозв'язків і взаємодії, що проявляється у активізації процесів переливу ресурсів та капіталу, відповідно до чого відбувається загострення міжнародної конкуренції за можливість їх максимального залучення. Держави, трансформуючись у відкриті системи, активно взаємодіють між собою, виводячи економічні процеси на світовий рівень. У сучасному світі формується єдина світова економічна система, суб'єктами якої виступають транснаціональні корпорації, окремі держави або їх об'єднання. Пов'язані різними видами господарської діяльності вони взаємодіють між собою задля задоволення власних інтересів та досягнення цілей своєї діяльності.

Глобалізацію визначають інтенсивність, обсяг і вартість міжнародних трансакцій у інформаційній, фінансовій, комерційній, торговельній і адміністративній сферах у всесвітньому масштабі [1].

За таких умов пріоритетним завданням кожної держави є здатність швидко адаптуватися до міжнародної конкуренції з метою залучення іноземних інвестицій та в подальшому ефективного їх використання для забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку. Успішне вирішення цього завдання залежить насамперед від вдалої інвестиційної конкурентної політики держави.

Аналіз наукових поглядів з питань конкуренції свідчить про їх масштабність та багатоаспектність, і в кожному випадку зміст цього поняття визначається залежно від цілей, відповідно до яких воно сформоване. Сучасні глобалізаційні процеси призводять до трансформації конкурентних відносин у багаторівневу систему, яка передбачає розвиток специфічних форм конкурентних відносин в залежності від співвідношення глобального та національного рівнів. Саме трансграничний характер економічних відносин між суб'єктами світового ринку є однією з ключових ознак міжнародної конкуренції [2]. Міжнародна конкуренція сприяє ефективному переливу капіталу між різними країнами та збалансованому розвитку світового господарства [3].

Вперше теорія міжнародної конкуренції була викладена М. Портером ключовою ідеєю якої, є тісний взаємозв'язок між конкурентною перевагою та умовами країни розташування (країни, де розробляється стратегія, виробляється основна частина продукції, є технологія та робоча сила з необхідними навиками). Особливістю розвитку міжнародної конкуренції на сучасному етапі є трансформація її форм і методів, що полягає у переважанні елементів співробітництва та партнерства над суперництвом внаслідок якісних змін цілей господарювання суб'єктів глобалізованого простору. Підвищення конкурентоспроможності національного виробництва сьогодні можливе за умов забезпечення однакових можливостей конкуренції з іноземними виробниками в першу чергу на внутрішньому ринку, що в подальшому має формувати достатній рівень конкурентоспроможності країни в цілому [1].

Отже, за умов глобалізації закони та закономірності розвитку економіки країни переносять на міжнародний рівень і ринкові процеси та явища набувають світових масштабів [4]. Це супроводжується активізацією двох протилежних процесів – з одного боку загострюється боротьба між суб'єктами світових економічних відносин за перелив мобільних ресурсів і капіталу, їх залучення у розвиток власних економік, що набуває форми міжнародної конкуренції. Разом з тим, підвищення тісноти взаємозв'язку між країнами, що виникає під час господарських відносин, вимагає від них координації дій з метою запобігання поширенню кризових явищ та вироблення узгоджених правил поведінки у глобальному середовищі.

Перелік посилань:

1. Маслак О. І. Конкуренція: її сутність та особливості в умовах глобалізації / О. І. Маслак, Л. А. Квятковська, П. К. Кулінічев // *Технологический аудит и резервы производства*. – 2014. – № 3(3). – С. 57-61. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tatrv_2014_3.

2. Піддубний І. О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : навч. посібник / І. О. Піддубний, А. І. Піддубна. – Х. : ВД «Інжек», 2006. – 270 с.

3. Ліпич Л.Г. Формування стратегії розвитку будівельного підприємства в умовах інвестиційної конкуренції [Текст] : монографія / Л. Г. Ліпич, І. В. Чорнуха, І. О. Цимбалюк. – Луцьк : Вежа-Друк, 2015. – 212 с.

4. Т.Борисова. Феномен міжнародної конкуренції в сучасній економіці / Т.Борисова // *Галицький економічний вісник*. – 2010. – №2(27). – с.34-40 – (світова економіка й міжнародні економічні відносини).

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

Л.О. Чернишова, канд. екон. наук, доцент

К.С. Беззабава

Харківський державний університет харчування та торгівлі

Посилення процесів глобалізації та інтеграції в економічному геопросторі змінюють умови господарювання підприємств, якісно модифікуючи конкурентні механізми на глобальних і національних ринках. З одного боку, для вітчизняних підприємств відкриваються нові можливості, що реалізуються через доступ до нових ринків збуту, через задоволення нових потреб і смаків споживачів; з іншого – жорстка конкурентна боротьба вимагає від підприємств забезпечення постійного зростання їх конкурентоспроможності. Для вітчизняних підприємств гостро постає питання пошуку потенційних можливостей для підвищення ефективності своєї діяльності та формування стратегічних пріоритетів їх конкурентоспроможного розвитку.

Одним з ключових понять теорії конкуренції є поняття конкурентних переваг підприємства. У загальному розумінні конкурентна перевага – це певні характеристики, які властивості товару, послугі або марки, які створюють для підприємства певну перевагу над його прямими конкурентами [3, с. 42].

Конкурентні переваги є відносними характеристиками, які відображають позицію певного підприємства відносно інших підприємств у галузі або сегменті міжнародного ринку. Вони є проявом переваги над конкурентами в економічній, виробничій, матеріальній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства, які вимірюються певними економічними показниками. Ці переваги мають порівняльний, а не абсолютний характер і в процесі діяльності забезпечують систематичне отримання підприємством вищого показника прибутку та збільшення частки на ринку, порівняно із конкурентами. Конкурентні переваги підприємства повинні не лише підтримувати високий рівень прибутковості, але й забезпечувати його стабільність, оскільки ці переваги можуть бути оцінені лише шляхом порівняння основних показників діяльності підприємства з іншими підприємствами у міжнародному бізнесі. Сутність конкурентних переваг здебільшого проявляється через такі характеристики, як: здатність підприємства ефективно використовувати та розподіляти ресурси; сукупність властивостей, характеристик, ресурсів тощо, якими володіє підприємство та які забезпечують йому перевагу над конкурентами; ефективність управління процесами формування та розвитку якісних і кількісних характеристик товарів або послуг, що більш привабливі для покупців на міжнародному ринку, ніж у конкурентів [2].

В економічній літературі виділяють різні класифікації конкурентних переваг та чинників, що їх формують. Широку класифікацію конкурентних переваг представлено науковцями А.В. Войчак та Р.В. Камишніков [1], які за джерелами виникнення виділяють внутрішні та зовнішні конкурентні переваги. Такий підхід до виділення джерел створення конкурентних переваг підприємства є найбільш розповсюдженим. У якості внутрішніх джерел формування конкурентних переваг підприємства розглядаються характеристики його внутрішніх напрямків функціонування, які мають перевагу над аналогічними характеристиками підприємств-конкурентів. Зовнішніми конкурентними перевагами вважаються такі, які забезпечують підприємству можливість виробити продукцію, що буде мати більшу цінність для споживачів за рахунок зменшення їх витрат, більш повного задоволення вимог або покращення результатів їх роботи.

Осмилення зазначених джерел формування конкурентних переваг з точки зору їх впливу на діяльність українських та зарубіжних підприємств дозволяє вказати найголовнішу проблему: вітчизняні підприємства, не маючи позитивної дії внутрішніх чинників, змушені протидіяти ще й негативному впливу багатьох зовнішніх, а зарубіжні підприємства в розвинених країнах, окрім потужного внутрішнього середовища, мають сприятливе зовнішнє середовище.

З огляду на це, для формування конкурентних переваг вітчизняних підприємств на міжнародному ринку основним завданням менеджменту є визначення саме тих характеристик, які створюють для підприємства певні переваги над своїми прямими конкурентами в довгостроковій перспективі. Тобто підприємства на міжнародному ринку зацікавлені не лише у формуванні конкурентних, а у формуванні стійких конкурентних переваг. Саме це є головною відмінністю в управлінні конкурентними перевагами українських та зарубіжних підприємств на міжнародному ринку.

Для українських підприємств життєво-важливим є формування хоча б певних переваг: за рахунок зниження витрат, за рахунок дешевої робочої сили тощо. Для формування стійких конкурентних переваг на міжнародному ринку вітчизняні підприємства потребують фахового обґрунтування та розробки відповідної стратегії. Для цього підприємству необхідно реагувати на виклики зовнішнього середовища, що постійно змінюються, та забезпечувати розвиток ресурсного потенціалу, застосовуючи новітні підходи до підвищення власних конкурентних позицій, впроваджуючи сучасні технології, досліджуючи ринкові перетворення. Для ефективного розвитку на міжнародному ринку українських підприємств запропоновано модель управління конкурентними перевагами, сформована на основі процесного підходу (рис. 1).

Отже, представлена нами система управління конкурентними перевагами підприємств на міжнародному ринку та основні її складові дають можливість враховувати усю сукупність чинників, що впливають або потенційно можуть вплинути на їх формування. Вважаємо, що запропонована модель дасть змогу не лише теоретично, але й практично визначити найоптимальніші напрями формування, реалізації та нарощення конкурентних переваг вітчизняних підприємств на міжнародному ринку.



Рисунок 1. Модель управління конкурентними перевагами підприємства на міжнародному ринку

Перелік посилань:

1. Войчак А.В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація / А.В. Войчак, Р.В. Камишніков // *Маркетинг в Україні*. – 2005. – № 2. – С. 50 – 53.
2. Малюга Л.М. Управління розвитком конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств / Л.М. Малюга, О.В. Загороднюк // *Глобальні та національні проблеми економіки*. – 2015. – Вип. 8. – С. 206–209. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/8-2015/42.pdf>
3. Наливайко А.П. *Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрями розвитку: Монографія* – К.: КНЕУ, 2008. – 227 с.

MYSTERY SHOPPING ЯК ІНСТРУМЕНТ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

О.О. Чижевма, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: В.А. Красномолиць, канд. екон. наук, доцент
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

Не так давно, на Україні з'явився новий метод оцінки якості послуг під назвою Mystery Shopping, тобто таємний покупець. Цей метод дає змогу об'єктивно оцінити якість надання послуг тим чи іншим підприємством та надати критичну оцінку обслуговування.

Mystery Shopping – [англ. метод «таємного покупця», або метод «інсценованої покупки»] – метод оцінки умов торгівлі, якості торговельного обслуговування, сильних і слабких сторін роботи персоналу компанії-продавця з допомогою покупок, що здійснюються фахівцями дослідницької компанії, що діють інкогніто (звідси і назва – «таємничий / таємний покупець»).

За допомогою цього можна дослідити як компанію – замовника, так і оцінити рівень якості продажу послуг/товарів конкурентів. Метод «таємний покупець» дозволяє провести оцінку (або пе-

ревірку) діяльності фірми без відома її персоналу, проаналізувати і оцінити різні аспекти функціонування фірми очима реального споживача.

Методика Mystery shopping, широко використовується в США та Європі (80 % всіх магазинів, ресторанів, банків регулярно проводять перевірки) набирає оберти і в нашій країні. Сценарій спілкування побудований таким чином, щоб виявити і оцінити всі питання, що цікавлять аспекти діяльності компанії: якість роботи обслуговуючого персоналу, рівень цін, асортимент товарів, місце розташування й інтер'єр магазину і т.д. Жодна «книга скарг і пропозицій» ніколи не дасть стільки інформації.

Технологія була вперше апробована в 1970-х роках в США, коли при виведенні на ринок нових товарів для перевірки роботи роздрібних мереж стали застосовуватися послуги спеціально навчених уявних покупців. На підставі досліджень таємними покупцями можна дати об'єктивну оцінку якості роботи персоналу і взяти цілеспрямовані кроки до поліпшення сервісу, що неодмінно призведе до підвищення лояльності клієнтів і, як наслідок, збільшить фактичний прибуток компанії.

Головна умова успішності програми Mystery shopping – це усвідомлення топ-менеджементом компанії необхідності поліпшити обслуговування і розуміння, що покращити сервіс без контролю його якості неможливо. Хоча, звичайно, не можна говорити, що тільки програма Mystery shopping сприяє поліпшенню і підтримці високої якості обслуговування клієнтів. Mystery Shopping є лише один з інструментів поліпшення обслуговування, і повинен застосовуватися в комплексі з ними, як складова системи управління сервісом в компанії.

Цей метод оцінки якості сервісу незамінний для великих компаній з великою кількістю торгових точок або філій, основна діяльність яких спрямована на обслуговування клієнта. До таких компаній можна зарахувати: кафе, бари, ресторани, банки, автозаправні станції, готелі, супермаркети, магазини, центри обслуговування комунікаційних компаній, мережі аптек і медичних установ, комунальні підприємства та інші.

Окремою проблемою в Mystery shopping є опір персоналу оцінці – масова критика і недовіра обслуговуючого персоналу до якості оцінок, виконуваних Таємничим Покупцем. Особливій критиці піддаються, як ви розумієте, оцінки з низькими балами. Але якщо якісний сервіс є цінністю для «носіїв впровадження» компанії, то сприймати сервіс як корпоративну цінність і вірити в його необхідність рано чи пізно стане і обслуговуючий персонал. При правильному використанні довгострокова програма Mystery Shopping приводить до вимірюваних результатів у роботі роздрібних мереж:

- зростання співвідношення покупців до відвідувачів (conversion rate);
- зростання середнього чеку;
- зростання продажів додаткових товарів/послуг;
- зростання продажів на одиницю торговельного персоналу;
- зростання повторних продажів (поведінкової лояльності клієнтів);
- поліпшення фінансових показників, зростання прибутку.

Щодо методу «таємний покупець» в туризмі, то керівники туристичних компаній досить часто наймають таємних покупців для перевірки правильного надання послуг їхнім туристичним агентством. Віддаючи перевагу відпочинку за кордоном, ми хочемо не тільки побувати в іншій країні і побачити все її внутрішній бік і пам'ятки, а й очікуємо гарного сервісу і комфортного відпочинку у всьому, починаючи від туристичного агентства, в якому набуваємо путівку, авіаперельотом і закінчуючи відпочинком в цілому. Ми платимо за путівки далеко чималі гроші і хочемо, відповідно, особливого ставлення до своєї персони. При дзвінку в туристичну фірму таємний покупець дивиться на те, як представився співробітник фірми і назвав чи компанію. Адже набагато приємніше почути замість сухого «Алло!» коли співробітник представляє компанію (відразу для себе розумієш, що потрапив саме туди, куди дзвонив), а також своє ім'я і посаду. Адже в такому випадку клієнт відразу розуміє, які повноваження цього співробітника і чи зможе цей він відповісти на всі питання.

Досить важливою є перевірка якості надання послуг менеджером, його правильне відношення до клієнта, ціна без накрутки, наявність уніформи агентства та інше. Цей метод робить агентство більш конкурентоспроможним порівняно з іншими. Також, за допомогою такого методу виявляються слабкі сторони підприємства, особливо організації праці, контролю та оцінки персоналу. Іноді цей метод використовується для того, щоб дізнатися необхідну інформацію у конкурентів.

Насправді, методика «Mystery shopping» здається ідеальною, але і у неї є свої мінуси, найбільшим є те, що конкуренти теж можуть скористатися послугою «таємний покупець» та вивідати необхідну інформацію, дізнатися нові тенденції ведення переговорів, практики продаж та, так звані, «фішки» фірми, які відрізняють її від інших компаній. Але, не дивлячись на це, метод «тайний покупець» є досить ефективним та дієвим для оцінки якості як туристичних, так і інших компаній.

Виходячи з вищесказаного, можна зробити висновок про те, що метод маркетингового дослідження «таємний покупець», пройшовши довгий історичний шлях розвитку, зайняв тверду нішу в сучасній дійсності. Будь-яка велика фірма, яка робить акцент на якість обслуговування вдається до цього методу. За результатами наших практичних досліджень, можна сказати, що він повністю виправдовує своє значення в сфері торгівлі та послуг. До того ж, «таємний покупець» простий в застосуванні, гарантує конфіденційність і може застосовуватися в будь-якому виді бізнесу. При аналізі відгуків і думок про даний метод можна сміливо говорити про переважну більшість позитивних оцінок. Це доводиться великою популярністю «таємного покупця» по всьому світу. Ця технологія дозволяє отримати «погляд з боку», тобто оцінити якість обслуговування з боку покупця. З часів Стародавнього світу, коли методика таємного покупця тільки зароджувалася, вона зазнала ряд значущих змін. Тепер дана технологія поділяється на великий перелік видів і стала зручніше в своєму застосуванні, завдяки науково-технічному прогресу, а саме появі аудіо і відео записуючих матеріалів. Крім того, ще однією перевагою можна вважати і те, що застосовувати цей метод можна не тільки, залучаючи сторонніх людей і за допомогою спеціалізованих агентств, але і самостійно. А це дозволяє викреслити зайві фінансові витрати. Таким чином, «таємничий покупець» є відмінним вибором маркетингового дослідження, що володіє помітним перевагою в порівнянні з іншими видами аналізу.

Успіх будь-якої компанії залежить від багатьох факторів, а рівень якості сервісу входить в число ключових. Робота таємного покупця дозволить перевірити якість обслуговування, професійні знання, здатність співробітників знаходити вихід з конфліктних ситуацій і вміння битися з запереченнями клієнтів.

Перелік посилань:

1. Бессонова А. Методика «Тайный покупатель». Новая услуга для туристических компаний. [Электронный ресурс] / Анна Бессонова. – 2013. – Режим доступа до ресурсу: <http://russoturisto.in.ua/news/13-russoturisto/16-mystery-shopping.html>.
2. Крюков, А.Ф. Управление маркетингом [Текст]: учебное пособие / А.Ф. Крюков. – М.: КНОРУС. – 2005. – 470 с.
3. Прохоренко, А.И. Маркетинг-2009: перезагрузка системы [Текст] / А.И. Прохоренко // Реклама. Теория и Практика. – № 02(32). – 2009 – С. 84-89.
4. Сафонова Я. В. Метод маркетингового исследования «Тайный покупатель (Mystery Shopping./ Secret Shopper)»: сущность и история возникновения [Электронный ресурс] / Яна Вікторівна Сафонова. – 2017. – Режим доступа до ресурсу: <http://edj.ru/article/03-09-2017>.
5. Шаргаева С. Mystery shopping – что это такое и для чего это нужно? [Электронный ресурс] / Євгенія Шаргаєва. – 2007. – Режим доступа до ресурсу: <https://shkolazhizni.ru/authors/pugovka-190584/posts/4480/>.

ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

М.В. Чорна, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: Ю.В. Загородня, канд. екон. наук, доцент

Азовський морський інститут

НУ «Одеська морська академія», м. Маріуполь

Створення логістичного менеджменту на сучасних підприємствах стає все більш актуальним. Його відсутність призводить до безсистемності та неузгодженості в закупівлях, складуванні, цінах, документальному оформленні, запасах, транспортуванні, організації збуту тощо.

Дослідженням цього питання займаються зарубіжні та вітчизняні вчені, такі як Анікін Б.А., Міротін М.Б., Порошина О.Г. та інші вітчизняні та зарубіжні вчені та спеціалісти.

Метою роботи є дослідження необхідності використання логістичного менеджменту в управлінні сучасним підприємством.

Логістичний менеджмент сучасного підприємства являється важливим функціональним інструментом підвищення конкурентоспроможності, тому що завдяки його впровадженню на підприємстві стає можливим усунування внутрішніх розбіжностей серед підрозділів, що сприятиме оптимізації та раціоналізації їх діяльності. «Потенціал логістики в сучасній фірмі дозволяє реалізувати цільові установки фірми в рамках її місії, будучи стратегічним чинником в умовах посилення конкуренції» [1].

Необхідність впровадження логістичного менеджменту при розробці логістичних систем обумовлено його важливим значенням в загальній структурі управління підприємством через високий рівень обміну інформації з усіма сферами менеджменту підприємства. «Сучасна система менеджменту фірми – це організаційна структура управління з функціонально-орієнтованими сферами діяльності (фінанси, інвестиції, виробництво, маркетинг, інновації, персонал), об'єднаними стратегічними, тактичними та іншими цілями» [2].

Логістичний менеджмент на підприємствах розглядається як інструмент, спроможний підвищити конкурентоспроможність завдяки наступним чинникам:

- зниженню витрати на складування, транспортування, вантажні роботи, документальне оформлення;
- оптимізації виробничого процесу, шляхом аналізу маркетингової інформації, що впливатиме на характеристики готової продукції;
- раціоналізації продуктивних запасів в постачанні, виробництві та збуті, що призведе до зниження ціни продуктів та, як наслідок, покращить стратегічні позиції підприємства на ринку.

Логістичні організаційні структури відрізняються в залежності від конкретного призначення, типу підприємства та наявних людських ресурсів [2]. Менеджери підприємства повинні постійно удосконалюватися, щоб відповідати вимогам ведення сучасного міжнародного бізнесу; персонал фірм з логістики, зобов'язані проходити підвищення кваліфікації, яка націлена на систематизацію знань в різних функціональних областях логістичного менеджменту, що сприяє удосконаленню володіння знань саме цієї вузькоспрямованої галузі знань.

Основним завданням логістичного менеджменту на підприємстві є конкурентне обслуговування споживачів з оптимальними загальними витратами та раціоналізацією всіх етапів доставки товарів споживачу. Логістика потрібна для того, щоб обслуговувати більшість потреб виробництва та маркетингу таким чином, щоб повною мірою використати здатність фірми до своєчасної та належної постачання продуктів або послуг споживачам. Компанії, найбільш успішні в логістиці, характеризуються альтернативними логістичними можливостями, виключної гнучкістю, роботою в режимі реального часу, оперативним контролем та досконалістю постачання логістичного сервісу [2].

Таким чином, впровадження логістики на підприємствах, як інструменту менеджменту є одним із стратегічних шляхів підвищення конкурентоспроможності організацій бізнесу.

Перелік посилань:

1. Аникина Б. А. *Логистика*. [Текст] : учебник / Б. А. Аникина. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2001. – 362 с.
2. Миротин Л. Б. *Эффективность логистического управления* [Текст] : учебник для вузов / Л. Б. Миротин. – М.: Издательство «Экзамен», 2004. – 448 с.
3. Порошина О. Г. *Эффективная логистика* [Текст] / О. Г. Порошина, Л. Б. Миротин. – М.: Издательство «Экзамен», 2003. – 160 с.

РОЗВИТОК ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ ДІЇ ГЛОБАЛЬНИХ ТРЕНДІВ

О.П. Чукурна, канд. екон. наук, доцент

Г.В. Давидова

Одеській національній політехнічній університет

Враховуючи значний внесок в теорію та практику розвитку концепції цифрового маркетингу видатними науковцями сучасності, необхідно зазначити, цифрові технології поширюються не тільки в маркетинговій діяльності підприємств, але й інших його сферах. Розвиток й поширення інформаційно-комунікативних засобів сприяв появі беспрецедентного феномену – економіки спільного споживання. Цей підхід передбачає вже не просто використання цифрових технологій, за допомогою яких досягається індивідуалізація відносин із споживачем, це новий тип економічних відносин, який змінює не тільки маркетингову концепцію, але й сприяє трансформації економічних законів.

Феномен економіки спільного споживання полягає в технологічній можливості для фізичних або юридичних осіб спільно використовувати товар або послугу на рівні, який раніше взагалі був неможливим. Такий розподіл товарів або послуг став можливий за допомогою використання цифрових технологій, особливо появи віртуальних майданчиків та мобільних платформ. Саме вони дозволили знизити транзакційні витрати в системі до такого ступеня, коли всі її учасники отримують економічні вигоди.

Економіка спільного споживання містить певну кількість компонентів та характеристик, які полягають в наступному: наявність використання певної технологічної складової; переваги легкості доступу до товару перед володінням ним; взаємодія між двома рівними суб'єктами; спільний доступ до особистих активів; легкість доступу на ринок; посилення соціальної взаємодії; споживання в співробітництві та зворотній зв'язок від споживачів у вільному доступі. Найбільш успішні приклади економіки спільного споживання вже існують в транспортному секторі. Наприклад, компанія Uber та Lyft пропонують ефективні послуги такси за допомогою мобільного додатку.

Економіка спільного споживання є вже наслідком розвитку цифрового маркетингу та впливу глобалізації, яка сприяє об'єднанню споживачів та виробників товарів та сумісному їх виробництву й споживанню. В цьому аспекті, глобалізація, як явище, яке сприяє об'єднанню людей, без створення інтеграційних союзів між національними економіками, повністю стирає межі не тільки національних економік, але й споживчих ринків. Саме тому, феномен економіки спільного споживання відносять до глобальних мегатрендів людства, про що ведуться наукові дискусії в рамках Римського Клубу та на Всесвітньому економічному форумі.

До неоднозначних наслідків розповсюдження й розвитку економіки спільного споживання можна віднести такі: поява нових форм володіння власністю та активами; розмивання кордонів між сферою зайнятості та споживання; складність вимірювання ефективності основних економічних показників; складність оподаткування доходів. Проте, вже сьогодні відбуваються корінні зміни в глобальній економіці. Прикладами цих змін є діяльність таких компаній як: «Amazon», яка є найбільшою роздрібною торговою компанією світу, але вона фізично не володіє жодним роздрібним магазином; компанія «Airbnb» є найбільшим постачальником готельних номерів, не маючи у своїй власності жодного готелю; компанія «Uber» є найбільшим постачальником транспортних послуг, не володіючи жодним автотранспортним засобом. Поява цього економічного феномену стала можливою завдяки розповсюдженню цифрових технологій.

Економіка сумісного споживання повністю знищує всі кордони та розмежування, притаманні традиційним ринкам. На її виникнення вплинув так званий «Інтернет речей та для речей». Основна ідея Інтернету речей та для речей полягає в тому, що при безперервному збільшенні обчислюваної потужності та зниженні цін на апаратні пристрої з економічної точки зору можливо підключити всі речі до Інтернету. Експерти Всесвітнього економічного форуму прогнозують [12], що в майбутньому кожна фізичну річ можна буде приєднати до єдиної інфраструктури зв'язку, а розповсюджені датчики дозволять людині в повному обсязі сприймати довкілля. Цю тенденцію також відносять до глобальних мегатрендів, які революційно змінять спосіб життя людства. Його розповсюдження сприятиме: створенню нових видів бізнесу; додаванню цифрових продуктів до основного функціоналу продукту; зрушенням на ринках праці та професійних знань; генеруванню додаткових знань та цінностей, заснованих на підключенні до розумних речей; автоматизації робіт, що пов'язані зі знаннями; підвищенню норм використання складних та технічних товарів; цифровий двійник стає активним учасником інформаційних та ділових процесів та забезпечить постійний контроль, управління та прогнозування. Враховуючи цей мегатренд, можна стверджувати, що цифрові технології стають не тільки інструментом просування товарів, послуг та ідей, але й є також продуктом, який стає необхідно також продавати з основним функціоналом товару, контролювати його розповсюдження та інформаційне оновлення програмного забезпечення. Цей напрямок вимагає розроблення методологічного інструментарію товарної політики в концепції цифрового маркетингу або обґрунтування її нового функціоналу в цифровій економіці.

Слід виділити наступні правила розвитку концепції цифрового маркетингу в умовах дії глобальних трендів:

- споживачі розглядаються, як активні учасники процесу просування товарів, послуг та ідей. Поняття цільова аудиторія втрачає свій зміст та функції. вже не пасивні глядачі і навіть не цільова аудиторія, а активні учасники, які повинні залучатися як творці, коментатори і розповсюджувачі. Поширення нейротехнологій може значно сприяти системам просування товарів та послуг через цифрові канали;
- маркетингова діяльність потребує більш ефективного планування і виходу за рамки традиційних показників частоти та охоплення, оскільки ефективне застосування інструментів цифрового маркетингу передбачає постійне залучення споживачів у комунікативний процес;
- використання концепції цифрового маркетингу передбачає розробку якісного контенту для забезпечення та підтримки постійної зацікавленості споживачів;
- виникає необхідність використання цифрових каналів просування, ефективність яких можна розрахувати за допомогою економічних показників;
- маркетингова діяльність має бути заснована на активній взаємодії зі споживачем через цифрові канали просування товарів та послуг. При чому, цей аспект не повинен порушувати морально-етичні норми. Використання елементів концепції соціально-етичного маркетингу не втрачає своєї актуальності;
- центр маркетингової діяльності зрушується у бік індивідуалізації роботи з кожним споживачем та активною взаємодією з ним. Цей вектор створює базис використання навичок з координації поведінки споживача та використання цих знань в умовах когнітивної економіки;

– використання технології «Big Data» (великі дані) стануть основою не тільки для прийняття рішень в маркетинговій діяльності, але й для накопичення та використання інформації про поведінку споживача. Цей напрямок формує майбутній вектор розвитку концепції когнітивного маркетингу;

– цифрова економіка створила умови для здійснення маркетингової діяльності в режимі реального реального часу. Розвитку цього вектору концепції цифрового маркетингу сприяло виникнення наступних мегатрендів, як: технології, що імплантуються; збільшення кількості користувачів смартфонів та інших мобільних пристроїв; цифрова присутність в Інтернеті; нейротехнології. Вплив цих мегатрендів в поєднанні з штучним інтелектом формує вектор розвитку концепції цифрового маркетингу в бік розвитку когнітивного маркетингу;

– з метою ефективної взаємодії з споживачами, в цифровому маркетингу все буде вимірюватися і оптимізуватися за допомогою адресних каналів у маркетинг-міксі. Таким чином, все більш персоналізуються відносини зі споживачами, розвиток чого формує вектор розвитку когнітивної економіки.

Безумовною тенденцією поширення концепції цифрового маркетингу є боротьба за увагу споживачів за допомогою різних цифрових каналів, в яких використовують інтерактивні методи взаємодії з споживачем. Ця особливість цифрової економіки в майбутньому буде поглиблюватися та поширюватися, що можна віднести до базових векторів, які визначають еволюцію концепції цифрового маркетингу.

Перелік посилань:

1. *Цифровий маркетинг – модель маркетингу XXI сторіччя: [Монографія] / за ред. д.е.н., проф. М.А. Окландера – Одеса: Астропринт, 2017. –327 с.*

2. *Шваб К. Четвертая промышленная революция: перевод с английского / Клаус Шваб. – Москва: Издательство «Э», 2017. – 208 с.*

ТЕНДЕНЦІЇ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ «ІНДУСТРІЇ 4.0» В ЛОГІСТИЧНУ СФЕРУ

О.П. Чукурна, канд. екон. наук, доцент

Р. Одиноков, здобувач вищої освіти

Одеської національний політехнічний університет

Основні стратегічні рішення в складській логістиці та логістиці загалом відбуваються між гігантами Amazon, eBay, Ali Baba та Ali Express. Всі вони зосереджені на e-commerce – однієї з головних ознак 4 промислової революції. Сама ця революція породила всесвітніх гігантів, які домінують в сфері логістики та вже декілька років переходять від 4PL до 5PL операцій.

Дійсно, Amazon с 1997 року впевнено поширює свою діяльність на американському та європейському ринках. Компанія Brand Finance склала список з 500 найдорожчих брендів миру. Очолила список компанія Amazon. В попередньому році компанія займала третю сходинку, а Google першу. Зараз компанії помінялися місцями. Згідно рис.1. видно, що Google став дорожчим на 10 % до 120,9 млрд доларів, Apple на 37 % до 146,3 млрд доларів, а Amazon на 42 % та оцінюється у 150,8 млрд доларів.

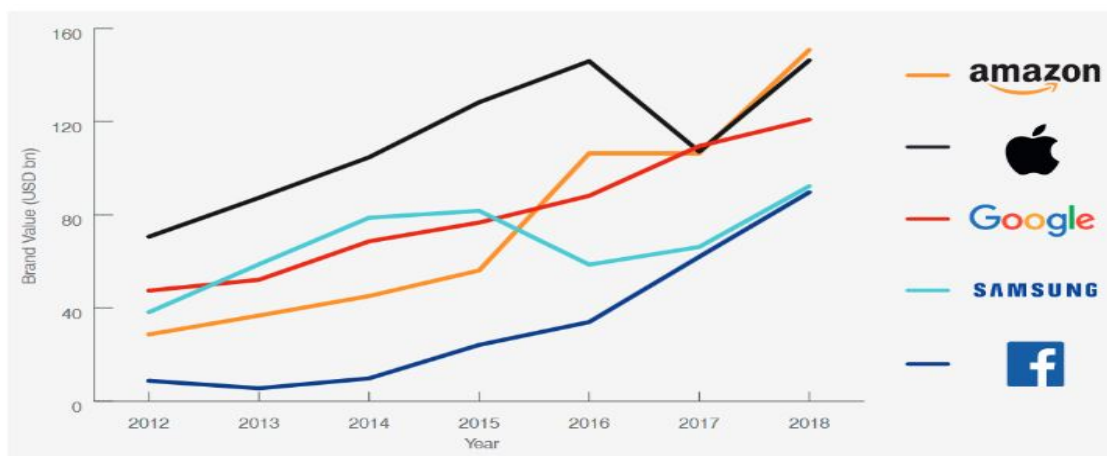


Рисунок 1. Зміна цінності 5 головних брендів з 2012-2018 рр. [3]

Таке велике збільшення ціни бренду напряду пов'язано з зростанням продажів в сфері e-commerce. В 2017 році об'єм продажів e-commerce складає 2,29 трлн доларів (рис. 2), а в 2021 має вирости мінімум у двічі. Інтернет-магазини є одним з найпопулярніших онлайн сервісів по всьому світі. Проте, продажі через e-commerce дуже залежать від регіону. Наприклад, в 2017 році близько 19 % всіх продажів в Китаї пройшли через Інтернет, проте в Японії склали лише 6,7 %.



Рисунок 2. Роздрібна торгівля e-commerce по всьому світу з 2014 по 2021 рік (у мільярдах доларів США) [4]

Внаслідок того, що e-commerce має неабияку популярність не тільки в Китаї та США, але й у країнах ЄС. Попит на складські приміщення там дуже великий. Але й ціна на розміщення продукції на складі є також високою. Середня ціна складає 258 євро за рік за м², або 21,5 євро в місяць.

Розробкою світових стандартів складської логістики вже багато років займається видатний аналітик та логіст Едвард Фразеллі. Якщо уважно спостерігати за дослідженнями та рекомендаціями Фразеллі, то можна побачити, що всі його поради напряду зв'язані з 4 промисловою революцією (таблиця 1).

Таблиця 1

Порівняльна таблиця рекомендацій Є. Фазеллі з складської логістики та основних тенденцій революції 4.0 (складено на основі [1, 2])

Рекомендації Є. Фазеллі з складської логістики	Основні тенденції революції 4.0
Аналіз роботи складу: – постійний аналізі роботу складу у реальному часі; – планування робіт для виявлення проблем та покращення роботи складу.	Хмарні технології, IoT, Big Data та прогностичний аналіз.
Бенчмаркінг: – постійна взаємодія з конкурентами з принципу обміну знань в тих областях, де їх не вистачає.	
Інновації: – новітні технології, спрямовані на скорочення та полегшення роботи.	IoT, Big Data.
Автоматизація: – механізація; – комп'ютеризація; – ПО: ERP, SCP, WMS, TMS, MES.	Роботизація, VR/AR, безпілотний транспорт, 3D друк, доставка дронами. Big Data та прогностичний аналіз.

Якщо роздивлятися розвиток ринку складської нерухомості України з середини 2000 років можна стверджувати, що ринок складської логістики після двох криз з різницею в 4-5 років так й не прийшов до норми. А саме, протягом останніх 10 років щорічний обсяг нових пропозицій зменшувався (окрім 2013 та 2014 років), орендні ставки в доларах падали, а якість значно погіршувалася. На даний момент, загальна площа складських та логістичних приміщень, які можна класифікувати як майже сучасні, складає 2,35 млн м². та знаходиться в найбільших містах України: Київ, Одеса, Дніпро, Львів. Для порівняння, в сусідній Польщі аналогічний показник складає 11,6 млн кв.м. В кожній компанії залежно від сфери діяльності є свої вимоги до складських приміщень. Протягом останніх 3 років зростає попит на складські приміщення з боку операторів роздрібною торгівлі, які займаються e-commerce. Тому, зростає потреба в приміщеннях великої площі, які будуть виконувати роль центрів дистрибуції. Ринок складської логістики сьогодні знаходиться на самих ранніх етапах адаптації до змін споживчого попиту та розвитку сектора e-commerce. Також, треба зазначити, що більшість складів дуже віддалено будується та проектується згідно світових стандартів в області складської логістики. Як правило це площі колишніх заводів або великих аграрних приміщень.

Перелік посилань:

1. Шваб К. Четвёртая Промышленная Революция / Клаус Шваб. – Москва: ЭКСМО, 2016. – 138 с.
2. Фразелли Э. Мировые Стандарты Складской Логистики / Эдвард Фразелли. – Москва: Альпина Паблишер, 2017. – 330 с.
3. Хамитова Э. Amazon обогнал Apple и Google и стал самым дорогим брендом в мире [Электронный ресурс] / Эльвира Хамитова // Cossa. – 2018. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.cossa.ru/news/192867/>
4. Retail e-commerce sales worldwide from 2014 to 2021 [Электронный ресурс] // Statista. – 2018. – Режим доступа до ресурсу: <https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales/>

МОДЕЛЬ СИНЕРГІЇ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ КОРПОРАТИВНОГО ТИПУ

*Н.О. Шура, канд. екон. наук, доцент
ДВНЗ «Криворізький національний університет»*

Варто відзначити, що поряд із визначенням економічного потенціалу підприємства важливого значення у межах даного дослідження набуває процес його формування. Підтримуємо думку окремих науковців (Т. Батова, В. Крылова [1, с. 32], Л. Головова [2], В. Демиденко та Л. Веретільник [3, с. 68], О. Добикіна, В. Рижиков, С. Касьянюк, М. Кокотько, Т. Костенко та А. Герасимов [4, с. 30], О. Жигунова [5, с. 13], О. Жидяк та У. Петриняк [6, с. 428], Л. Квятковська [7, с. 10], О. Маслак та О. Безручко [8, с. 124], Х. Новікова [9, с. 175], А. Сабадирьова [10, с. 35], Р. Севастьянов [11, с. 124], З. Тягунова [12, с. 321], Ю. Федорова [13, с. 154] та ін.), що процес (механізм) формування економічного потенціалу підприємства ґрунтується на ефекті синергії певних чинників (умов, складових тощо), що може бути представлений єдністю, взаємодоповнюваністю, взаємозв'язком, взаємодією, взаємообумовленістю останніх. Тобто синергія формування економічного потенціалу підприємств корпоративного типу (ЕППКТ) полягає у виникненні додаткового позитивного ефекту від взаємодії окремих чинників, що формують потенціал, у порівнянні з їх звичайною сумою. У цьому контексті авторське бачення моделі синергії механізму формування економічного потенціалу підприємств корпоративного типу може бути представлена на рис. 1.

Варто відзначити, що синергія не виникає сама по собі, а є результатом цілеспрямованого управління. Крім того, вона може мати зворотню дію та спричинити не тільки позитивні, але і негативні зміни об'єкта синергії. Тому одним з важливих завдань формування економічного потенціалу виступає якісне управління як формуванням окремих його складових, так і забезпеченням ефективних механізмів організації, планування та контролю за процесом його формування.

Механізм формування економічного потенціалу підприємства є одним з напрямів його економічної стратегії, передбачаючи «створення та організацію системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був чинником успіху в досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей підприємства» [14, с.47]. Фактично це процес створення умов для реалізації можливостей підприємства, їх структуризації, побудови на цій основі організаційних форм для забезпечення його стабільного розвитку та ефективного відтворення.



Рисунок 1. Модель синергії механізму формування ЕППКТ (авторська розробка)

Перелік посилань:

1. Батова Т. Н. *Маркетинговий потенціал підприємства: монографія* / Т. Н. Батова, В. А. Крылова. – М. : Издательський дом Академіи. Естествознания, 2016. – 234 с.
2. Головова Л. С. *Стратегія управління розвитком сукупного економічного потенціалу корпоративних структур* / Л. С. Головова // *Ефективна економіка*. – 2009. – № 4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.m.nauka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=87>
3. Демиденко В. *Особливості формування та використання ресурсного елемента потенціалу підприємства* / В. Демиденко, Л. Веретільник // *Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія : Економічні науки*. – Вип. 36., Ч. 1, Т. 1. – С. 65-71.
4. *Потенціал підприємства: формування та оцінка : навчальний посібник* / О. К. Добикіна, В. С. Рижиков, С. В. Касьянюк, М. Є. Кочотько, Т. Д. Костенко, А. А. Герасимов – К. : Центр учбової літератури. – 2007. – 208 с.
5. Жигунова О. А. *Методологія аналізу і прогнозування економічного потенціалу підприємства : автореф. дис... докт. екон. наук*. – Екатеринбург.: 2010. – 39 с.
6. Жидяк О. *Економічний потенціал підприємств аграрної сфери: особливості його структуризації* / О. Жидяк, У. Петриняк // *Ефективність державного управління*. 36. наук. праць. – 2014. – Вип. 38. – С. 424-430.
7. Маслак О. І. *Основні етапи оцінювання стратегічного потенціалу підприємства* / О. І. Маслак, Л. А. Квятковська // *Регіональна економіка*. – 2012. – № 1. – С. 91-97.
8. Маслак О. І. *Особливості оцінювання економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань* / О. І. Маслак, О. О. Безручко // *Вісник соціально-економічних досліджень*. – 2013. – Вип. 1(48). – С. 121-127.
9. Новікова Х. К. *Удосконалення організаційного потенціалу підприємств машинобудівної галузі* / Х. К. Новікова // *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. – 2014. – № 6 (68). – С. 173-178.
10. Сабадирьова А. Л. *Теоретичні основи організації потенціалу підприємства* / А. Л. Сабадирьова // *Економіст*. – 2010. – № 1. – С. 34-35.
11. Севастьянов Р. В. *Особливості класифікації синергетичних ефектів* / Р. В. Севастьянов // *Вісник Дніпропетровського університету. Серія : «Економіка»*. – 2014. – Вип. 8(3). – С. 123-127.
12. Тягунова З. О. *Формування механізму управління маркетинговим потенціалом підприємств системи споживчої кооперації* / З. О. Тягунова // *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. – 2011. – Вип. 3. – С. 320-323.
13. Федорова Ю. В. *Інноваційно-інвестиційний потенціал машинобудівного підприємства у складі промислово-фінансової групи* / Ю. В. Федорова // *Вісник Хмельницького національного університету. Серія : «Економічні науки»*. 2014. – № 6, Т. 1. – С. 153-156.
14. Григораши О. *Визначення сутності категорії «економічний потенціал підприємства» на основі інтегрованого підходу* / О. Григораши // *Збірник наукових праць «Торгівля і ринок України»*. – 2013. – Вип. 6. – С. 43-50.

5. ПРОБЛЕМИ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

СОЦІАЛЬНИЙ ВИМІР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

*Д.Д. Алексєєнко, здобувач наукового ступеня
ДВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпро*

Сучасна світова практика свідчить, що важливою передумовою успішного розвитку країн є розвинутий на різних рівнях соціально-економічної системи людський та соціальний капітал. Багато у чому результативність та ефективність економічного розвитку стають залежними від здатності та можливості людей брати участь у процесах формування своєї життєдіяльності, прийняті й реалізації рішень, контролі за їх виконанням.

Розуміння того, що в сучасних умовах людина перетворюється з об'єкта, в суб'єкт розвитку, призвело до уточнення у 2010 році визначення людського розвитку як процесу «...розширення свободи людей жити довгим, здоровим та творчим життям, спрямованості на здійснення інших цілей, які, на їх думку, мають цінність; активно приймати участь у забезпеченні справедливості та стійкості розвитку на планеті. Люди – як індивідуально, так і в групах – одночасно є і бенефіціаріями, і рушійною силою розвитку людини» [1, с. 22].

Орієнтація на людський розвиток, на збереження стабільності суспільних і культурних систем, на зменшення кількості конфліктів в суспільстві можлива при наявності достатньої величини соціального капіталу. Як свідчить сучасна світова практика, успішність в проведенні соціально-орієнтованих економічних та політичних реформ багато у чому зумовлюється ступенем розповсюдження в країні довіри до основних інститутів, орієнтацією сформованих у суспільстві ціннісних норм на згуртованість та взаємодопомогу, формування позитивного іміджу бізнесу тощо.

Термін «соціальний капітал» отримав широке наукове визнання завдяки, насамперед, роботам П. Бурд'є, Дж. Коулмена та Р. Патнама. Так, П. Бурд'є розумів під соціальним капіталом «сукупність реальних і потенційних ресурсів, що пов'язані із включенням в стійкі мережеві або більш-менш інституціоналізовані відносини взаємних зобов'язань або визнання» [2, с. 66]. Наділяючи дане поняття функцією забезпечення особистого ресурсу в структурі статусу та влади, вчений за його допомогою пояснює причини відтворення соціальної нерівності. Дж. Коулмен, визначаючи дану категорію як «цінність аспектів соціальної структури для акторів як ресурсів, які вони можуть використовувати для досягнення своїх цілей» [3, с. 126] вважає, що саме соціальний капітал забезпечує можливість отримання індивідуальної корисності учасникам економічної діяльності. У свою чергу Дж. Патнам, вбачаючи в соціальному капіталі механізм функціонування ефективної демократії, розглядає його як «традиції соціальної взаємодії, які розпочинаються із глибини віків та передбачають норми взаємності й довіри між людьми, широке розповсюдження різного роду добровільних асоціацій і залучення громадян в політику заради вирішення проблем, які перед суспільством» [4, с. 224]. Разом з тим, незважаючи на дещо різне розуміння сутності та форм прояву соціального капіталу цими дослідниками, всі вони одноставні в тому, що даний феномен відображає наявні в суспільстві взаємовідносини між людьми, які здатні принести індивідуальні та суспільні вигоди всім учасникам соціальної взаємодії.

Сьогодні у світовій науковій думці не існує єдиного та визнаного всіми підходу до вимірювання соціального капіталу. При оцінці соціального капіталу використовуються різноманітні показники та індикатори: індекси довіри, громадянського суспільства, процвітання країн світу, сприйняття корупції тощо. З одного боку, така різноманітність кількісного виміру соціального капіталу дає можливість його оцінювати як багатовимірне явище, враховувати його різноякісні характеристики, а, значить – більш всебічно аналізувати тенденції розвитку соціального капіталу та вплив його окремих сторін на характер соціально-економічного розвитку суспільства. З іншого, використання в наукових дослідженнях різного, підчас різноякісного набору показників не завжди дає можливість порівняти результати окремих методик оцінки рівня соціального капіталу, робить ці результати неспівставними.

Перелік посилань:

1. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека / Пер. с англ.; ПРООН. – М., Издательство «Весь Мир», 2010. – 244 с.

2. Бурд'є П. *Формы капитала* [Электронный ресурс] / П. Бурд'є // *Экономическая социология* : электронный журнал. – Т. 3. – № 5. – 2002. – С. 60-74. – Режим доступа : http://ecsoc.hse.ru/data/670/586/1234/ecsoc_t3_n5.pdf

3. Коулман Дж. *Капитал социальный и человеческий* / Дж. Коулман // *Общественные науки и современность*, 2001. – №3. – С. 121-139.

4. Патнам Р. *Творення демократії. Традиції громадської активності в сучасній Італії* / Р. Д. Патнам, Р. Леонарді, Р.Й. Нанетті. – К. : Основи, 2001. – 302 с.

ТРЕНДИ ЗМІН СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В.С. Білошапка, канд. екон. наук, доцент

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

В сучасній науці зріє розуміння того, що суспільство стоїть перед неминучістю нових змін, які відмінні від трансформацій колишнього порядку, а являють собою формування нового соціально-го устрою. Ми вступаємо в новий етап цивілізації, на якому рушійною силою є цінності, створювані знаннями. Як наслідок, економіка перетворюється на систему, що функціонує на основі обміну знаннями і їх взаємній оцінці. В такій системі назрівають також і зміни соціальної політики.

Дійсно, з розвитком інформаційного суспільства, під впливом зростання конкуренції та глобалізаційних процесів відбувається трансформація характеру і механізмів соціальної політики. Йдеться про те, щоб вирівняти соціальну відповідальність між державою, корпораціями та населенням. Держава вже не може дозволити собі подальше зростання соціальних витрат, бо це негативно впливає на економіку, порушуючи ефективні розподільні пропорції між інституційними суб'єктами. Питання щодо норми досить суттєве – суспільство має прагнути до певного діапазону цієї норми, в межах якого соціальна політика є ефективною, сприяє як соціально-політичній стабілізації, так і позитивній трансформації економіки.

Наразі, свою історико-політичну місію по формуванню умов для успішного соціального розвитку держава виконала [1]. Мова йде аж ніяк не про ревізію колишніх ціннісних установок, а про новий баланс соціальної відповідальності інституційних суб'єктів, не про скасування, а про істотну модифікацію колишньої соціальної моделі. Ця модель протягом тривалого часу сприяла зростанню добробуту і підвищенню якості соціально-економічного розвитку, сприяла формуванню адекватного людського потенціалу, необхідного для успішного розвитку суспільства. І ті країни, які мали відносно великі соціальні витрати, мали більш якісні й продуктивні людські ресурси, а відповідно, і більш продуктивну економічну систему.

Ті чи інші соціальні цінності починають по-іншому сприйматися в масовій свідомості (особливо у нових поколіннях), отже, ефективність відповідних механізмів падає. Високі державні соціальні стандарти, які сформувалися в розвинених країнах, стають високо витратними і не забезпечують адекватної віддачі в плані ефективності.

Важливий аспект пов'язаний з характером соціального страхування, спочатку і тривалий час орієнтованого на пасивну модель. Проблема носить не тільки структурний характер. Механізм соціального страхування став набувати інерційності, мало узгоджувачись зі специфікою кон'юнктурних процесів, а потім і середньострокових особливостей розвитку. У соціальній політиці домінувала всеосяжна концепція, що передбачає серйозні гарантії фактично за всіма соціальними напрямками. В результаті, виник серйозний дефіцит активності, і цей дисбаланс повинен був бути подоланий, що, власне кажучи, і становить одне з головних напрямків модернізації соціальної політики.

Важлива причина змін, що відбуваються в соціальній політиці держав світу пов'язана з мінливою демографічною ситуацією. Тривалий час у другій половині ХХ століття демографічна ситуація відповідала обраній соціальній стратегії розширення соціальної держави. Активне населення цілком витримувало рівень податкового та соціального навантаження, необхідний для фінансування широких соціальних програм. Причому слід зазначити, що соціальна політика продемонструвала досить високі характеристики в дуже непрості періоди розвитку, зокрема в середині 70-х рр. і початку 80-х і 90-х рр. ХХ століття. Однак зміна демографічної ситуації відбувається досить швидко і вже сьогодні ставить промислово розвинені країни перед необхідністю стратегічної переорієнтації соціальної політики, особливо в галузі пенсійного забезпечення.

Головна диспозиція, що диктує необхідність трансформації пенсійних систем, пов'язана з двома чинниками. По-перше, в умовах зрушень у віковій структурі населення і зростання числа осіб пенсійного віку традиційні пенсійні системи, що функціонують під егідою держави, наділені обмеженими можливостями для збереження і тим більше забезпечення зростання пенсійних доходів. По-друге, це чинник нової соціальної структури, коли досить значна частина населення (на відміну від

періоду формування всеосяжних розподільних систем) має порівняно високі доходи, що створює можливість для формування нової системи соціального страхування пропорційно доходам населення.

Держава повинна істотно змінити акцент і сконцентрувати зусилля (з точки зору пріоритетів і політики прямої дії) в основному на підтримку малозабезпечених верств населення [2]. В розвинених країнах колишня політика, орієнтована на «загальний добробут», в сучасних умовах вже не виправдана, оскільки виконала свою основну задачу, пов'язану з формуванням заможного середнього класу, який має достатні ресурси для активної участі в недержавних соціальних програмах.

У моделі соціально орієнтованої ринкової економіки країн ЄС саме середньому класу відведено роль опорного елемента суспільної системи. Дана соціальна група (зважаючи на свою чисельність і наявність високих життєвих стандартів) є як ініціатором постійного зростання споживчого попиту і власником значних обсягів заощаджень (потенційних інвестиційних ресурсів економіки), так і великим платником податків. Таким чином, середній клас може бути охарактеризований як основний соціальний суб'єкт процесу економічного розвитку і зростання в Єврозоюзі. Тому, природно, що для реалізації моделі сталого економіко-соціального розвитку в Україні теж необхідно в першу чергу сформувати середній клас, бо на сьогодні не існує не тільки середнього класу як такого, але навіть і критеріїв для визначення соціальних верств; існують лише аморфні критерії оцінки аморфного середнього класу, який має бути десь між «бідними» (маргіналами) і «багатими» (елітою). Кількісно оцінити чисельність населення, що знаходиться в цьому «коридорі», досить складно. Методики, що використовуються для кількісної оцінки питомої ваги середнього класу, засновані або на самоідентифікації й суб'єктивному сприйнятті, або на соціологічних опитуваннях.

Не ідеалізуючи перший етап становлення соціальної держави в Україні, все-таки можемо констатувати, що перетворення держави на соціально відповідальний інститут розпочато. І наразі залишається складний вибір варіанту соціальної політики. Один варіант – це нинішня стратегія мінімізації соціальної ролі держави. Інший шлях – акцент на зростання соціальної держави, що передбачає підвищення соціальної відповідальності влади і бізнесу. Він пов'язаний, крім іншого, з формуванням соціально рівноважної моделі розподілу, яка є важливим елементом повноцінної соціальної держави і джерелом зростання добробуту.

Україна має всі необхідні ресурси – матеріально-фінансові та інтелектуальні – для того, щоб гармонійно поєднувати зростання матеріального добробуту з соціально-культурним розвитком. Для досягнення цієї стратегічної мети необхідно реалізовувати цілісну і взаємопов'язану довгострокову соціальну політику, яка передбачає (як обов'язкову умову) залучення в суспільний прогрес усіх соціальних груп населення. Важливо, щоб в найближчі роки головний акцент в соціальній політиці був перенесений з кількісних параметрів на якісні і на власне соціальний розвиток.

Перелік посилань:

1. Кремень В. Г., Ткаченко В. М. Україна: ідентичність у добу глобалізації: / Василь Кремень, Василь Ткаченко [Монографія]. – К.: Т-во «Знання» України, 2013. – 415 с.

2. Люблинский В.В. Социальное государство и развитие современного мира // Социальное государство и политика: сборник научных статей / Под ред. О.М. Михайленка, В.В. Люблинского; Институт социологии РАН. – Москва: ФНИСЦ РАН, 2017. – 268 с.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ БЛАГОДІЙНОСТІ

В.В. Бобрівець, аспірант

Тернопільський національний економічний університет

Здатність організацій громадянського суспільства залучати ресурси з метою забезпечення фінансової незалежності є основною передумовою для розвитку активного та плюралістичного громадянського суспільства, існування якого є індикатором розвитку держави з точки зору захисту прав і свобод людини. Благодійні пожертви є центральним джерелом фінансування діяльності більшості благодійних організацій, а тому розуміння того, як податкова система може бути ефективно використана для мотивування благодійників розширювати межі і обсяги благодійної діяльності, має принципове значення для розбудови потенціалу громадянського суспільства у глобальному вимірі.

Попри всю неоднозначність питання доцільності використання інструментарію податкового стимулювання для активізації благодійності, численні результати досліджень свідчать, що майже у кожній країні світу держава підтримує благодійність через податкову систему (рис. 1).

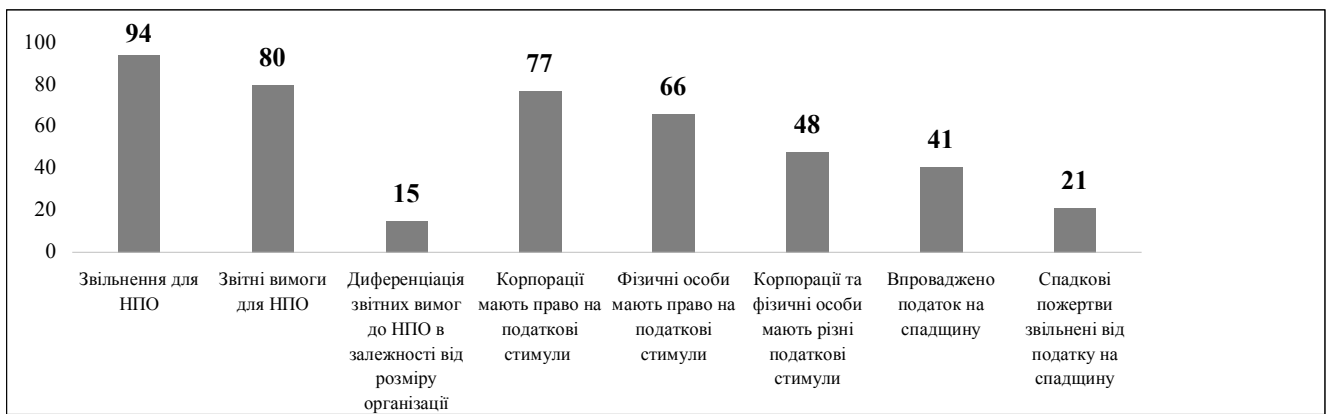


Рисунок 1. Особливості податкового стимулювання благодійності у розрізі 177 країн світу, % [3, с. 30]

Як видно з рис. 1, податкове стимулювання благодійної діяльності у тій чи іншій формі практикується майже у кожній країні світу. Очевидно, що у кожному конкретному випадку мова йде про різні сценарії та рішення, а отже і мотивуючий вплив рішень законодавця на розвиток благодійності є різним. Глобально, лише у 32 країнах світу не передбачено податкового стимулювання благодійності ані для фізичних, ані для юридичних осіб за пожертви у будь-якому вигляді, з них 65 % (22 країни) віднесені Світовим банком до низькодохідних країн або країн з середнім нищим доходом. Про загальносвітовий консенсус можна говорити лише щодо звільнення від оподаткування НПО як особливої категорії платників або певних видів їх доходів/операцій – 94 % країн світу підтримує дану форму податкових пільг задля забезпечення відповідних умов розвитку ОГС.

У контексті звільнення від оподаткування доцільно також окремо виділити нюанс, пов'язаний із спадщиною фізичних осіб, залишеною у якості подарунка благодійній організації. Так, доволі значна кількість країн (41 % або 72 країни із 177) встановлює податок на спадщину (estate tax), ставки якого є високими, наприклад, 40 % у США. В світлі цього звільнення від податку на спадщину на передані благодійній організації у якості спадкового подарунка пожертви є надзвичайно важливою податковою пільгою для розвитку благодійності. Коли особа може заощадити значні кошти на податку на спадщину, даруючи все благодійній організації, або сплатити їх державі, залишаючи спадщину родичам, виникає стійка мотивація підтримати саме благодійну організацію. І хоча дехто може критикувати даний метод активізації благодійності інструментарієм оподаткування, уряди країн із діючим податком на спадщину вдало його використовують – 58 % або 42 країни із тих, в яких діє податок на спадщину, запровадили звільнення від податку на спадщину, подаровану благодійній організації.

Однак, не дивлячись на високу суспільну місію, під час створення або покращення умов для розвитку громадянського суспільства інструментарієм оподаткування, необхідно врахувати ті потенційні ризики для країни, які можуть мати місце як в силу об'єктивних причин, так і у зв'язку із специфікою країни. Якщо визнається, що уряд є необхідним для гарантування справедливості та соціального захисту населення, ступінь якого варіюється у розрізі країн, а відповідно наділений правом на обмеження благодійної діяльності з метою збереження суспільного договору, то аналогічно необхідно визнати, що благодійні пожертви є основним ресурсом для розвитку громадянського суспільства, яке урівноважує монополію держави, а отже уряд повинен піти на поступки для розвитку благодійної діяльності. Досягнення балансу у цьому є науковою основою для аргументування податкового стимулювання благодійності. Правило, що було запроваджено у науковий обіг Вільямом Ендрюсом (William Andrews) [1] та отримало назву «обґрунтування податкової бази» за Робертом Рейхом (Robert Bernard Reich) [4], відповідно до якого податкові стимули для благодійності не можуть розглядатися як податкові пільги чи втрачені податкові надходження, оскільки платники повинні оподатковуватися виключно відповідно до особистого споживання чи розміру доходу, а гроші, витрачені на благодійність, з метою оподаткування не враховуються. А тому підтримка державою благодійності інструментарієм оподаткування є виправданою, оскільки вважається, що у свою чергу пільги стимулюють виробництво чогось, що має більшу соціальну цінність, ніж те, що держава могла б виробляти самостійно, якби не запропонувала податкові стимули.

Очевидно, що універсальної концепції податкового стимулювання немає і бути не може, проте міжнародна практика є надійним джерелом інформації щодо успішних рішень законодавця з точки зору отриманих кінцевих результатів. Всупереч існуючим відмінностям у підходах до напрацювання структури податкового стимулювання благодійності, досвід зарубіжних країн свідчить про існування загальної методології активізації розвитку громадянського суспільства інструментарієм оподаткування, яка реалізується у розрізі відповідних етапів, зокрема через:

- обґрунтування податкових стимулів благодійної діяльності.
- оцінку ефективності податкових стимулів благодійної діяльності.
- встановлення критеріїв для бенефіціарів благодійності.
- визначення обмежень і мінімальних розмірів податкових пільг.
- закріплення форм податкових пільг.
- усунення обмежень в декларуванні податкових стимулів благодійної діяльності.
- визначення пріоритетних бенефіціарів пільг для різних типів донорів [2, с. 4].

Виділення методологічних аспектів побудови гармонійної системи податкового стимулювання благодійності є надзвичайно важливим, оскільки оподаткування виступає одним із ключових елементів цілісного державного механізму сприяння розвитку громадянського суспільства в країні.

В Україні ідея, що податкові стимули для благодійності є не фактично втраченими доходами держави, а засобом створення сприятливих умов для посилення фінансової спроможності інститутів громадянського суспільства, і збільшення їх ролі в різних сферах діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування, ще остаточно не усвідомлена. А тому чинна система податкових стимулів для бенефіціарів пожертв та благодійників є недосконалою з точки зору мотивації останніх, відповідно потребує змін на новій методологічній основі з метою підвищення ефективності функціонування.

Перелік посилань:

1. Andrews, W. (1972) *Personal Deduction in an Ideal Income Tax* // *Harvard Law Review* 86 (2):309, · December 1972 https://www.researchgate.net/publication/272594984_Personal_Deductions_in_an_Ideal_Income_Tax.
2. *Donation states: An international comparison of the tax treatment of donations* / Charities Aid Foundation (May, 2016) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.cafonline.org/docs/default-source/about-us-publications/fwg4-donation-states>.
3. Quick, E. Kruse, T. A. Pickering, A. (2014) *Rules to Give By: A Global Philanthropy Legal Environment Index*. Nexus, McDermott, Will & Emery and Charities Aid Foundation (CAF) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.cafonline.org/about-us/publications/2014-publications/rules-to-give-by>.
4. Reich, R. (2011) *Toward a Political Theory of Philanthropy* Reich, R. (2010). *Toward a political theory of philanthropy*. In P. Illingworth, T. Pogge, & L. Wenar (Eds.), *Giving well: The ethics of philanthropy* (pp. 177-195). New York: Oxford University Press.

НАЦІОНАЛЬНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ: РИЗИКИ І ФАКТОРИ ВПЛИВУ

М.М. Бондаренко, здобувач вищої освіти

*Науковий керівник: Н.Б. Стіволос, канд. екон. наук, доцент
Сумський національний аграрний університет*

Загальний розвиток будь-якої країни та реалізація її національних інтересів є одними з ключових результатів успішної реалізації концепції національної безпеки держави, яка, в свою чергу, є головним аспектом функціонування всієї держави та суспільства. Так, останнім часом, незалежна Україна, забезпечуючи умови сталого розвитку, гарантуючи права та свободи громадян, відтворює прагнення до ефективної роботи системи національної безпеки. На сьогодні є необхідним теоретично та практично усвідомлювати невирішені проблеми національної безпеки України через методологічне обґрунтування ризиків та чинників, що впливають на неї.

Аналізуючи та згруповуючи фактори, що безпосередньо мають вплив на національну безпеку України, в подальшому маємо можливість визначити аспекти побудови концепції їх протидії. Так, розглянемо основні положення існування держави та ризики, що пов'язані з ними, які проголошені ст. 1 Конституції України.

Суверенність – основоположний чинник існування кожної країни, що виявляється через обороноздатність, конституційний устрій, територіальну цілісність. Головною проблемою є те, що вже протягом багатьох років в Україні не має чіткого розуміння «національних інтересів», яке б висвітлювало справжні інтереси нації. Таку ситуацію маємо із-за боротьби за владу та часту зміну правлячої еліти. І як наслідок, маємо процеси руйнації і роз'єднання політичної, економічної та соціальної сфер, що призвели до різкого зростання загальної злочинності в країні.

На сьогоднішній день, на практиці не існує чіткого розмежування та закриття кордонів України. Можна спостерігати, що в XXI ст. з новою силою постає загроза безпеці суспільства і держави в результаті прикордонних конфліктів. Так, правове оформлення державного кордону України з Молдовою та Російською Федерацією є незавершеним. Незахищені кордони стають причиною контрабанди, нелегальної міграції і транснаціональної злочинності, які, безумовно, негативно впливають на національну безпеку країни.

Внутрішня безпека України знаходиться під негативним впливом дестабілізуючого чинника – невизначеності у геополітичній стратегії, а саме в відсутності спільного погляду поміж східними і західними регіонами України на ідею інтеграції. Усунення такої суперечності можливе через національне єднання, демократичний розвиток суспільства, толерантності до різних думок громадянського суспільства, і, як наслідок, стабілізація, правопорядок та безпека людини, суспільства, держави.

Концепція всеохоплюючої системи глобальної безпеки є підґрунтям для екологічної безпеки держави – певного стану навколишнього природного середовища, придатного для здорового проживання. Це включає такі умови: а) захистити життя і здоров'я суспільства від наслідків антропогенного порушення та техногенної діяльності; б) захищати природні екосистеми від впливу, що може безпосередньо або опосередковано негативно вплинути на життя, здоров'я та умови проживання людей, суспільства.

Міграційний фактор. Більшість регіонів країни охоплені потоком іммігрантів, і поки що важко визначити його майбутній вплив на безпеку в суспільстві. Існуючий стан міграції можна розглянути як компенсацію еміграційного виїзду населення із західних і східних економічних регіонів. З іншого боку, в цьому можна вбачати приховане заселення української території представниками інших держав, що може бути причиною помітних демографічних змін у деяких регіонах України.

Вплив вищезазначених факторів може бути оцінений позитивно, адже він в цілому свідчить про розвиток суспільства, але з іншого боку, при відсутності певних заходів та реакцій, можуть спричинити кризові явища, що дестабілізують внутрішню безпеку.

Отже, правдивий стан безпеки суспільства визначається через існуючі або потенційні загрози, що завжди пов'язані оцінкою характеру існуючих та прогнозованих загроз, внутрішнім та зовнішнім порядком. На сьогодні є доречним комплексно досліджувати феномен національної безпеки, а саме: враховувати різні точки зору та підходи, які у критичному поєднанні значною мірою доповнюють одна одну.

ГЕНДЕРНА РІВНІСТЬ І ДЕМОГРАФІЧНІ ВИКЛИКИ В КРАЇНАХ-ЛІДЕРАХ

О.Й. Вінська, канд. екон. наук, доцент

В.В. Токар, д-р екон. наук, професор

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Розвиток сучасної держави значною мірою визначається її вмінням ефективно використовувати людський капітал. Історично склалося, що жіночий потенціал не був задіяний на ринку праці повною мірою, адже основна роль жінки вбачалася у вигляді берегині домашнього вогнища, а відтак заміжжя та дітонародження були основними цілями її життя, будь-які кар'єрні сподівання повністю відкидалися. Звичайно, це призводило до того, що жінки не були достатньо представленими в соціально-економічній та політичній царинах, а відтак їх потреби ігнорувалися суспільством.

Наразі переважна більшість країн-лідерів надає жінкам гарні можливості професійного розвитку, доступ жінок до навчання не є обмеженим, про що свідчить статистика ЄС – у середньому серед жінок у віці 30-34 роки 44 % мають дипломи про вищу освіту, аналогічний показник по чоловіках становить лише 34 %, більш того, цей показник варіюється по країнах: у Німеччині гендерного розриву немає і він становить 33 % як для чоловіків, так і для жінок, натомість у Латвії існує колосальний гендерний розрив в отриманні дипломів про вищу освіту – серед жінок таких 56 % проти лише 30 % у чоловіків. Забезпечивши доступ жінок до вищої освіти, очільники країн-членів ЄС очікують отримати кваліфікованих працівниць, які будуть професійно розвиватися та досягати висот у кар'єрі – зокрема посад менеджерів. Натомість, гендерний розрив на посадах менеджерів у середньому по країнах ЄС є доволі суттєвим, чоловіки на менеджерських посадах становлять 67 %, проти 33 % жінок. Тим не менше, європейські жінки прагнуть до лідерства і ефективного поєднання роботи та приватного життя, що є дуже важким завданням. Відтак, вони відкладають час створення родини й народження дитини, наразі середній вік жінки при народженні першої дитини становить 28,9 років у середньому

по ЄС, коливаючись від 26 років у Болгарії до 30,8 років в Італії [1]. Рівень народжуваності знаходиться на низькому рівні, становлячи лише 1,58, що свідчить про наростання негативної тенденції й загрози національній безпеці. Тим не менше, такій країні, як Франція вдається підтримувати досить високий рівень народжуваності, він становить 1,96 і пояснюється високими показниками народжуваності мусульманської меншини, представники якої стоять на патріархальних позиціях і мають специфічні погляди на цінності гендерної рівності. Аналогічні процеси характерні й для Сполученого Королівства Великої Британії та Північної Ірландії з показником 1,8 [2].

У 2016 році Німеччина вийшла на найвищі показники народжуваності за останні 20 років саме завдяки іммігрантам, 23 % малят були народжені іммігрантами з різним статусом, у той час як чисельність немовлят громадянок Німеччини зросла лише на 3 %, у той час як у іммігранток цей показник зріс на 25 % [3]. Це свідчить про те, що за декілька десятиліть спостерігатиметься суттєве етнічне розмаїття у вищезгаданих країнах, що може призвести до посилення фундаменталістських поглядів у суспільстві, голосування за відповідні партії, які будуть нести ідеї, що протирічать європейським цінностям.

Отже, ідеї гендерної рівності, які дають змогу жінкам досягти професійного зростання та будувати кар'єру мають негативні наслідки для демографічної ситуації без дієвого механізму стимулювання освічених кваліфікованих жінок народжувати більше дітей. Ефективним методом стимулювання народжуваності серед прогресивних жінок можуть стати саме фінансові інструменти – жорстка прив'язка виплат по народженню дитини до оплати праці, яку отримувала жінка, яка пішла у декретну відпустку; обмеження виплат, якщо чисельність дітей перевищує три; заохочення молодих мам повертатися на ринок робочої сили через систему преміювання, зарахування відпустки по догляду за дитиною у пенсійний стаж з подвійним коефіцієнтом. Держава має забезпечити всеохоплюючу систему безкоштовних дитячих садків, та систему подовженого дня для молодшої школи. Ці заходи допоможуть уникнути споживацьких настроїв деякої частини жіноцтва, яка стоїть на патріархальних засадах та стимулюватимуть працюючих сучасних жінок до дітонародження й ефективного поєднання материнства та кар'єри.

Перелік посилань:

1. *Gender Statistics [Електронний ресурс]* – Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Gender_statistics.

2. *Total Fertility Rate, 1960–2015 (Live Births per Woman) [Електронний ресурс]* – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Total_fertility_rate,_1960-2015_\(live_births_per_woman\)_YB17.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Total_fertility_rate,_1960-2015_(live_births_per_woman)_YB17.png).

3. *Wróbel A. Immigration Helps Bump German Birth Rate to Highest in Decades / A. Wróbel [Електронний ресурс]* – Режим доступу: <https://www.politico.eu/article/germany-migration-helps-bump-birth-rate-to-highest-in-decades/>.

ХАРАКТЕР ТА ПРИЧИНИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ МІГРАЦІЇ В УКРАЇНІ

Т.Б. Вітряк, канд. екон. наук

Інститут підготовки кадрів Державної служби зайнятості України, м. Київ

Інноваційний розвиток держави традиційно визначається її інтелектуальним потенціалом, здатним продукувати новітній контекст поступу країни, запропонувати модернізаційний варіант реалізації системних реформ, ефективно реагувати на прогностичні виклики оперативного управління. Якщо національний інтелектуальний потенціал держави «просідатиме», неминуче відбудеться інтелектуальний дефолт, який детерміновано поглибить кризові процеси в державі і позбавить її можливості досягнути потенціалу глобального лідерства, а отже, спровокує деінституціоналізацію системи державного управління [1].

На сучасному етапі міграційні процеси привертають дедалі більшу увагу вчених в усіх провідних країнах світу. Особливе місце посідає саме інтелектуальна міграція. Людина, людський фактор, особливо її інтелект, освітній потенціал став справжнім капіталом. Саме міграція формує основну частину цього капіталу. Міграція стає все більш диференційованою за освітніми, кваліфікаційними та професійними характеристиками, постійно втягуючи нові й нові категорії та групи осіб у круговерть обміну кадрами.

З неофіційних джерел, за кордоном у різних сферах працевлаштовані близько 7 млн українців. За даними Державної служби статистики України, ця цифра значно менша, щороку за кордоном працюють від 1 до 4 млн наших співвітчизників. Міжнародна організація з міграції оцінює кількість трудових мігрантів з України у 2,5 млн осіб. Наявна система статистичного обліку не в змозі відтворити реальні масштаби трудової міграції за кордон [2].

На сьогодні трудова міграція не тільки зменшує пропозицію робочої сили на українському ринку праці, а й знижує її якість. В сучасних умовах розвитку міжнародних економічних відносин поширюються міграційні процеси, характерною складовою яких є інтелектуальний потенціал. Інтелектуальна міграція становить особливу загрозу соціально-економічному розвитку країни та сталому розвитку суспільства, адже формування наукових кадрів, нагромадження інтелектуального капіталу, збільшення науково-технічного потенціалу країни, збереження висококваліфікованих кадрів – це один із найважливіших факторів економічного й соціального прогресу. На жаль, сьогодні понад 30% українських вчених працюють на розвиток економік зарубіжних країн [3].

Таким чином інтелектуальна міграція є для сучасної України дуже актуальною проблемою, що потребує, по-перше, детального аналізу міграції висококваліфікованих кадрів, яка в умовах глобалізації набуває значних масштабів і, по-друге, вдосконалення процесу регулювання політики напрямів держави щодо зменшення обсягів інтелектуальної міграції в майбутньому.

Україна володіє доволі вагомим науково-технічним кадровим потенціалом. Проте внаслідок цілої низки політичних, економічних, соціальних проблем вона постійно втрачає свою наукову еліту. Одним із ключових факторів цього процесу саме і є інтелектуальна міграція.

Чисельність інтелектуальних мігрантів з України неухильно зростає. Така ситуація дає підстави стверджувати, що для вітчизняного ринку праці характерні ознаки руйнування інтелектуального потенціалу нації та інтелектуального дефолту.

Інтелектуальна міграція характеризує глибокі соціально-економічні, політичні та фінансові кризові явища, що призводять до дисбалансу в науковій та освітній сферах, породжують нові виклики й загрози національній освітньо-науковій галузі, які позначаються на рівні технічного й технологічного розвитку України.

До основних причин виникнення інтелектуальної міграції зараховують:

- кризові соціально-економічні процеси в державі;
- нестабільна політична ситуація в країні, зокрема військовий конфлікт на Сході України;
- бажання покращити свій матеріальний стан за рахунок підвищення рівня заробітної плати та інших надходжень;
- пошук кращих умов праці і життя;
- високий рівень безробіття в Україні;
- відсутність перспектив професійного розвитку;
- недостатнє науково-інформаційне забезпечення діяльності вчених;
- низький рівень попиту в Україні на наукомістку і високотехнологічну вітчизняну продукцію.

В умовах глобалізації та інтеграції України з європейським суспільством виникає потреба в інтелектуальному розвитку нації, яка буде одним із визначальних ресурсів конкурентоздатності держави в міжнародному аспекті діяльності. «Інтелектуальний потенціал держави визначається рівнем освіти, науки, які є стратегічним критерієм професійної підготовки фахівців у різних сферах суспільного життя, залежить від природних, уроджених здібностей (таланту, обдарованості) нації, відповідно до чого відбувається його стратифікація в сучасному світі» [4].

Тривалий час державна політика у сфері вищої освіти не враховувала або інертно реагувала на зміни, які відбувались у соціально-економічній сфері українського суспільства. Зокрема, при визначенні необхідних витрат на систему вищої освіти ігнорувались демографічні зміни, тобто спад народжуваності, урбанізація, відсутність стратегічного планування та прогнозування попиту на фахівців у середньо- та довгостроковому періодах, з урахуванням потреб відповідних галузей економіки. Така недалекоглядність призводить до виникнення диспропорцій, які полягають у відносно високому показнику вищої освіти громадян та її низькій якості й незатребуваності на світових ринках праці і здебільшого на вітчизняних. Наочним прикладом є світові рейтинги провідних ВНЗ, де вітчизняні – майже не представлені.

Враховуючи зміну риторики країн-членів ЄС щодо залучення до їх освітнього простору студентів та молодих учених з інших країн шляхом спрощення вступу й безоплатного навчання у ВНЗ, проблема для українського інтелектуального кадрового потенціалу полягає у вигляді загрози національній безпеці. В останні роки суттєво збільшився вплив студентів та молодих вчених у країни ЄС. Так, з 2010 р. до 2017 р. кількість українських студентів за кордоном збільшилася удвічі – з 28 тис. до майже 60 тис. осіб. Частка українців серед іноземних студентів Польщі у 2017 р. становила 53 %. Вважаємо, що запровадження у 2017 р. лібералізації візового режиму з ЄС тільки посилить цю тенденцію, яка безпосередньо впливає на загальний рівень професійності та загрожує системною

кризою компетентностей. Зокрема, 28,5 % українців вважають, що знизився професійний рівень мед-працівників. А в 2017 р. деякі країни Близького Сходу вже перестали визнавати дипломи, видані українськими медичними ВНЗ. Загалом, від'ємне сальдо вчителів (9 %) випереджає показник викладачів вищих навчальних закладів (5,5 %) [5].

За підрахунками КМІС, середній вік осіб, які планують виїхати, – 34,8 року; середній вік тих, хто вагається, – 36,6; категорично відмовляються залишити Україну – 54,8, з яких молодь віком від 18 до 30 років становить лише 9 % [6].

Тенденції інтелектуальної міграції є стратегічною загрозою для національної безпеки України. Відповідно неможливим стане подальший інноваційний розвиток, наявності якого вимагають сучасні світові ринки. Зменшення наукового потенціалу призводить до стагнації економіки, поглиблення кризових явищ у соціально-економічній сфері українського суспільства. Варто зауважити, що реалізація державної політики, навіть у контексті збереження «статус-кво», становить загрозу каскадного руйнування не лише кадрового потенціалу держави, а й національного загалом. Деталізуючи це твердження, слід зазначити, що інтелектуальний дефолт загрожує у цілому соціально-економічному розвитку держави як у короткостроковій перспективі, так і стратегічному сенсі.

Перелік посилань:

1. Войтович Р.В. *Інтелектуалізація еліт як технократична умова інституційного лідерства в державному управлінні* / Р.В. Войтович // Вісник НАДУ. – 2015. – № 1. – С. 48–53.
2. *Офіційний сайт Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dknii.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/_08%2007%202013.p*
3. *International Migration Outlook 2013. OECD publishing. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd-ilibrary.org/>*
4. Войтович Р.В. *Меритократизація та інтелектуалізація державно-управлінських кадрів в Україні: тотожність та відмінність* / Р.В. Войтович // *Новітні стратегії реформування державної служби в умовах європейської інтеграції: матеріали кругл. столу за міжнар. уч.* – Київ: Ліра-К, 2014. – С. 11–17.
5. Мостова Ю. Кровотеча / Ю. Мостова, С. Рахманін // *Дзеркало тижня.* – 2018. – № 3. – 27 січня. – С. 1-4.
6. *Дослідження проводилося Київським міжнародним інститутом соціології з 21 листопада по 15 грудня 2017 р. у 110 населених пунктах в усіх областях України, крім Автономної Республіки Крим. У Донецькій та Луганській областях опитування проводилося тільки на територіях, підконтрольних Україні.*

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ МОЛОДІ

Р.О. Гамза, здобувач вищої освіти

*Науковий керівник: О.С. Пархоменко, канд. екон. наук, доцент
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Український ринок праці, без сумніву, має проблеми зі структурою спеціалістів, які пропонують свої сили, – попит на певні кваліфікації не має еквівалентної пропозиції. На фоні швидкого соціально-економічного розвитку, а також невпинного процесу розширення світового економічного простору значну позицію серед конкурентних переваг молодих спеціалістів займає відповідність отриманої освіти сучасним вимогам та її якість.

Молодь є специфічною соціально-демографічною групою, неоднорідною за рівнем освіти, професійної підготовки, ціннісними орієнтаціями, соціальною та економічною активністю, що необхідно враховувати при розробці та реалізації державної молодіжної політики. Вихідним положенням такої політики повинно бути визнання молоді не лише об'єктом впливу, але й активним суб'єктом соціально-економічних і структурно-технологічних трансформацій, що відбуваються в Україні. Пріоритетами молодіжної політики повинні бути освіта, професійна підготовка, зайнятість, охорона здоров'я, задоволення духовних потреб. Ці пріоритети забезпечуються гарантованим мінімумом державних соціальних послуг, а також стимулюванням активності, ініціативи та мобільності молоді економічними методами [2, с. 153].

Упродовж досліджуваного періоду, а саме, 2012-2017 рр. рівень молодіжної зайнятості невпинно зменшується, незалежно від вікової групи, хоча показники групи «25-29» і «30-34» значно більші за загальний показник зайнятості в країні (таблиця 1). Навіть група, зайнятість якої з початку 2000 року зростала – «15-24», зараз має загальну тенденцію до зменшення долі зайнятих.

Загалом вікова група 15-24 роки включає багато осіб, які отримують освіту і не мають достатньо професійних навичок для повноцінної конкуренції на ринку праці.

Зайнятість молоді в Україні за віковими групами в період 2012-2017 рр.
(у % до всього населення відповідного віку) [4]

Рік	Вікова група			Усього
	15-24	25-29	30-34	
2012	33,7	73,8	78,8	59,7
2013	32,5	73,8	79,8	60,3
2014	29,5	71,6	74,9	56,6
2015	28,2	71,8	74,3	56,7
2016	27	69,8	74,7	56,3
2017	27,9	69,7	74,6	56,1

Молодіжне безробіття є однією значущою проблемою не лише для української економіки, але й усього світу. Лише протягом січня-лютого 2018 р. в Україні 35 % усіх безробітних складала молодь. В абсолютних значеннях – 167,7 тис осіб, з яких 129 тис. молодих людей отримувало допомогу з безробіття. До числа цих безробітних відносяться не лише особи, які тільки що закінчили навчальний заклад та не можуть знайти роботи. 82 % людей до 35 років до реєстрації у службі зайнятості мали професійний досвід роботи. Найбільша частина з них, 25 % працювали у сільському, лісовому та рибному господарстві; 18% безробітних були зайняті у сфері торгівлі та ремонті; ще 15 % працювали у сфері державного управління та оборони, також 13 % громадян були зайняті у переробній промисловості. Що стосується решти безробітних, то вони не були зайняті понад 1 рік через різні причини, або є випускниками навчальних закладів і зовсім не мають досвіду роботи. За той самий період, січень-лютий 2018 року, кількість випускників, що вже отримували допомогу державної служби зайнятості, складала 6,1 тис. осіб. Структура випускників за рівнями акредитації навчальних закладів має наглядний для українського ринку праці вигляд: 1,1 тис. випускників професійно-технічних навчальних закладів і 5 тисяч колишніх студентів вищих навчальних закладів.

З усього числа безробітних молодих громадян за допомогою державної служби зайнятості було працевлаштовано 41,6 тисячу людей [4]. Це досить непоганий показник, але не при загальній кількості молодих безробітних в 167,7 тис осіб. Тобто, ще 126,1 тис залишалися безробітними. Молодь не лише є наслідувачем існуючих виробничих потужностей технологій, але й тими, хто має їх покращувати та робити свій внесок у економічний розвиток країни в цілому. А залишаючи таку значну частину молодих фахівців без роботи, держава ризикує отримати людей, що випали з економічного та соціального життя. Тож така ситуація є неприйнятною для держави не лише в короткостроковій перспективі, але й в довгостроковій.

Для покращення ситуації на ринку держава повинна брати більш активну участь. Окрім встановлення Законом України «Про зайнятість населення» положень, варто впровадити більш практичні норми, які будуть ефективнішими. Так, А. Батюк пропонує впровадити наступні методи підвищення зайнятості серед молоді:

- створити спеціалізовану інституцію, що буде займатися моніторингом та прогнозуванням напрямів розвитку ринку праці;
- поновити метод працевлаштування молодих людей на перше робоче місце шляхом надання дотацій роботодавцю, запровадивши дотаційні виплати з другого року роботи молодого спеціаліста;
- удосконалити механізм контролю за дотримання норм закону щодо п'ятивідсоткової квоти, запровадити заповнення до 1% середньооблікової чисельності працівників особами з числа молоді;
- відновити можливість фінансування оплачуваних громадських робіт для юнацтва у літній період та у вільний від навчання час за рахунок коштів Фонду загальнообов'язкового соціального страхування;
- упровадити стажування молоді упродовж всього періоду навчання, встановити контроль за дотриманням обов'язків роботодавцем;
- розробити фінансовий механізм заохочення молодих людей для закріплення на першому робочому місці, зокрема у бюджетній сфері та державній службі [1, с. 25].

Але варто звернути увагу на існуючий незадоволений попит на робітничі кадри. Через значний брак професіоналів цього рівня економіка недоотримує значні суми. В такому випадку здається перспективним повернення системи поєднання системи шкільного та виробничого навчання, що та-

кож буде диверсифіковано з метою забезпечення ринку праці потенційними спеціалістами різних напрямків. А для того, щоб впроваджені норми мали результат у вигляді працюючих спеціалістів слід вести стимулювальні заходи для молоді:

- державні кредити на житло, які видаються під значно менший відсоток;
- субсидії на комунальні платежі;
- різного роду пільги;
- гарантоване робоче місце зайнятості, яке студент професійного-технічного навчального закладу може зайняти після закінчення навчання без диверсифікації заробітної плати за територіальною ознакою.

Впровадивши ці заходи держава забезпечить рівновагу на ринку праці, адже молодь буде здатна обирати професію, враховуючи той факт, що вона забезпечить належний рівень життя. Окрім того, структура на ринку праці має слугувати індикатором для вибору майбутньої професії. Таким чином, буде ліквідована прірва між високими доходами, які отримують посадовці, зайняті управлінською діяльністю на середньому рівні, та виробничими спеціалістами. Звісно, постає питання з фінансування такого затратного проекту, але в середньостроковій перспективі після початку його роботи результат буде помітно. По-перше, рівень зайнятості населення значно зросте, тим більше серед молоді; зменшаться витрати на перекваліфікацію робітників і загалом на виплати з безробіття. По-друге, зросте випуск продукції та економіка країни почне зростати в цілому. Отже, робітничі професії мають стати високодохідним видом діяльності та забезпечити надійну основу для розвитку всієї економіки.

Перелік посилань:

1. Батюк А.А. *Вдосконалення механізму державного регулювання у сфері працевлаштування молоді* / А.А. Батюк // *Ринок праці та зайнятість населення*. – 2014. – №3. – С. 22-25.
2. Онікієнко В.В. *Ринок праці та соціальний захист населення України: ретроаналіз, проблеми, шляхи вирішення: [науково-аналітична монографія]* / В.В. Онікієнко – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2013. – 456 с.
3. Офіційний сайт Державного центру зайнятості URL: <https://www.dcz.gov.ua/>
4. Офіційний сайт Державної служби статистики URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

КЛАСТЕРИ ЯК ТОЧКИ ЗРОСТАННЯ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ПОСЕЛЕНЬ В КОНТЕКСТІ ПРОЦЕСУ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Л.В. Головка, канд. екон. наук, с.н.с.

*Інститут демографії та соціальних досліджень
імені М.В. Птухи НАН України, м. Київ*

На часі активізації процесу децентралізації в Україні, вагомим чинником є пошук відповідних точок зростання та їх активізація у новостворених адміністративних одиницях. Особливо це питання є ключовим у об'єднаних територіальних громадах, до яких входять в основному сільські поселення та селища міського типу. Наявність точок зростання посилює самодостатність громад, підвищує соціальний капітал та соціальний розвиток населення через створення нових робочих місць, покращення добробуту населення, зростання іміджу поселень, сприяє позитивній економічній динаміці їхнього розвитку, стимулює розробку і впровадження нових інноваційних проектів.

До інструментів економічного розвитку об'єднаних територіальних громад відноситься кластерна модель. У контексті розвитку сільських поселень вона є ефективною в аграрній та туристичній сфері. Зростання туристичного попиту на внутрішньому ринку стимулює появу інноваційних кластерів туристичної спрямованості.

Створення туристичних кластерів сприяє акумуляції людських ресурсів для розширення спектру туристичних послуг, забезпечує отримання високих результатів за короткий проміжок часу, має комплексний вплив на розвиток не лише окремої території, але і всіх сільських поселень відповідної об'єднаної територіальної громади. Водночас, впровадження кластерних моделей в громадах сприяє розвитку державно-приватного партнерства, міжмуніципального співробітництва, збільшення рівня фінансування з боку держави і місцевої влади щодо покращення умов проживання населення та благоустрою поселень.

Використання кластерних підходів розпочалось в Україні в кінці 90-х років ХХ століття. Перші туристичні кластери були створення у 2002-2003 рр. на Хмельниччині, зокрема у Кам'янець-Подільському районі – «Кам'янецький дивокрай» (с. Колибаївка), у Шепетівському районі – «Оберіг» (смт Гриців).

Формування позитивних тенденцій розвитку сільського зеленого туризму в Україні сприяли створенню туристичних кластерів в інших регіонах: на Івано-Франківщині діє туристичний кластер «Сузір'я», на Полтавщині – туристично-рекреаційний кластер «Гоголівські місця Полтавщини».

Завдяки громадській ініціативі у 2006 р. на Одещині був створений туристичний кластер «Фрумушика-Нова – перлина Бесарабії» у 6,5 км від сіл Старосілля і Весела Долина. Кластер етнографічного і сільського туризму створений на основі вівчарства. Постійно зростаючий туристичний попит, активність засновників кластеру щодо розширення спектру послуг, створення нових робочих місць, ініціює місцеву владу долучитись до підтримки розвитку даного об'єднання.

У 2007 р. в Тернопільській області створено кластер «Мальовнича Бережанщина». Основними напрямками роботи якого є: сприяння розвитку туризму в сільській місцевості Бережанського району; участь в розробці програм та проєктів розвитку сільського туризму; організація і проведення заходів, які популяризують села Бережанщини як рекреаційну зону та ін. [1].

У 2018 р. з метою розвитку сільських територій, вперше в Україні ініціюється створення медового кластеру «Меди Межиріччя». Ядром кластеру виступає приватне сільськогосподарське підприємство «Дружба» (селище Семенівка). Створення даного кластеру – це яскравий приклад колаборації – співпраці бждолярського бізнесу, влади, громадськості, освіти і науки [2]. Максимальне використання місцевих ресурсів, це конкурентні переваги не лише на внутрішньому а й на міжнародному рівні.

Водночас, у розвитку територіальних громад вагоме місце має такий концепт як агенсу, що пов'язаний з концепцією вибору. Доцільність його існування можливе у суспільстві, де відбуваються зміни соціального та економічного характеру, оскільки формування ейдженсі визначає напрям за яким будуть розвиватися громади [3, с. 13].

Функціонування локальних туристичних кластерів спрямовується на ініціалізацію і зміцнення місцевої інноваційності: проведення різномітних музичних фестивалів з елементами ленд-арту, створення центрів дозвілля, зелених кінотеатрів, розширення зон відпочинку та ін. Використання кластерного підходу для розвитку громади є основою людського розвитку, пришвидшує вирішення нагальних соціальних проблем (зростання рівня зайнятості, покращення добробуту та якості життя населення) на регіональному рівні.

Формування партнерських відносин у контексті кластерної моделі активізує діяльність нових партнерів співробітництва, зокрема, місцеву владу і заклади освіти (загальноосвітні та вищі навчальні заклади). Основними напрямками співробітництва є розробка нових туристичних маршрутів, туристичного та сувенірного брендингу.

Зростання туристичного попиту потребує покращення доступності території, туристичних об'єктів за рахунок збільшення державного фінансування, в першу чергу, на покращення стану дорожньо-транспортної інфраструктури, сфери послуг та ін. Розвиток кластерних моделей у громадах визначає перспективність їх розвитку, активізує громадську ініціативність, підвищує конкурентоспроможність національного турпродукту, позитивно впливаючи на розвиток інших сфер економіки.

Перелік посилань:

1. Кластер сільського туризму «Мальовнича Бережанщина» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.klaster.ber.te.ua/index.php/2009-03-03-14-49-50>
2. На Полтавщині створюють перший в Україні медовий кластер [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.adm-pl.gov.ua/news/na-poltavshchini-stvoryuyut-pershiiy-v-ukrayini-medoviy-klaster>
3. Bhattacharyya J. Theorizing community development / Jnanabrata Bhattacharyya // Journal of the Community Development Society. – 2004. – Vol. 34, № 2. – P. 5-34.

ОНЛАЙН-ОСВІТА: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

О.В. Гунько, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: **І.О. Дейнега**, канд. екон. наук, доцент

Рівненський державний гуманітарний університет

Найважливішою компонентою розвитку суспільства є система освіти, яка забезпечує процес поширення знань. Одночасно освіта становить і стратегічний резерв розвитку держави, суспільства, економіки та її інтеграції у світову спільноту [1]. З розвитком нових технологій, перш за все Інтернету, з'явився новий напрям в освіті – дистанційна або онлайн-освіта. На відміну від традиційної онлайн-освіта має ряд особливостей як методичного, так організаційного і фінансового характеру (таблиця 1).

Відмінності між традиційною та онлайн-освітою

Характеристика	Традиційна освіта	Онлайн-освіта
Організація навчального процесу	потрібно відвідувати заняття згідно встановленого навчальним закладом розкладу	працювати з матеріалами можна в будь-який час
Повторення матеріалу	тема розглядається лише 1 раз	кожну тему можна переглядати безліч разів
Соціалізація	спілкування з людьми, навчання роботи в команді	самостійне вивчення матеріалу студентом
Мобільність	навчання можливе тільки в навчальних закладах, обмежене географічним положенням	доступ до матеріалів є у будь-якому місці, курси може відвідувати будь-яка людина, незалежно від місця її проживання
Фінансові умови	потрібно оплачувати навчання, проживання, проїзд; безкоштовне навчання швидше виняток, ніж правило	переважно потрібно оплатити лише надані навчальні матеріали; існує безліч безкоштовних курсів
Практична підготовка	отримання практичних навиків	для більшості курсів недостатня практична підготовка

Джерело: напрацювання власне на підставі [2].

Основними перевагами онлайн-освіти є відкритість для всіх незалежно від віку, місця проживання і соціального статусу, можливість користувача самостійно комбінувати різні напрямки, навчатись за зручним для себе графіком, за потреби повертатись до лекцій не обмежену кількість разів, а її недоліками – невисокий відсоток завершення програм, обумовлений необхідністю персональної дисципліни, а також те, що онлайн-освіта здебільшого не визнається офіційними інституціями.

Піонером віртуального руху знань у 2011 став Стенфордський університет. Його послідовниками є Мюнхенський і Женевський університети, Політехнічна школа Парижу, університети Риму і Копенгагена. У Великобританії у грудні 2012 була створена платформа масових онлайн-курсів Futurelearn, що включає понад 20 відомих британських вищих навчальних закладів. Угоду про співпрацю із цією платформою підписали Британська бібліотека та Британська рада [3].

На сьогодні основний розвиток онлайн-освіта набула в розвинених країнах світу, зокрема у США та в деяких європейських країнах. Її базовими характеристиками є можливість вибору мови (переважає англійська, але можна знайти курси російською, іспанською тощо); курси проводяться переважно безкоштовно; після закінчення навчання можна отримати сертифікат міжнародного зразка.

Отже, поява онлайн-освіти сприяла розвитку концепції безперервного навчання, яка з кожним роком знаходить все більше нових прихильників. За допомогою онлайн-освіти можна швидко та зручно отримати ті чи інші навички або знання. Онлайн-формати дозволили значно розширити спектр предметів, доступних для вивчення, їх зміст стає ширшим, а процес навчання – більш комфортним.

Перелік посилань:

1. Резніченко К.Г. Місце і значення освіти в розбудові економіки знань [Електронний ресурс] / К.Г. Резніченко. – Режим доступу: file:///C:/Users/Admin/Desktop/ipd_2011_2_13.pdf
2. Різниця між традиційним і онлайн навчанням [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://moyaosvita.com.ua/osvita-2/riznicya-mizh-tradicijnim-i-onlajn-navchannjam/>
3. Українці кинулися здобувати безкоштовну онлайн-освіту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://tsn.ua/ukrayina/ukrayinci-kinulisyazdobuvati-bezkoshtovnu-onlayn-osvitu-289877.html>

СОЦІАЛЬНИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ПОСЕЛЕНЬ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ: УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ ТА СВІТОВИЙ ДОСВІД

*О.І. Дяконенко, канд. екон. наук
Інститут демографії та соціальних досліджень
імені М.В. Птухи НАН України, м. Київ*

Активізація процесу фінансової децентралізації в Україні має за мету оптимізувати процеси перерозподілу бюджетних ресурсів задля формування фінансової самодостатності населених пунктів, і зокрема сільських поселень, та підвищення рівня життя населення. Донині сільська місцевість мала незначні фінансові можливості для формування економічного підґрунтя підвищення життєвого рівня населення та збереження людського капіталу на селі. Наслідком такої політики стали посилення урбанізаційних прагнень селян та активізація процесу незворотної міграції із села в місто. Як свідчить досвід передових країн світу, ці прогалини в управлінні сільською місцевістю можуть бути мінімізовані реалізацією фінансової децентралізації, нарощуванням фінансового потенціалу та ефективним його використанням сільськими територіальними громадами, відмовою від існуючої патерналістської моделі фінансування і переходом до впровадження новітніх стратегічних напрямів розвитку, виходячи з переваг, які надає адміністративна реформа.

Оцінка сучасного стану сільських поселень в Україні дає підстави стверджувати про посилення впливу фінансової децентралізації та нової моделі розподілу бюджетних коштів по вертикалі на соціальний розвиток села. З прийняттям у 2015 р. змін до Бюджетного та Податкового кодексів України та низки інших законів органи місцевого самоврядування отримали додаткові бюджетні повноваження та стабільні джерела доходів для їх реалізації. І хоча обсяги податкових і неподаткових надходжень до сільських бюджетів впродовж 2015-2016 рр. поки що не є значними, але характеризується сталим зростанням. Показники зростання питомої ваги доходів сільських бюджетів у структурі Зведеного бюджету країни поступались лише державному бюджету: за період 2010-2016 рр. питома вага сільських доходів зросла на 0,5 в.п., в той час як зниження питомої ваги бюджетів міст республіканського (АРК) і обласного підпорядкування становило 3,1 в.п., республіканського, обласного та міського (міст Києва та Севастополя) – 1,6, міст районного підпорядкування та селищ – 0,2 в.п.

Видатки сільських бюджетів України у 2016 р. склали 14179,9 млн грн, що на 15,2 % більше, порівняно з попереднім роком. Впродовж 2010-2016 рр. структура видатків сільських бюджетів за функціями зазнала суттєвих змін: активізовано процес структурної трансформації видаткової частини сільських бюджетів зі зростанням видатків на економічну діяльність (на 15,0 в.п.) та житлово-комунальне господарство (на 10,2 в.п.) навіть в умовах уповільнення темпів економічного зростання та значних соціальних витрат. Зростання цих видатків відбувалось за рахунок скорочення витрат на охорону здоров'я (на 19,3 в.п.) та освіти (на 7,3 в.п.) внаслідок перерозподілу видатків на соціальну сферу між бюджетами різних рівнів та дотаційною політикою органів влади.

Дослідження світового досвіду фінансової децентралізації та її впливу на соціальний розвиток сільських поселень дає підстави стверджувати про необхідність впровадження таких заходів щодо підвищення ефективності бюджетного регулювання соціального розвитку, як: перерозподіл фінансових зобов'язань між місцевим та центральним рівнями управління з закріпленням за першим з них обов'язків по фінансовому забезпеченню сфери освіти, охорони здоров'я тощо, а за іншим – витрат на соціальний захист та забезпечення; зростання питомої ваги неподаткових платежів у структурі доходів сільських бюджетів; підвищення фінансової самодостатності сільських бюджетів шляхом збільшення обсягів небюджетних фінансових надходжень (самооподаткування доходів односельчан; доходи від меценатства, спонсорства та ін.), що дасть можливість не лише забезпечити поточні соціальні витрати, зібрати кошти на покращення інфраструктури, стану об'єктів соціальної сфери (дитячих садків, шкіл, фельдшерсько-акушерських пунктів), а й спрямувати фінансові ресурси до бюджету розвитку; виважене визначення величини податку на нерухомість задля недопущення погіршення соціально-економічного становища та розширення тіньової економіки (у США величина податку на нерухомість визначається на основі оцінки власності жителів, наявних потреб і можливостей їх задоволення; величина податку може бути оскаржена громадянами і не має перевищувати 3 % порогу); стимулювання соціального партнерства тощо. Реалізація запропонованих заходів дасть можливість сільським поселенням посилити фінансову дієздатність, збільшити власні фінансові надходження, знизити залежність від державних дотацій та сформувані можливості для сталого соціального розвитку.

ДОСВІД КРАЇН ЄС ЩОДО РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В КОНТЕКСТІ СТИМУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ

І.Л. Жук, канд. екон. наук, с.н.с.

Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, м. Київ

За даними ООН, в цілому на малих і середніх підприємствах залучено 50 % працездатного населення світу і виробляється від 30 до 60% національного продукту, в залежності від країни [1]. Відповідно до дослідження, проведеного в 2016 році Світовим банком, до трійки найбільш економічно-розвинених країн Європейського союзу увійшли Німеччина, Великобританія і Франція, посівши відповідно 4-6 позиції в загальному рейтингу країн за розміром ВВП. Показники ВВП цих країн варіюються в межах від 3,9 до 2,8 млрд. дол.[2]. Велику частку ВВП в країнах Європейського союзу забезпечують саме суб'єкти МСП. Українці ж завдячують малому та середньому бізнесу лише 15 % ВВП.

У 2016 році в ЄС-28 МСП склали 99,8 % загальної кількості зареєстрованих суб'єктів господарювання у нефінансовому секторі. На сферу малого і середнього підприємництва припадає дві третини загальної зайнятості (66,6 %) і трохи менше трьох п'ятих (56,8 %) доданої вартості (таблиця 1). Мікропідприємства на сьогодні є найбільш поширеним типом малого та середнього бізнесу ЄС, що становить 93,0 % усіх підприємств та 93,2 % всіх малих і середніх підприємств у секторі нефінансових послуг. Проте мікро-МСП складають лише 29,8 % від загальної кількості зайнятих у нефінансовому секторі, тоді як малі і середні підприємства забезпечують відповідно 20,0 % і 16,7 % загальної зайнятості.

Таблиця 1

МСП та великі підприємства: кількість підприємств, зайнятість та додана вартість в нефінансовому секторі ЄС-28, 2016 р.

	Мікро	Малі	Середні	МСП	Великі	Усього
Кількість підприємств						
у тисячах	22,232	1,392	225	23,849	45	23,894
у % до загальної кількості підприємств	93,0 %	5,8 %	0,9 %	99,8 %	0,2 %	100,0 %
Кількість зайнятих осіб						
у тисячах	41,669	27,982	23,398	93,049	46,665	139,714
у % до загальної кількості зайнятих	29,8 %	20,0 %	16,7 %	66,6 %	33,4 %	100,0 %
Додана вартість						
В євро, trillion	1,482	1,260	1,288	4,030	3,065	7,095
у % до загального обсягу доданої вартості	20,9 %	17,8 %	18,2 %	56,8 %	43,2 %	100,0 %

Джерело: Євростат, Національні статистичні бюро та DIW Econ

На відміну від нерівномірного розподілу кількості підприємств і зайнятості за розмірами МСП, їх внесок загалом рівний з точки зору доданої вартості – від 17,8% (малі підприємства) до 20,9 % (мікропідприємства).

На сьогодні основними напрямками політики ЄС щодо розвитку МСП є: фінансова підтримка МСП; спрощення нормативної бази та адміністративних процедур в сфері підтримки МСП; участь асоціацій, що представляють інтереси МСП, в прийнятті рішень в рамках діяльності ЄС; сприяння МСП в сфері досліджень, інновацій та підготовки кадрів; усунення порушень у функціонуванні «єдиного ринку» і конкуренції на ньому; підвищення конкурентоспроможності МСП, в тому числі, з метою їх виходу на зовнішні ринки; культивування серед населення ЄС духу підприємництва і підтримка різних форм співпраці між МСП [3, с. 1027].

МСП відіграють важливу роль в сфері зайнятості. Близько 61 % із загальної кількості 28,3 млн. осіб, зайнятих в галузях економіки Німеччини, працюють в сфері МСП. Частка осіб, зайнятих на мікропідприємствах, склала 19 %, 22,5 % – на малих і 19,3 % на середніх підприємствах [4]. Питома вага в загальній чисельності підприємств сектора МСП в Німеччині перевищує 99 %, у Великобританії 50 %, а у Франції 94 % від їх загальної кількості.

За останнє десятиріччя ВВП Німеччини показувало позитивну динаміку зростання, збільшуючись в середньому на 1,2 %, а в 2016 році, за даними Федеральної служби статистики Німеччини, ВВП збільшився на 1,9 %, досягнувши максимального значення за цей період. При цьому сумарний внесок МСБ у ВВП наближається до 50 %. Визначальними чинниками економічного підйому були вищі обсяги споживання серед приватних домогосподарств і держави, бурхливий розвиток ринку нерухомості в Німеччині. Вплив справили також і такі фактори як високий рівень зайнятості та низький

рівень інфляції. Це дає підставу припускати, що на сьогоднішній день програми державної підтримки малого та середнього бізнесу в Німеччині ефективні. МСП відіграють важливу роль в сфері зайнятості. Близько 61 % із загальної кількості 28,3 млн. осіб, зайнятих в галузях економіки Німеччини, працюють в сфері МСП. Частка осіб, зайнятих на мікропідприємствах, склала 19 %, 22,5 % – на малих і 19,3 % на середніх підприємствах [5].

Характерною рисою підтримки МСП в Німеччині є пріоритет до стимулювання самостійності малих і середніх підприємств, а не державна підтримка всіх суб'єктів бізнесу. Держава не стримує дію ринкових механізмів, що перешкоджає появі монополій і сприяє підтримці здорової конкуренції в більшості галузей. Крім того, це дозволяє ліквідувати підприємства, які не змогли адаптуватися під зміни кон'юнктури ринку. Велика увага в Німеччині приділяється створенню сприятливої інфраструктури, яка забезпечує ефективний розвиток МСП. Нормативно-правова база щодо підтримки малого та середнього підприємництва включає в себе антимонопольне законодавство і перелік нормативно-правових актів, спрямованих на регулювання інвестицій, сприяння економічному розвитку, в тому числі створення економічних союзів, інноваційно-технологічних центрів і бізнес-інкубаторів.

Також серед прямих форм стимулювання і підтримки велику роль відіграють державні інвестиційні субсидії і надбавки, які найчастіше не підлягають поверненню і не обкладаються податками. Дотації на пільгове кредитування складають від 3 % до 10 % від загальної суми кредиту [5]. Окрім цього, держава бере на себе ризик неповернення коштів від підприємців-початківців і виділяє 40 % інвестицій без будь-яких гарантій, при цьому перші два роки пільгових кредитів безвідсоткові. Також, при відкритті власного бізнесу підприємці мають можливість отримати різні консультаційні послуги в рамках державних програм з навчання та перенавчання керівників і співробітників малих і середніх підприємств.

Як свідчить практика, існуючі заходи підтримки малого і середнього підприємництва в Україні на сьогодні недостатньо ефективні для того, щоб суб'єкти даного економічного інституту стали конкурентоспроможними в умовах трансформації ринку. Вивчення і використання європейського досвіду в розвитку малого сектора українського бізнесу може суттєво вплинути на його стимулювання і успішний розвиток з урахуванням реального стану економіки України.

Перелік посилань:

1. Організація Об'єднаних Націй [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/apps/news/story.asp?NewsID=56516#.WmTkDK5l_IW
2. World Development Indicators 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/26447>
3. Шмігач О.М. Євроінтеграційні процеси у сфері підприємницької діяльності в Україні/ [Електронний ресурс] // Молодий вчений. – 2017. – №11 (51). – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/11/247.pdf>
4. Федеральна служба статистики Німеччини. – Режим доступу: <https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/NationalEconomyEnvironment/EnterprisesCrafts/EnterprisesCrafts.html>
5. Національний сайт підтримки малого та середнього підприємництва в Німеччині [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.foerderdatenbank.de

ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ «ТЕЛЕВОРКУ» СЕРЕД ЕКОНОМІЧНО АКТИВНОГО НАСЕЛЕННЯ НАШОЇ КРАЇНИ

*І.А. Касатонova, канд. екон. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Концепція роботи на відстані для економії енергоресурсів зародилася після перших нафтових криз на початку 70-х р. Науковці вважали телероботу способом вирішення транспортних проблем великих міст і проблем нестачі робочих місць у віддалених сільських районах.

Телеробота (від англ. telework, telecommuting, telejob, flexplace, work-at-home, remote work) – це не професія і навіть не сама робота, це тільки спосіб виконання роботи, спосіб ведення бізнесу через комп'ютерну мережу Інтернет. Перша частина слова «телеробота» – з благородного грецької мови, з основним значенням «вдалину, далеко, на відстані» [1].

Телеробота може виконуватися на дому, з мобільного терміналу, в центрі телероботи (телецентрі). Телецентр – приміщення, обладнане для телероботи високошвидкісним каналом доступу в Інтернет і розташоване відносно недалеко від місця проживання працівників. У ньому обладнані робочі місця і встановлено необхідне професійне обладнання (принтер, сканер, факс і т.п.). Телецентри можуть належати одній компанії або компанія може мати робочі місця в телецентрі, що належить на паях декільком компаніям.

Систему організації праці, відому як телеком'ютинг запропонував Джек Ниллес в 1972 р. Він зауважив, що в ряді випадків дешевше і зручніше доставити роботу до працівника, ніж працівника до місця роботи. Термін «телеробота» був введений у вжиток Комісією Європейського співтовариства в 1989 р. На Заході, особливо в США та Євросоюзі, створено велику кількість федеральних і місцевих програм, що заохочують використання телероботи.

Джил Гордон (Gil Gordon) – один з визнаних у всьому світі фахівців з організації телероботи та віртуальних офісів, написав працю «Telecommuting Review», яка з 1999 року існує в мережевій версії (www.gilgordon.com/review). Портал Джила Гордона (www.gilgordon.com) добре структурований і оновлюється кожні два тижні, а організована ним консультаційна фірма має серед своїх клієнтів такі великі компанії, як Ernst & Young, AT & T, Procter & Gamble. Його остання книга «Turn it off: Living with the Mixed Blessing of Today's Mobile-Office Technology» була представлена ним самим на інтерактивній веб-конференції в травні 2001 року. У ній мова йде вже не про пропаганду самих принципів і організаційних методів телероботи, а про те, як навчитися гармонійно поєднувати своє особисте життя з можливістю працювати в будь-який час і в будь-якому місці.

Джеф Збарх (Jeff Zbar) – американський журналіст і письменник, який спеціалізується на питаннях телероботи та організації праці тих, хто працює вдома. Він автор популярної книги «Your Profitable Home Business Made EZ» (2000). У червні 2001 вийшла його нова книга, присвячена модній темі безпеки інформації при роботі з дому «Safe @ Home: Seven Keys to Home Office Security». Джеф Збарх отримав нагороду американської Ради з малого бізнесу як кращий журналіст 2001 року. Він співпрацює у багатьох друкованих та онлайн-видаваннях. Щотижня публікує колонку в NetWorker, у якій відбиваються проблеми, що хвилюють американську спільноту.

В останні роки спостерігається тенденція до децентралізації управління, коли підприємство ділиться на декілька самостійних підрозділів зі своїми бюджетами, а ряд співробітників переводиться на роботу поза основного офісу. Це особливо характерно для США, які мають приблизно половиною всіх обчислювальних потужностей планети. Стрімкий розвиток і дешевизна телекомунікаційних послуг, доступність офісної техніки перетворюють житло телепрацівників в потужний і сучасний офіс. Багато керівників самі періодично переходять у режим телероботи і в період відряджень або відпусток дистанційно керують бізнесом. Навіть внутрішньо офісні контакти співробітників все частіше відбуваються при посередництві якої-небудь телекомунікаційної техніки. У результаті практично зникає різниця, зв'язуватися тобі із співробітником зі свого кабінету або з іншого континенту.

У Бангалорі (Індія) створений віртуальний центр телероботи, інтегруючий виробництво і конструювання з виставковими залами і місцями відпочинку, названий «індійської силіконовою долиною». Індійські програмісти поступово набувають репутацію самих працездатних і дешевих програмістів у світі. Вони виграють конкурси з створення ПЗ в США та інших країнах. Багато фірм, включаючи Microsoft, Adobe, Corel та інші, використовують працю індійських програмістів. Деякі сингапурські газети частково редагуються і верстаються в Сідней (Австралія) і Манілі (Філіппіни). Відділення IBM у Кентуккі, перейшовши на телероботу, скоротило площі, які взяті в оренду з 44000 до 15000 кв. футів. При цьому економія на оренді склала 400 тис. дол. на рік.

У 1995 році в Америці за дорученням федеральних агентств з охорони навколишнього середовища, транспорту і торгівлі на спонсорські гроші найбільшої телекомунікаційної компанії AT & T була організована велика освітня програма Telecommute America, яка тепер перейменована в Telework America. Тоді ж в Європі пройшли перші, що стали щорічними, робочі конференції European Telework Week з розвитку телероботи. За шість років у 600 заходах, що проходили в рамках цих тижнів у всіх країнах Європейського союзу, взяли участь понад 60 тисяч чоловік. Середина 90-х років – по теперішній час: період бурхливого розвитку індустрії телероботи та перетворення її на суттєву складову життя розвинутого інформаційного суспільства. Переломним моментом у ставленні до телероботи можна вважати 1996 рік. Практично одночасно було створено технологічні, організаційні та фінансові умови для її бурхливого розвитку, що забезпечило всебічне поширення Інтернету.

Фактори, що впливають на поширення телероботи:

- зниження вартості і збільшення продуктивності комп'ютерів і засобів телекомунікацій;
- зростання конкуренції, що призводить до необхідності зниження витрат;
- зростання сектора приватного та малого підприємництва;
- посилення екологічних вимог;
- готовність роботодавців та осіб, що наймаються на роботу, використовувати нові можливості взаємодії [2].

Держава змушена поступово посилювати заходи щодо підтримки малого бізнесу, адже саме малий бізнес, з його обмеженими людськими і грошовими ресурсами, є найкращим місцем роботи дистанційних співробітників. Оренда приміщення та оплата місцевих провідних фахівців серйозно позначиться на бюджеті фірми, яка тільки починає свою діяльність. Наймання працівників з віддалених регіонів допоможе, з одного боку, вирішити проблему безробіття в провінції, з іншого – заощадити на зарплаті. До того ж робота на дому допоможе державі вирішити цілий ряд екологічних і транспортних проблем.

Перелік посилань:

1. *Телеробота [Електронний ресурс]* – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki>
2. Касатонова І.А. *Телеробота як підтримка для підвищення зайнятості економічно активного населення* / І.А. Касатонова // *Україна: аспекти праці: наук.-екон. та суспіл.-політич. журн.* – № 6. – Київ, 2015. – С. 26-31.

ДЕМОГРАФІЧНА СИТУАЦІЯ ЯК СОЦІАЛЬНА ПРОБЛЕМА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

А.А. Колеганова, здобувач вищої освіти

*Науковий керівник: Л.М. Баценко, канд. екон. наук, доцент
Сумський національний аграрний університет*

Людство живе в епоху глобальних змін, які за своєю масштабністю та можливих наслідків перевершують і ті, що відбулися в результаті другої індустріальної революції в середині XIX століття, і ті, які були породжені Великою економічною депресією і Другою світовою війною. «При цьому все більш очевидним стає зростання значення соціальних наслідків цих процесів і все частіше звучить думка про те, що саме соціальні проблеми будуть визначати вигляд нового століття» [1, с. 7]. На сучасному етапі розвитку України спостерігаються кризові явища в політиці, економіці, соціально-гуманітарній сфері. Подібна тенденція проявляється й у демографічній ситуації країни.

Метою нашого дослідження є розгляд демографічного стану України як соціальної проблеми в умовах глобалізаційного світу, виявлення загроз та шляхів їх подолання.

Різні аспекти соціальної проблематики глобального характеру досліджені в працях зарубіжних (Г.С. Беккер, Л. Хансен, Е. Денісон, А. Сен, Т. Шульц та інші) та українських (В. Тропіна, Т. Боголіб, А. Чухно, І. Гнибіденко, Л. Черенько та інші) учених.

В кінці XX ст. рушійною силою економічного розвитку та національного багатства була визнана людина, людський потенціал. Традиційна ринкова мотивація доповнюється новими цілями, що обумовлено сучасними світовими процесами і стрімкою глобалізацією розвитку. Існують багато соціальних проблем, які є впливовими на суспільство. Сучасна соціологічна наука представляє 33 основні соціальні проблеми (зростання непрацездатної частини населення; істотне збільшення витрат на соціальний захист населення, погіршення здоров'я нації, збільшення міграційних процесів тощо), але, на нашу думку, найбільш домінуючими та визначаючими соціальну політику в багатьох країнах і в Україні, в тому числі, є наступні: зниження народжуваності та підвищення рівня смертності, яким присвяtimo дану публікацію.

Зниження народжуваності – демографічна тенденція, проте для багатьох країн світу її наслідки стали справжньою проблемою і викликають серйозну тривогу, що пов'язано не тільки зі зменшенням чисельності населення, а й зі нестачею робочої сили, що негативно відбивається на економічному зростанні. Особливо серйозним є зниження темпів зростання населення в європейських країнах, що, за словами відомого американського вченого Пітера Друкера, «є абсолютно безпрецедентним у світовій історії». «У Західній і Центральній Європі, в Японії коефіцієнт народжуваності давно вже впав нижче межі, необхідного для простого відтворення населення», – констатує вчений [3, с. 60].

Чисельність населення за оцінками Державної служби статистики України станом на 1 січня 2018 року склала 42 млн. 386 тис. 403 особи [4]. У рейтингу народжуваності серед 226 країн Україна знаходиться на 186 місці, а це є дуже низьким показником (на 2000 жителів народжується 21 дитина). За показником рівня смертності (на 2000 жителів 29 осіб) Україна займає 3 місце серед європейських країн та 4 місце в загальносвітовому рейтингу [5].

Порівнявши показники таблиці 1, можна зробити висновок, що смертність в нашій країні значно перевищує народжуваність. Демографічна ситуація в Україні є критичною. Демографи стурбовані тим, що кількість працездатного населення зменшується, враховуючи щорічне зниження народжуваності протягом тривалого періоду.

Основні демографічні показники України за 2015-2017 роки

	2015	2016	2017	Відхилення (+/-) 2017 від 2015	Відхилення (+/-) 2017 від 2016
Кількість народжених	411 783	397 039	363 987	-47 796	-33 052
Кількість померлих	594 795	583 631	574 123	-20 672	-9 508
Природний приріст, скорочення (-)	-183 012	-186 592	-210 136	-27 124	-23 544

Джерело: [6]

Головними причинами цього явища (зниження показника народжуваності і збільшення показника смертності) є: скорочення тривалості життя і загальне старіння населення, низькоякісне медичне обслуговування, дитяча та материнська смертність, проблеми екології, соціально-психологічний дискомфорт, соціально-економічна криза, високий рівень травматизму серед працюючих тощо. Названі тенденції вплинули на кількісно-якісний склад трудового потенціалу, продуктивність суспільної праці.

На наш погляд, в найближчі 2-3 роки слід очікувати зниження народжуваності не тільки через війну на території України, погіршення економічного, соціального, політичного становища, але і суттєвого зниження соціальної допомоги населенню. На сьогоднішній день розмір допомоги при народженні першої дитини збільшився на 10320 грн і становив 41280 грн. Однак сума виплат не буде залежати від того, якою за рахунком народилася дитина, першою, другою, третьою і т. д. Державою встановлено фіксований розмір допомоги – 41280 грн. Відразу після народження дитини сім'я отримує суму в розмірі 10320 гривень. Іншу частину допомоги (30960 гривень) родина отримуватиме протягом 36 місяців по 860 гривень щомісяця. Також варто звернути увагу на затверджений прожитковий мінімум для дітей до 6 років у 2018 році: з 1 січня по 30 червня – 1492 грн, з 1 липня по 30 листопада – 1559 грн, з 1 по 31 грудня – 1626 грн [7]. З цього виходить, що щомісячна допомога в сумі 860 гривень менше, ніж прожитковий мінімум. Логічно було б зрівняти розмір щомісячної допомоги до прожиткового мінімуму для дитини.

Підсумовуючи зазначимо, що збільшення народжуваності і зниження рівня смертності – одні з головних джерел поліпшення демографічної ситуації. Стимулом цього повинні стати фактори, які будуть зводиться до матеріального та соціального благополуччя, а саме: зниження дитячої і материнської смертності, підвищення медичного обслуговування, посилення охорони та оплати праці, зниженні виробничого та побутового травматизму, досить висока матеріальна допомога при народженні дитини, а також економічна підтримка одиноких батьків, забезпечення житлом молодих і багатодітних сімей та погашення відсотків за житловим кредитом для сімей з двома і більше дітьми, поліпшення побутових умов і впровадження здорового способу життя, створення широкої мережі державних та недержавних служб соціальної допомоги, впровадження національних стандартів медичного і соціального захисту дітей, наявність дошкільних установ і т. д. Держава повинна сконцентрувати свою увагу не лише на кількісних, а й на якісних параметрах демографічного відтворення. Необхідно прикласти багато зусиль на вирішення поточних і стратегічних завдань, що в результаті стане вагомим вкладом для переходу до режиму відтворення населення та підвищення тривалості його повноцінного активного життя.

Перелік посилань:

1. Соціальна Європа в XXI столітті / Під ред. М. В. Каргаловой. – М.: Видавництво «Весь мир», 2011. – 528 с.
2. Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні: Закон України від 27.03.2014 № 1169-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1169-18>
3. Друкер Пітер. Менеджмент. Виклики XXI століття. / Пітер Друкер; переклад з англ. Наталії Макарової – М.: Манн, Іванов і Фербер, 2012. – 256 с.
4. Чисельність населення (за оцінкою) на 1 січня 2018 року та середня чисельність у 2017 році. Укрстат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/ds/kn/kn_u/kn1217_u.html
5. Населення України 2017-2018: кількість, густина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.yavahitna.com.ua/2017/09/08/naselennya-ukra%a1%97ni-2017-2018-kilkist-gustota/>
6. Демографічна ситуація в Україні. Укрстат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Про державний бюджет України на 2018 рік: Закон України від 07.12.2017 №2246-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2246-19>

КОНЦЕПЦІЯ БЕЗУМОВНОГО БАЗОВОГО ДОХОДУ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

С.К. Колодій, аспірант

ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Київ

В багатьох країнах світу останнім часом ведеться багато дискусій присвячених концепції безумовного базового доходу. До цього питання, що виникло та отримало теоретичне пояснення ще у XVIII столітті, політики, економісти та соціологи звернулися у спробі подолати проблеми бідності, диференціації доходів та забезпечення людям гідного життя. Проблема бідності та спроби держави вирішити її за рахунок державних соціальних гарантій та багатьох трансфертних платежів є досить гострою для багатьох країн. Формування та організація діяльності великого адміністративного апарату, що пов'язаний з розробкою та реалізацією соціальних програм захисту населення від безробіття, бідності, потребує великих коштів, але не вирішує існуючих проблем. Альтернативою цьому є впровадження концепції безумовного базового доходу.

Треба відмітити, що історія виникнення ідеї базового безумовного доходу нараховує вже багато століть, і одними з перших, хто запропонував цю ідею, були не стільки економісти, скільки філософи, соціалісти-утопісти Т. Мор, Т. Кампанелла. Поштовхом до виникнення цієї ідеї стало прагнення рівності як економічної та і соціальної, справедливості розподілу. З філософської точки зору базовий безумовний дохід може розглядатися як свого роду «дивіденди» населенню країни за минулий внесок в розвиток держави. Ми маємо, те що маємо завдяки діяльності, праці людей, що жили в нашій державі в минулі роки, продовж всієї історії її існування. Саме про це писав у 1795 році в своїй праці «Аграрна справедливість» Томас Пейн, якого вважають автором теорії базового безумовного доходу [1].

Таким чином, утопічна ідея, зароджена в пошуках здобуття загальної рівності, сьогодні знаходить нове забарвлення і має багато прихильників серед політиків, економістів та соціологів.

Що собою представляє безумовний базовий дохід (ББД) та наскільки він відповідає критеріям сучасної економічної науки?

Безумовний базовий дохід – державний трансферт, який в своїй назві акумулює всю свою сутність: не існує умов, за якими він виплачується громадянам держави, тобто він виплачується всім, а його величина повинна задовольнити базові потреби людини в продуктах споживання, одязі, задоволенні мінімальних культурних та духовних потреб. Безумовний базовий дохід сьогодні розглядається не тільки, як певна грошова сума. Його місія набагато ширша. Завдяки введенню ББД людина, найманий працівник, має можливість позбутися залежності від роботодавця, мати більше можливостей у виборі напрямку своєї діяльності, зважувати альтернативи: «працювати», щоб заробити на життя чи «самовдосконалюватись, розвиватись, як особистість».

В країнах Заходу ідея ББД стає все більш популярною. Одним з найбільш відомих прибічників введення ББД є британський економіст Гай Стендінг, який поширює ідею базового доходу як таку, що дозволить вирішити багато економічних, політичних та соціальних проблем [2]. В деяких країнах були проведені певні експерименти по введенню ББД. Але треба одразу відмітити, що ще жодного разу не було довгострокової практики використання безумовного базового доходу в чистому вигляді. Питання ББД досить полемічне та має як багатьох прихильників, так і критиків. В нашому дослідженні ми розглянемо, наскільки концепція ББД відповідає поглядам представників основних напрямків сучасної економічної науки.

Сучасна економічна наука сьогодні представлена трьома основними напрямками – це неокласика, інституціоналізм та розвиток кейнсіанської традиції в розробках нео- та посткейнсіанців. Ці напрямки суттєво відрізняються одне від одного особливостями методологічних принципів, що покладені в основу досліджень, предметом та об'єктами досліджень, визначенням ролі держави в економічних процесах та ступеня державної регламентації господарської діяльності. Чи вписується концепція безумовного базового доходу в контекст хоча б одного напрямку сучасної економічної науки?

Концепція ББД є досить прийнятною для представників сучасного неокласичного напрямку. В основі методології неокласичної школи лежить принцип економічного лібералізму, тобто економічної свободи. Цю свободу представники неокласичної традиції перед усім вбачають у свободі економічної діяльності від державного регулювання. Ідеальною для них є ситуація, коли б держава мінімізувала свій вплив на економіку, розуміючи, що в сучасних умовах зовсім відмовитися від державного регулювання певних сфер економічного життя неможливо. В цьому аспекті використання ББД зменшує вплив держави на економічну діяльність та, на думку Дж. Стіглера, М. Фрідмена, та інших представників неоліберального напрямку є найкращим шляхом боротьби з бідністю.

Більшість неокласиків розглядають в якості шляху до подолання проблеми бідності від'ємне оподаткування доходів населення, яке може розглядатися як ні що інше як форма ББД. Лауреат Нобелівської премії, лідер монетарної школи неолібералізму М. Фрідмен в своїх працях неодноразово підкреслював, що використання системи від'ємного оподаткування доходів фізичних осіб – це прямий шлях до подолання проблеми бідності [3]. Пропонуючи включити її в існуючу систему оподаткування, М. Фрідмен вважав, що вона буде менш дорогою, та сприятиме зменшенню державного втручання в економічні процеси. Дж. Стіглер розглядав варіант введення від'ємного податку в якості альтернативи ББД, виступаючи проти регулювання заробітної платні, шляхом встановлення її мінімального рівня. Вважаючи, що введення від'ємного податку призведе до росту доходів, підвищить рівень зайнятості та зменшить вплив держави на ринок. Крім того, введення ББД певним чином підтримує гіпотезу М. Фрідмена про «постійний дохід», яку він сформулював в своїй праці «Теорія споживчої функції» у 1957 році. Формуючи основну частку постійного доходу ББД стане запорукою зросту витрат споживачів (схильності споживачів до витрат) [4].

Концепція безумовного базового доходу також не заперечує ідеям сучасної кейнсіанської теорії в економічній науці. Забезпечуючи певний рівень доходу всім верствам населення, ББД сприятиме зросту споживчого попиту, що відповідає основній ідеї кейнсіанства, сформульованій ще в 30-х роках ХХ століття Дж. М. Кейнсом. Згідно з цією концепцією, держава повинна сприяти зросту споживчого попиту. Маючи постійний, гарантований дохід людина може спокійно планувати своє споживання, а не стримувати його, побоюючись того, що втратить його у майбутньому. Крім того, згідно з основним психологічним законом М. Кейнса, отримання регулярного доходу найменш забезпечених верств населення, суттєво підвищить їх попит, а також призведе до мультиплікативного ефекту від цих «інвестицій» у суспільство. І тут ми можемо казати не тільки про інвестиції в грошовому вимірі, але і про інвестиції у розвиток людського капіталу.

Одним з актуальних напрямків сучасної інституціональної теорії є теорія трансакційних витрат, згідно з якою, представники інституціоналізму намагаються виявити природу цих витрат та знайти засоби їх уникнення або зменшення. Використання системи безумовного базового доходу відповідає цим прагненням інституціоналістів. Відмова від численних виплат різним категоріям населення з різних причин на користь однієї і всім, зменшить бюрократичний апарат, відпаде необхідність витрачати кошти на збір та обробку інформації та інше, що суттєво знизить рівень корупції у суспільстві, витрати опортуністичної поведінки та, таким чином, трансакційні витрати загалом. Використання інституціональної методології, дозволяє розглядати безумовний базовий дохід як формальний інститут регулювання доходів населення, покращення їх добробуту, психо-емоційного стану.

Досліджуючи відповідність концепції ББД мейнстриму сучасної економічної науки відмітимо, що її концептуальні основи найкращим чином відповідають на бувшій популярності в кінці ХХ століття концепції людського розвитку. Адже прибічники ББД запевняють, що в разі використання базового доходу людина буде мати свободу вільно обирати вид діяльності, розвивати свої здібності та займатися саме тим, до чого має хист; завжди матиме доступ до необхідних засобів існування. В наслідок всього цього покращиться психологічний стан людини, а отже і її відносини в сім'ї, суспільстві в цілому. Все це сприятиме покращенню умов життя людини, та може стати запорукою здорового та довгого життя. А саме це окреслює ти блоки проблем, що їх намагається вирішити концепція людського розвитку.

Отже, як ми бачимо система безумовного базового доходу є прийнятною для всіх основних сучасних напрямків економічної науки. Але найголовніше те, що, можливо саме ця концепція у разі її втілення у життя, дозволить вирішити таку гостру проблему сучасності як бідність.

Перелік посилань:

1. Paine T. «Agrarian justice» in *Common Sense and Other Writings* / T. Paine. – New York: Barnes & Noble, 2005. – 332 p.
2. Standing G. *Basic Income And How We Can Make It Happen* / G. Standing. – London: Pelican, 2017. – 400 p.
3. Фрідман М. *Капіталізм и свобода* / М. Фрідман; [пер. с англ. В. Козловский]. – М.: Новое издательство, 2006. – 240 с.
4. Friedman M. *A Theory of the Consumption Function* / M. Friedman. – Princeton: Princeton University Press, 1957. – 243 p.

АНАЛІЗ СФЕРИ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ

*М.І. Копитко, д-р екон. наук, доцент
А.А. Брезіцький, здобувач вищої освіти
Львівський державний університет внутрішніх справ*

Аналіз структури громадян працевлаштованих суб'єктами господарювання, що мають ліцензію з посередництва у працевлаштуванні за кордоном, які до виїзду за кордон працювали в Україні за окремими видами економічної діяльності та за професійними групами дозволяє стверджувати, що домінуюча частка українців працюють за кордоном у сфері транспорту, складського господарства та поштового зв'язку (37 %), у будівництві (10,4 %), у торгівлі та ремонті транспортних засобів (6,4 %). Кількість українців, які за кордоном перебувають на найпростіших професіях досягла у 2017 р. 35,6 %, фахівці – 14,9 %, професіонали – 11,8 % [1].

Негативним для України є те, що за кордоном працює значна частка висококваліфікованих робітників різних спеціальностей та ступеня професійності.

Ситуація із збільшення кількості вакансій простежується і на початку 2018 р., так як за період січень-лютий 2018 р. кількість вакансій зросла на 9 % у порівнянні з січнем-лютим 2017 р. (рис. 1).



Рисунок 1. Кількість вакансій в Україні

Джерело: [2]

Найбільше вакантних посад було для кваліфікованих робітників з інструментом (18,5 %) та для робітників з обслуговування, експлуатації устаткування (18,3 %), працівників сфери торгівлі та послуг (14,4 %), а найменше – для кваліфікованих робітників сільського господарства.

Окремого аналізу потребує той факт, що вакантних посад для фахівців та професіоналів було сумарно понад 21%. Виникає запитання, чому така кількість вакантних посад не зайнята, адже щороку вищі навчальні заклади закінчує значна кількість випускників саме такої кваліфікації. Основна причина такому дисбалансу – це невідповідність рівня оплати праці за виконувану роботу. Виникає ситуація, коли навіть випускники ВНЗ не зацікавлені у праці за настільки незначну оплату.

Аналогічна ситуація простежується і у секторі керівників, де протягом 2017 р. було понад 7 % вакантних посад.

На основі дослідження статистичних даних про стан та динаміку на ринку праці в Україні можна сформулювати його ознаки:

- переважання пропозиції робочої сили над попитом;
- невідповідність реальної ціни праці конкурентним умовам, низький рівень оплати праці;
- зростання кількості незайнятого населення;
- зниження кількості офіційно працюючих працівників і зростання частки прихованого безробіття;
- поширення нерегламентованої зайнятості;
- збільшення кількості безробітних серед молоді;
- регіональний дисбаланс між пропозицією та попитом робочої сили;
- слабка мобільність трудових ресурсів на території України;
- недосконалість трудового законодавства;
- пасивність і неефективність роботи профспілок;
- високий ступінь міграції висококваліфікованих кадрів [3].

Перелік посилань:

1. Зовнішня трудова міграція [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.dcz.gov.ua/analytics/68>
2. Ситуація на ринку праці та результати діяльності державної служби зайнятості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.dcz.gov.ua/analytics/68>
3. Сучасний ринок праці в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ppt-online.org/168233>

ГЕНДЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ НА РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ У ЄВРОПЕЙСЬКЕ СПІВТОВАРИСТВО

М.В. Коробов, здобувач вищої освіти
Ц. Чень (Китай), здобувач вищої освіти
Науковий керівник: А.В. Нікітіна, канд. екон. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Сучасний ринок праці в Україні є важливою складовою розвитку високотехнологічного та конкурентного виробництва. За таких умов формування сучасного суспільства висувуються на перший план питання гендерні відносини – побудовані на взаємодії не лише біологічних статей, а й, перш за все, на основі сформованих соціальних та психологічних особливостей. Важливим є той факт, що спостерігаються інноваційні тренди, які спричиняють суттєві зміни у стандартних і стереотипних моделях та алгоритмах на ринку праці в Україні. Разом з тим питання гендерної асиметрії або нерівності проявляється в умовах тривалого кон'юнктури ринку праці. З огляду на це, необхідність дослідження гендерних аспектів функціонування національного ринку праці актуалізується.

Більшу частину зайнятого населення складають чоловіки, але різниця у відсотковому вираженні незначна – 51,8 % чоловіків та 48,2 % жінок, але і серед безробітних також переважають і в цьому показнику в них перевага значна (61,1 % проти 38,9 %) (рис. 1) [1]. І через те, що на ринку праці багато шукачів не мають потрібної освіти, або не мають її взагалі досить велика частина цього економічно активного населення є безробітною.

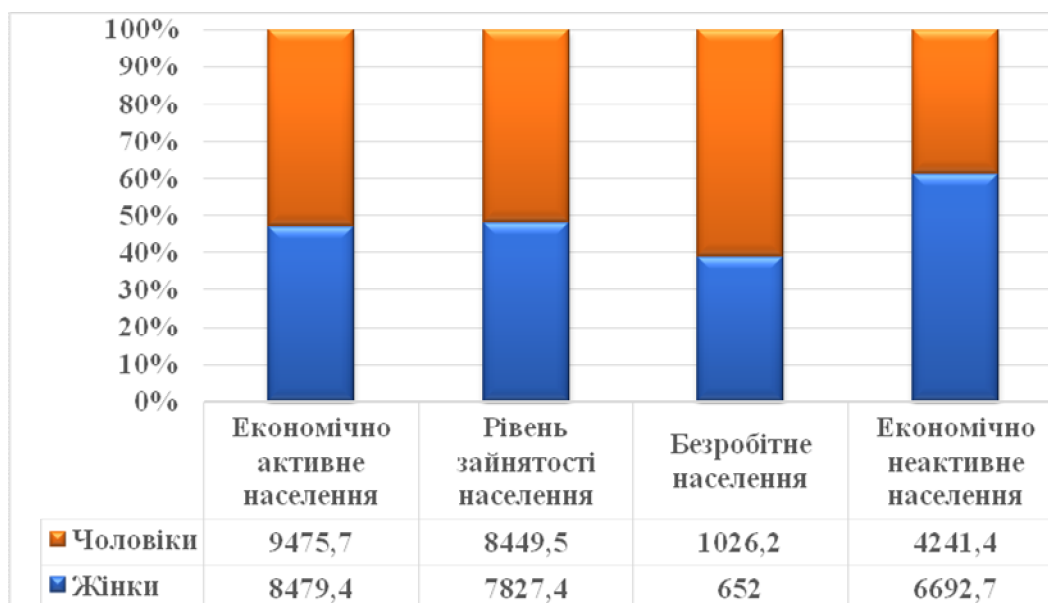
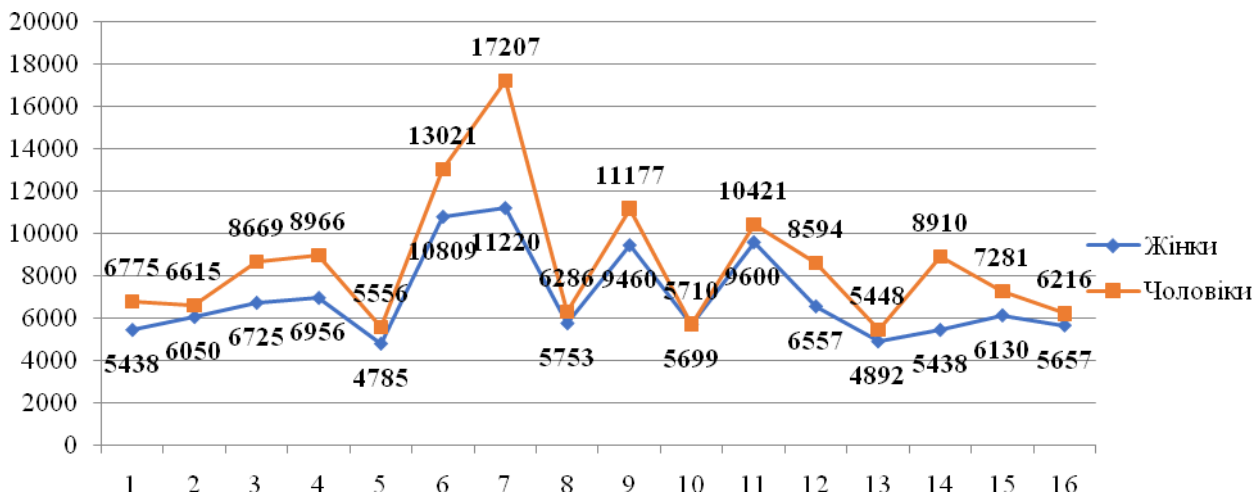


Рисунок 1. Основні показники структури ринку праці України у віці 15-70 років за статтю у 2016 році (за даними [1])

Пропозиція жіночої робочої сили незалежно від економічної ситуації визначається демографічними чинниками, передусім чисельністю жіночого населення віком 16-54 роки. Більшість жінок включені у всі сфери суспільного життя і займають активну життєву позицію [2, 3]. Їх трудова активність залежить від віку, професійної підготовки, орієнтації на кар'єру, стану здоров'я, створення сім'ї, народження дітей і багатьох інших чинників, що впливають на економічну роль жінки, її конкурентоспроможність на ринку праці.

Аналіз зайнятості жінок за віковими групами також дав змогу зробити деякі висновки. По-перше, що помічається, це дещо нижчі показники зайнятості за всіма віковими групами, ніж в середньому для населення. Це спричинено вибором не працювати, а вести домашнє господарство. І певна частина жіночого населення в працездатному віці виключається з економічно активного населення. Іншою причиною для меншої долі зайнятості є дискримінація жінок. Їх можуть не приймати на роботу через стать, прикриваючи це якоюсь надуманою причиною, жінки займають нижчі позиції та в середньому мають меншу середню заробітну плату. Яскравим наглядним прикладом є дані за 9 місяців минулого року за рівнем середньомісячної заробітної плати (рис. 2).



Примітка:

- | | |
|--|---|
| 1 Сільське, лісове, рибне господарство | 9 Професійна, наукова та технічна діяльність |
| 2 Будівництво | 10 Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування |
| 3 Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів | 11 Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування |
| 4 Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність | 12 Промисловість |
| 5 Тимчасове розміщування й організація харчування | 13 Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги |
| 6 Інформація та телекомунікації | 14 Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок |
| 7 Фінансова та страхова діяльність | 15 Надання інших видів послуг |
| 8 Операції з нерухомим майном | 16 Освіта |

Рисунок 2. Середньомісячна заробітна плата жінок та чоловіків за видами економічної діяльності у 2017 році (за даними [1])

Отже, дослідження продемонструвало, що немає жодного виду економічної діяльності, в якому б жінки отримували більше, ніж чоловіки. Звісно, можна сказати, що чоловіки частіше займають вищі посади, ніж жінки, але це і є частиною дискримінації [2, 3]. Навіть у сферах, в яких, начебто більше зайняті жінки, вони отримують менші заробітні плати, аніж чоловіки. До цих сфер відноситься, наприклад, освіта, організація харчування.

Перелік посилань:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України: <http://www.ukrstat.gov.ua/> [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/rp/pres-eliz/pres2006/pres2006.htm>
2. Портер М. *Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран* / М. Портер. – М. : ООО «Интеллектуальная литература», 2016. – 740 с.
3. Близнюк В. *Гендерні відмінності оплати праці в Україні* / В. Близнюк // *Україна: аспекти праці*. – 2006. – № 6 – С. 18-25.

СУТНІСТЬ СОЦІАЛЬНОГО РИЗИКУ В КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ

О.В. Кудрявцева, канд. екон. наук, доцент

Д.В. Лиженков, здобувач вищої освіти

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

На сьогоднішній день можна з упевненістю стверджувати, що соціальний захист населення визнається однією з обов'язкових функцій сучасної розвиненої держави і суспільства. Практично ніким не ставиться під сумнів її необхідність і затребуваність, однак існують певні протиріччя про види, форми, способи і конкретні заходи, що створюють ту чи іншу модель національної системи соціального захисту, і вказують на певні проблеми в даній сфері. Оскільки соціальний захист найбільш активно, під впливом політики і науки, розвивався в Європі в XIX-XX столітті, то саме західноєвропейський досвід став, поряд з українським, базовим при створенні міжнародних вимог в галузі соціальної безпеки і захисту, а також національних систем соціального захисту в різних державах. У той же час фахівці профільних міжнародних організацій вказують на недостатність поширення соціального захисту в сучасному світі (оскільки за їхньою оцінкою близько вісімдесяти відсотків населення світу не мають достатнього соціального захисту, а п'ятдесят відсотків не мають взагалі ніякого захисту), і ведуть в країнах, що розвиваються активну роботу зі створення національних систем соціального захисту за світовими зразками.

Для теорії соціального захисту дефініція «соціальний ризик» має особливе значення, оскільки не тільки визначає необхідність надання соціального захисту, а й відображає особливість людського суспільства в рівній мірі генерувати і запобігати загрозам різного роду по відношенню до власних індивідів. Розглядаючи сутність соціального захисту, необхідно відзначити, що причинами погіршення якогось «нормального» соціально-економічного становища індивідів в теорії соціального захисту є, соціальні ризики, тобто ризики, які обумовлені фактом і формами існування людського суспільства.

Розглядаючи соціальні ризики як підставу для соціального захисту кожного члена суспільства, представляється доцільним сформулювати поняття соціального ризику як ймовірного настання такої соціально обумовленої і не залежної від індивіда події, яка зменшує або припиняє можливість нормального (звичного) соціального і / або біологічного життя індивіда. Однак, з огляду на всю складність аналізу даної наукової категорії, і її безумовну важливість як базової категорії для теорії соціального захисту, вважаємо за необхідне розглянути сутність і особливості соціального ризику більш докладно.

В цілому в суспільних науках виділяють два напрямки вивчення ситуацій ризику: 1) дослідження джерел невизначеності, оцінка її заходів і вірогідність результатів при різних варіантах дії, 2) аналіз можливих наслідків різних варіантів поведінки, пов'язаних з небезпекою або загрозою з тим, щоб визначити чи розрахувати ризик. У другому випадку ризик розраховується двома методами: як сума добутоків можливих збитків, зважених з урахуванням їх ймовірності, і як сума ризиків від ухвалення рішень і ризиків зовнішнього середовища, що не залежать від зазначених рішень [1].

Конфліктологи розрізняють ризик імовірнісний (заснований на зіставленні апріорних ймовірностей результатів, вимірюється відхиленням результату в конкретній ситуації від середньостатистичного), ситуаційний (вимірюється на основі деякої системи цінностей, характеризує можливі відхилення реальної ситуації від її попередньої оцінки внаслідок недообліку слабо вловимих ознак або прихованих тенденцій) і оперативний (відображає прагнення учасників конфлікту до передбачення дій противника і вміння нав'язати бажаний спосіб дії проти відстояти боку).

У зв'язку з цим, якщо ризик в цілому – це деяка передбачувана ймовірність настання в силу будь-яких причин якогось негативної події, то соціальними ризиками слід визнавати ризики, поперше, обумовлені суспільством в цілому, тобто в більшій мірі не залежать від конкретного індивіда, і, по-друге, мають масовий, громадський, тобто соціальний характер.

Соціальні ризики виділяються в системі ризиків тим, що вони виникають і існують не в надзвичайних, а в звичайних умовах розвитку суспільства, закономірно (а не випадково) супроводжують нормальне функціонування суспільства.

Таким чином, соціальні ризики можна визначити як не прогнозовані соціально-економічні зміни, які впливають на суспільство в цілому. Видами соціальних ризиків є, наприклад, інфляція, фінансові кризи, падіння сукупного попиту. Вони впливають відразу на всіх членів суспільства.

При складанні класифікації соціальних ризиків слід розглядати дві великі групи соціальних ризиків а саме: 1) причини відсутності у людини особистого (переважно трудового) доходу, 2) зниження в силу індивідуальних об'єктивних обставин величини особистого доходу нижче рівня соціально

льних стандартів, існуючих в даному суспільстві. У першому випадку соціальні ризики виражають причини, за якими людина не може самостійно забезпечувати себе і свою сім'ю (втрата працездатності, безробіття, відсутність можливості працевлаштування) і втрата годувальника сім'ї. У другому випадку соціальний ризик пов'язаний з недостатнім рівнем індивідуального доходу для самозабезпечення. Він може проявлятися в абсолютному вираженні, коли особисті доходи не досягають рівня соціальних, або у відносному – зниженні душевого доходу в родині в зв'язку з народженням та вихованням дітей, змістом утриманців і непрацездатних членів сім'ї [2].

Що ж таке соціальний ризик: ймовірність, подія, небезпека або щось інше? В принципі можна зв'язати всі ці поняття наступним чином: якась подія, негативна в різному ступені для конкретного об'єкта в конкретних соціально-економічних умовах, може відбутися або не відбутися з певною ймовірністю, яку важко оцінити чи розрахувати, оскільки є непостійними а) умови, в яких події відбуваються, в тому числі фактори ризику, б) характеристики об'єкта ризику, в) технології управління соціальними ризиками, включаючи спеціальні (медичні, фінансові та ін.). У свою чергу, якщо розуміти під чинниками ризику будь які ендо- та екзогенні умови, що порушують цілісність і нормальне функціонування будь-якої системи, то і самі зміни умов (фактори ризику) також можуть бути соціальними ризиками або відображенням інших соціальних ризиків тощо.

З цієї точки зору цілком очевидно, що ризики загрожують людині протягом усього його життя: так, наприклад, народження, старіння і смерть є безумовно послідовними біологічними процесами, притаманними всьому живому, і безумовна послідовність їх настання в принципі не залежить від конкретної людини, однак об'єктивно-суб'єктивна складність навколишнього середовища (природного і соціального) створює передумови різноманітності прояву цих подій у часі і відчуттях як самого індивіда, так і його оточення.

Таким чином, оскільки людство як біологічний вид виживає виключно спільнотою, а людський спосіб виживання в природі носить особливий характер (людина пристосовує природу до себе, а не навпаки), то в людському суспільстві виникають і існують певні особливі, властиві тільки людському суспільству соціальні відносини, згідно з якими відбувається це пристосування.

Найбільш значущими в цьому плані завжди будуть як соціально-економічні відносини, оскільки саме вони, в умовах нестачі ресурсів, але незалежно від ступені розвитку конкретного суспільства, регламентують порядок виробництва, розподілу і споживання необхідних для підтримки життя людини і суспільства благ, так і соціально-культурні, в тому числі релігійні, оскільки в них створюються загальна і приватна системи цінностей.

Тому саме в процесі формування людського способу життя як способу взаємодії з природою і собі подібними, виникають додаткові ризики, які мають вже не чисто біологічну або фізичну, а соціально-обумовлену або соціальну природу. По мірі зростання ступеня невизначеності навколишнього соціального середовища внаслідок науково-технічного прогресу, поділу праці та глобалізації світового господарства, а також зростання ступеня прямої і непрямої залежності конкретного індивіда від дій і бездіяльності інших людей, все більше наростає критична для забезпечення безпеки людини (особистості) маса саме соціальних ризиків, розширюється сфера їх впливу, в яку потрапляють практично всі члени суспільства в той чи інший час.

Перелік посилань:

1. Надрага В. І. Соціальні ризики: сутність, аналіз, можливості впливу: монографія / НАН України, Ін-т демографії та соц. дослідж. ім. М. В. Птухи. Київ: Сердюк В. Л., 2015. 329 с.

2. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків: кол. монографія / за ред. Е. М. Лібанової. Київ: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України; Держкомстат України, 2010. 496 с.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ: ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Н.Є. Кузьо

Н.С. Косар, канд. екон. наук, доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

У сучасних умовах соціальна відповідальність виступає одним з важливих факторів успішної діяльності та розвитку підприємств на ринку. Наявність власних соціальних програм та соціальна активність – це одні з основних конкурентних переваг, що дозволяють покращити їх позиції на ринку та гарантують лояльне ставлення всіх зацікавлених осіб.

Згідно світового досвіду можна сформулювати критерії, у відповідності до яких можна визначити організацію як соціально відповідальну, зокрема [1, с. 334, 2, с. 179-180]:

- добросовісну сплату податків;
- дотримання вимог міжнародного та вітчизняного законодавства;
- активну участь у реалізації благодійних і спонсорських проектів;
- розроблення та реалізацію програм захисту довкілля;
- підтримку місцевих громад;
- розроблення та продаж якісної продукції;
- реалізацію корпоративних заходів у сфері підвищення кваліфікації кадрів, охорони здоров'я та морального стимулювання працівників;
- створення оптимальних умов для праці та виплату стабільної зарплати;
- відсутність дискримінації у сфері працевлаштування;
- допомогу працівникам у складних життєвих ситуаціях;
- надання інформації про підприємство, його товари, їх склад, екологічний і соціальний вплив.

Вимог і стандартів соціальної відповідальності в Україні дотримуються великі холдингові компанії та промислові підприємства, що цінують власний імідж, проте вони визначають свою роль у дуже вузькому розумінні, асоціюючи її з вчасною сплатою податків у повному обсязі, дотриманням визначених законами зобов'язань перед суспільством і державою та проведення благодійних заходів. Про це свідчать також дані щодо динаміки приєднання українських компаній до Глобального договору ООН у сфері прав людини, трудових відносин, охорони навколишнього середовища та боротьби з корупцією, учасниками якого в Україні станом на 10 квітня 2018 р. є лише 62 організації зі 145, що приєдналися до нього протягом 2006-2017 рр. [3].

Оскільки заходи соціальної відповідальності вимагають від підприємств вкладення значних коштів, то держава має стимулювати до їх впровадження. Основними заходами, які сприятимуть розвитку соціальної відповідальності українськими компаніями зі сторони держави, є [4, с. 18]:

- пропаганда на рівні держави необхідності та сутності соціальної відповідальності організацій, її значення у формуванні іміджу на ринку;
- створення фонду на рівні держави із залученням коштів місцевих бюджетів з метою дофінансування соціальних проектів, що реалізуються приватними підприємствами;
- пропозиція надання різноманітних податкових пільг та розроблення заходів морального стимулювання для підприємств, що реалізують соціально значимі проекти;
- впровадження на національному рівні заходів обов'язкової соціальної звітності, яка необхідна організаціям для проведення котирування акцій на фондових біржах, приймання участі в державних тендерах, видачі певних ліцензій.

Успішна реалізація вітчизняними підприємствами заходів соціальної відповідальності у довгостроковій перспективі може гарантувати успіх та зростання прихильності споживачів. Прагнення підприємств до швидкого отримання короткострокових прибутків є основною перешкодою до реалізації заходів соціальної відповідальності в Україні.

Перелік посилань:

1. Сивак О.Б. Соціальна відповідальність в підприємницькій діяльності: вітчизняний та зарубіжний досвід / О.Б. Сивак // *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. – 2012. – Вип. 1 (22). – С. 333-338.
2. Косар Н.С. Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу в Україні / Н.С. Косар, В.М. Пилипенко, Н.Є. Кузьо // *Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Логістика»*. – 2014. – № 811. – С. 176-183.
3. *United Nations Global Compact* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.unglobalcompact.org>.
4. Колосок А. Зарубіжний досвід соціальної відповідальності бізнесу та перспективи його застосування в Україні / А. Колосок // *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. – 2015. – № 1. – С. 15-19.

СОЦІАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

В.І. Куценко, д-р екон. наук, професор

*ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого
розвитку Національної академії наук України», м. Київ*

Г.І. Євтушенко, канд. екон. наук, доцент

Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь

В останні роки, в умовах інтенсифікації глобалізаційних процесів посилюється вплив зовнішніх факторів на розвиток національної економіки, зокрема на її соціалізацію. У світовому виробництві зростає частка соціальної сфери, послуг, знань. Нині в розвинених країнах світу в соціальному сегменті економіки зосереджено від 70 до 80 % валового внутрішнього продукту і стільки ж – зайнятих, дві третини – капітальних інвестицій, великі обсяги різних видів нематеріальних активів.

У досягненні значних результатів соціально-економічного розвитку показовим є приклад Німеччини, що стало можливим завдяки реалізації розробленої Л. Ерхардом концепції соціалізації ринкової економіки. Саме ця країна не лише пододала соціально-економічні проблеми після Другої світової війни, але й стала однією з найрозвиненіших країн світу. Адже успішний розвиток економіки можна досягти лише на тлі соціального спокою.

Тому зростання рівня соціалізації економіки є одним із чинників забезпечення сталого її розвитку. Соціалізацію економіки зумовлюють освіта, культура, охорона здоров'я, наука. Останнім часом в нашій країні спостерігаються негативні процеси в їх розвитку. Внаслідок цього за рівнем захворюваності та смертності Україна посідає одне з перших місць у Європі, а за тривалості життя – одне з останніх. Також нині суттєво знизився показник престижності праці науковця, освітянина, діяльність яких сприяє зростанню людського капіталу, забезпеченню інноваційної рівноваги. Так, науку в нас престижною вважає менше 9 % населення, тоді як, приміром, у США цей показник сягає 50 %, а кожен четвертий житель вважає її дуже престижною. Тож не дивно, що наша країна відстає від США за продуктивністю праці у 5-6 разів [1; 2].

Причинами існування такого стану є:

- дефіцит бюджетного фінансування соціальної сфери й науки;
- катастрофічно низька вартість робочої сили, перш за все в гуманітарній та науковій сфері (нині середній показник оплати праці науковця в Україні країни менший, ніж, скажімо, у сусідній Польщі);
- слабкість комунікаційних зв'язків, методологічної та методичної бази управління як соціальною сферою в цілому, так і її складовими;
- незадовільна динаміка розвитку інноваційних процесів у соціальній сфері [3, с. 55-60].

Подолання цих негативних процесів має сприяти:

- підвищення інноваційної активності в усіх сферах соціально-економічного спрямування;
- збільшення коштів (у тому числі за рахунок їх диверсифікації), як спрямовуються на фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт за напрямками діяльності;
- забезпечення постійного зростання рівня бізнес-культури керівників різного рівня вищих навчальних закладів та наукових установ на етапі післядипломної освіти, в напрямку оволодіння ними знаннями щодо комерціалізації освітнього та наукового потенціалу тощо;
- надання необхідних ресурсів для формування відповідної інфраструктури для здійснення інноваційної діяльності;
- підвищення інвестиційної привабливості соціальної сфери, що має істотно вплинути на розвиток інноваційної діяльності;
- сприяння посиленню взаємозв'язку між можливостями та потребами реального сектора економіки та потенціалом освітніх і наукових закладів тощо.

Таким чином, подальша соціалізація економіки дозволить більш повно використати власні ресурси для забезпечення інноваційного розвитку економіки та соціального комплексу швидкого розвитку ринку знань; активного розвитку соціальної сфери.

Перелік посилань:

1. Куценко В.І. Соціальний вектор економічного розвитку: монографія / В.І. Куценко; під наук. ред. д.е.н., проф., акад. НАН України Б.М. Данилишина. – К.: Наукова думка, 2010. – 736 с.
2. Куценко В. Нова парадигма розвитку освіти в контексті глобалізації та Четвертої промислової революції / Віра Куценко. – Beau Bassin: LAP LAMBERT Academic Publishing RU, 2018. – 64 р.
3. Нові інформаційні технології управління бізнесом. Збірник тез Всеукраїнської науково-практичної конференції, 21 лютого 2018 року. – К.: Спілка автоматизаторів бізнесу, 2018. – 164 с.

РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В.О. Лісаконова, здобувач вищої освіти

*Науковий керівник: І.М. Семененко, канд. екон. наук, доцент
Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля, м. Сєвєродонецьк*

В умовах децентралізації економіки людський капітал починає відігравати принципово нову роль у порівнянні із не тільки періодом соціалістичного господарювання, але і з першими десятиріччями сучасного розвитку економіки та суспільства в Україні [1]. Надії та сподівання щодо того, що одразу після отримання незалежності Україна зможе побудувати потужну економіку із високорозвиненим приватним бізнесом та активним громадянським суспільством, не виправдалися. Справа в тому, що інерція суспільної думки та менталітету зумовлює все ще потужний вплив сукупності соціо-економічних цінностей на розвиток держави в цілому, та її економіки зокрема.

Одним із елементів цієї сукупності є стійка орієнтація на підтримку споживацьких стосунків громадянина та держави, та однобічний характер руху ціннісних вартостей в цій системі. Децентралізація та формування так званих об'єднаних територіальних громад передбачає принципове збільшення обсягів повноважень на місцевому рівні за рахунок змін в системі оподаткування, тобто значно більший обсяг податків залишається на рівні громади, збільшуючи її інноваційно-інвестиційний потенціал. Це означає, що члени громади мають значно більше можливостей для реалізації ініціатив, спрямованих на покращення життєвих умов та соціально-економічний розвиток за рахунок таких інструментів, як бюджет участі, участь у різного роду цільових програмах, залучення місцевого бізнесу та міжнародних партнерів. На цьому тлі роль людського капіталу стає вирішальною за умови діаметрального змінення ціннісних орієнтацій членів громади як носіїв цього людського капіталу.

Наявність створених децентралізаційною реформою можливостей для збільшення ступеня участі людей в управлінні на локальному рівні повинна бути підкріплена відповідним рівнем людської активності на місцях, адже суто демократичний розвиток суспільства передбачає активну участь всіх верств населення у прийнятті рішень та самоорганізацію різних груп населення з використанням механізмів демократії. Жорстокою реальністю є той факт, що голос незахищених верств населення залишиться непочутим, а їх потреби так і будуть фінансуватися «за остаточним принципом», якщо вони не будуть інституціонально оформлені та належним чином представлені в процесі місцевого самоуправління. Відповідно, розвиток та реалізація людського капіталу в умовах децентралізації, стає у значному ступеню саморозвитком та самореалізацією членів знов створених громад як носіїв та драйверів розвитку людського капіталу. Економічний процес розвитку передбачає функціонування інвестиційного циклу, першою фазою якого є вкладення в об'єкт інвестування з метою його перетворення в майбутньому на джерело фінансових надходжень. Існування фази вкладень є обов'язковим та невід'ємним елементом економічного розвитку будь-якої системи, та очікувати надходжень без всебічного та повноцінного формування капіталу взагалі, та людського капіталу зокрема, неможливо. Це означає, що наразі усі можливі засоби повинні бути застосовані для приведення людського капіталу до того стану, коли він сам перетвориться на джерело розвитку [2]. До цього моменту людський капітал на рівні громад все ще потребує, та в досяжній перспективі буде потребувати, таких вкладень в фінансовій та нефінансовій формах, спрямованих на розбудову активності громадського суспільства, економічного та культурного середовища, соціальної інфраструктури.

Процеси децентралізації в Україні протікають на тлі та у тісному взаємозв'язку із глобалізаційними процесами у світі. Так, багато законів щодо економічного регулювання, регулювання соціальної сфери, принципів децентралізації та взагалі децентралізаційний вектор розвитку економіки України завдаються з огляду, а іноді навіть за ініціативи міжнародних інституцій. Це зумовлено тим, що співпраця України з її міжнародними партнерами будується на підставі глобальних геополітичних тенденцій, які характеризуються формуванням крупних наддержавних утворень, стратегічних альянсів та гармонізації національних законодавств з метою створення єдиного соціо-економічного простору Європи. Україна є невід'ємною геополітичною одиницею європейського соціо-економічного простору, тому європейська спільнота зацікавлена у співпраці з Україною та у її економічному розвитку з метою забезпечення стабільної ситуації у довгостроковій перспективі. Відповідно, вектором глобалізаційного розвитку для України є орієнтація на євроінтеграцію. Певна зацікавленість європейської сторони в успішності цього процесу виражається у численних програмах міжнародної допомоги

у різних формах, спрямованих на посилення трансформаційних можливостей українського соціуму, значна частина яких спрямована не на відтворення об'єктів інфраструктури та посилення матеріально-технічної бази різних державних інституцій та неурядових організацій, а на розвиток людського капіталу з метою його доведення до того стану, коли він сам в змозі буде вирішити весь спектр наявних інфраструктурних та матеріальних проблем.

Розвиток людського капіталу можливий лише із застосуванням комплексного підходу [3], який має передбачати додання зусиль із боку всіх потенційно зацікавлених сторін, так званих стейкхолдерів. Сам по собі процес визначення стейкхолдерів у процесі розвитку стійкого капіталу на рівні громад в Україні в умовах глобалізаційних процесів є нетривіальною задачею, адже дуже широке коло локальних, регіональних, державних, міжнаціональних інституцій із різними фінансовими та організаційними можливостями тим чи іншим чином можуть впливати та отримувати певні вигоди від цього процесу [4]. Проте, незаперечним є той факт, що будь-яка зацікавлена сторона має бути залучена, якщо ми дійсно маємо орієнтацію на успішність цього процесу. Не претендуючи на повноту списку, зазначимо такі міжнародні зацікавлені сторони, як ЄС в цілому та Єврокомісія зокрема, уряди провідних західно-європейських держав, уряди держав східної Європи, що мають спільний кордон з Україною, уряди країн-колишніх членів СРСР (окрім РФ), країни-учасники євро регіонів, уряди провідних неєвропейських держав, приватні міжнародні фонди розвитку, Організація Об'єднаних Націй та її агенції та ін.

Активності, які спрямовані на розвиток людського капіталу, можуть бути представлені кількома групами: загальноосвітній напрям, напрям прикладної тренінгової освіти, напрям соціокультурного обміну, напрям розвитку демократії та громадянського суспільства. Потенційно можливими напрямками подальших досліджень може бути як класифікація форм участі міжнародних організацій у розвитку людського капіталу на рівні громад та ранжування їхніх форм за рівнем впливу та частотою прояву, так і пошук адаптації цих форм розвитку та їхнього ре-застосування знов створеними інституціями громадянського суспільства в рамках концепції стійкого розвитку. Так, зокрема, цікавим є питання щодо того, яким чином досвід європейських країн у вирішенні певних проблем, який був переданий учасникам міжнародних обмінів, може бути поширений серед більшого числа співвітчизників вже без участі міжнародних організацій. Якщо це питання має позитивну відповідь, тоді потенційні результати зусиль міжнародних стейкхолдерів потенційно можуть бути експоненційно збільшені. Позитивна відповідь на це питання означитиме також, що, повертаючись до вищеописаної схеми інвестиційного процесу, «капіталізація відсотків» від інвестицій в розвиток людського капіталу, за рахунок поширення позитивних європейських практик, може бути значно прискорена.

Перелік посилань:

1. Докторович А.Б. Социально ориентированное развитие общества и человеческого потенциала: современные теории, методы системного исследования: автореф. дис. ... д-ра экон. наук / А.Б. Докторович. – М., 2006. – 42 с.
2. Давидюк Т.В. Трудові ресурси, трудовий потенціал, робоча сила, людський капітал: взаємозв'язок категорій / Т.В. Давидюк // Вісник ДЖТУ. – 2009. – № 1 (47). – С. 32-37.
3. Ніколайчук М.В. Трактуювання людського капіталу в системі сучасних парадигмальних пріоритетів розвитку / М.В. Ніколайчук // Збірник наукових праць НУК. – 2011. – № 2. – С. 150-155.
4. Стефанишин О. Особливості змісту категорії «людський потенціал» в умовах розвитку інноваційної економіки України / О. Стефанишин, В. Пущ // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 3 (28). – С. 161-169.

РОЛЬ БЮДЖЕТНОЇ СТРАТЕГІЇ ЯК СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

В.Д. Макогон, канд. екон. наук, с.н.с.

Київський національний торговельно-економічний університет

З метою забезпечення процесу дієвої трансформації системи державних фінансів в умовах економічних перетворень важливим завданням є розробка бюджетної стратегії, яка надасть можливість узгодити складові фінансової політики в єдиному стратегічному баченні пріоритетів соціально-економічного розвитку країни та шляхів їх реалізації.

На даний час в Україні відбувається впровадження важливих реформ, зокрема медична, освітня, пенсійна. Значна увага приділяється питанням підвищення ефективності управління державним сектором економіки та його оптимізації, децентралізації та реформування міжбюджетних відносин, адаптації національного законодавства до законодавства Європейського Союзу. Ухвалені нормативно-правові документи, що закладають основу для формування дієвої системи державних фінансів.

Підвищено кредитні рейтинги країни провідними рейтинговими агентствами, що свідчить про покращення інвестиційної привабливості країни. За рейтингом легкості ведення бізнесу «Doing Business», Україна покращила свої позиції на 36 позицій – з 112 місця із 189 країн у 2013 році до 76 місця із 190 країн у 2017 році. За даними Національного банку України індекс ділових очікувань у 2017 році становив 115,2 %. Найоптимістичніші прогнози були у підприємств переробної промисловості – 127,1 %, торгівлі – 118,1 % та інших видів діяльності – 116,2 %. Позитивна динаміка розвитку економіки забезпечила зростання обсягів доходів до зведеного бюджету.

В середньому за 1992-2017 роки доходи зведеного бюджету склали 234,06 млрд.грн., у тому числі за 1992-1996 роки – 11,33 млрд.грн., 1997-2001 роки – 38,79 млрд.грн., за 2002-2006 роки – 106,95 млрд.грн., за 2007-2011 роки – 300,77 млрд.грн., за 2012-2017 роки – 632,71 млрд.грн.; доходи державного бюджету за 1992-2017 роки склали 181,69 млрд.грн., у тому числі за 1992-1996 роки – 7,14 млрд.грн., за 1997-2001 роки – 25,80 млрд.грн., за 2002-2006 роки – 81,95 млрд.грн., за 2007-2011 роки – 232,52 млрд.грн., за 2012-2017 роки – 497,80 млрд.грн.; доходи місцевих бюджетів за 1992-2017 роки склали 111,79 млрд.грн., у тому числі за 1992-1996 роки – 4,87 млрд.грн., за 1997-2001 роки – 17,96 млрд.грн., за 2002-2006 роки – 46,35 млрд.грн., за 2007-2011 роки – 144,00 млрд.грн., за 2012-2017 роки – 306,78 млрд.грн. Таким чином, за п'ятирічний період відбулося зростання доходів зведеного бюджету в 3,4; 2,8; 2,8 та 2,1 рази; державного бюджету – 3,6; 3,2; 2,8 та 2,1 рази; місцевих бюджетів в 3,7; 2,6; 3,1 та 2,1 рази.

В той же час зовнішні запозичення збільшились у 1,7 раза, що певним чином обумовило, зокрема, збільшення загальної суми державного та гарантованого державою боргу. В середньому частка прямого державного та гарантованого боргу у ВВП за 1992-2017 роки склала 41,84 %, у тому числі за 1992-1996 роки – 41,50 %, за 1997-2001 роки – 47,60 %, за 2002-2006 роки – 23,96 %, за 2007-2011 роки – 28,67 %, за 2012-2017 роки – 63,19 %. Частка прямого боргу у валовому внутрішньому продукті в середньому за 1992-2017 роки склала 35,08 % (13,69 % внутрішній та 21,40 % зовнішній), у тому числі за 1992-1996 роки – 38,29 % (17,49 % внутрішній та 20,84 % зовнішній), за 1997-2001 роки – 39,12 % (11,11 % внутрішній та 28,01 % зовнішній), за 2002-2006 роки – 19,87 % (6,12 % внутрішній та 13,75 % зовнішній), за 2007-2011 роки – 21,17 % (8,53 % внутрішній та 12,64 % зовнішній), за 2012-2017 роки – 53,31 % (23,27 % внутрішній та 30,04 % зовнішній); гарантований борг за 1992-2016 роки склав 6,76 % (0,43 % внутрішній та 6,32 % зовнішній), у тому числі за 1992-1996 роки – 3,20 % зовнішній, за 1997-2001 роки 8,48 % зовнішній, за 2002-2006 роки – 4,09 % зовнішній, за 2007-2011 роки – 7,50 % (0,82 % внутрішній та 6,68 % зовнішній), за 2012-2017 роки – 9,88 % (1,19 % внутрішній та 8,69 % зовнішній).

Невирішеними залишаються питання щодо дотримання загальної бюджетно-податкової дисципліни; забезпечення ефективності розподілу ресурсів на рівні формування державної політики; ефективного виконання державного бюджету; достатнього рівня прозорості та підзвітності в системі управління державними фінансами.

З метою забезпечення бюджетної стійкості вагому роль відіграє оптимізація та концентрація бюджетних коштів на пріоритетних напрямках соціально-економічного розвитку країни. Частка видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення населення в загальній структурі в середньому за 2002-2017 роки склала 24,60 %, у тому числі відповідний показник за 2002-2006 роки – 21,78 %, за 2007-2011 роки – 24,65 %, за 2012-2017 роки – 27,35 %; відповідний показник видатків на освіту за 2002-2017 роки склав 19,38 %, у тому числі відповідний показник за 2002-2006 роки – 19,24 %, за 2007-2011 роки – 20,42 %, за 2012-2017 роки – 18,49 %; відповідний показник видатків на охорону здоров'я за 2002-2017 роки склав 11,41 %, у тому числі відповідний показник за 2002-2006 роки – 11,86 %, за 2007-2011 роки – 11,54 %, за 2012-2017 роки – 10,83 %. Важливо відмітити, що частка видатків на оборону в загальній структурі в середньому за 2002-2017 роки склала 4,64 %, у тому числі відповідний показник за 2002-2006 роки – 4,64 %, за 2007-2011 роки – 3,44 %, за 2012-2017 роки – 5,15 %. Частка капітальних видатків зведеного бюджету у загальному обсязі в середньому за 2002-2017 роки складає 10,71 %, у тому числі за 2002-2006 роки – 14,80 %, за 2007-2011 роки – 10,86 %, за 2012-2017 роки – 7,18 %.

Незважаючи на щорічне зростання видатків державного бюджету, їх результативність знижується. Ефективне управління бюджетними ресурсами ускладнюється ситуацією яка склалася в країні в зв'язку з нестабільністю макроекономічного середовища та складною ситуацією у південно-східному регіоні країни.

Доцільним є продовження проведення реформи податкової системи; розроблення комплексної стратегії розвитку державних банків; забезпечення створення ефективної системи моніторингу та контролю державної допомоги суб'єктам господарювання; створення належних умов для ведення бізнесу; удосконалення корпоративного управління юридичних осіб, акціонером яких є держава; продовження розвитку електронної системи закупівель; удосконалення законодавства у сфері інтелектуальної власності та розвитку інновацій; створення умов для стабільного та передбачуваного фінансування програм і проєктів регіонального розвитку; стимулювання розвитку агропромислового комплексу; визначення стратегічних орієнтирів розвитку паливно-енергетичного комплексу України.

Таким чином бюджетна стратегія є ваговою складовою економічних перетворень. Основу бюджетної стратегії складають стратегічні напрями і завдання спрямовані на забезпечення макроекономічної стабільності, зростання рівня життя громадян та підвищення його якості на основі сталого економічного розвитку.

ДОСЛІДЖЕННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ МОДЕРНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

Т.Ю. Нечитайло

*Інститут демографії та соціальних досліджень
імені М.В. Птухи НАН України, м. Київ*

В умовах трансформаційних перетворень соціально-економічної системи в більшості зарубіжних країн відбувається формування нових підходів й механізмів регулювання національних систем соціально-трудових відносин та переорієнтація певних аспектів функціонування сфери зайнятості. Дослідження міжнародного досвіду щодо модернізаційних змін в сучасній системі соціально-трудових відносин є досить актуальними для України.

Перебіг модернізаційних процесів в системі соціально-трудових відносин зарубіжних країн характеризується наступними ознаками: активна роль держави в політиці регулювання соціально-трудових відносин; превалювання соціального партнерства, особливо в економічно розвинутих країнах; відведення важливої ролі укладанню трудового договору між сторонами соціально-трудових відносин; активна регулююча діяльність профспілкових організацій в процесі становлення відносин між працедавцем і найманим працівником тощо.

В європейських країнах з високим рівнем економічного розвитку державне регулювання в соціально-трудої сфері має на меті покращення якісних характеристик робочої сили відповідно до сучасних вимог, формування ефективної професійно-кваліфікаційної структури, збалансування попиту та пропозиції на ринку праці, стабілізацію та зменшення масштабів безробіття, створення сприятливих трудових умов та підвищення конкурентоздатності робочої сили. В США контроль за відповідністю трудового законодавства нормам міжнародних конвенцій, ратифікованих в США, здійснює Міністерство праці. Крім того воно регулює дотримання законів щодо мінімальної заробітної платні, досліджує стан підготовки та перспективи попиту на спеціалістів, займається організацією співпраці федеральних відомств в трудовій сфері. Досить активною є державна трудова політика щодо вразливих верств робітників, що має прояв в полегшенні можливостей отримання професійної освіти, кредиту тощо.

У ряді економічно розвинутих країн (Франція, Скандинавські країни, Німеччина та ін.) законодавча система в трудовій сфері є жорсткою й чітко регулює відносини між найманим працівником та працедавцем з питань найму, звільнення, покращення умов праці й заробітної платні. Основним інституційним елементом трудового законодавства цих країн є трудовий договір. Для європейських країн з високим рівнем економічного розвитку характерними ознаками трудового договору є добровільність його укладання та рівноправність сторін. Однією з головних тенденцій трудового права в Європі, що склалися в цих країнах є обов'язок працедавця чітко в письмовій формі інформувати найманого працівника щодо умов виконуваної роботи. Наприклад, у Великобританії після тринадцятого тижня від початку роботи складається договір, який містить розміри заробітної платні та методи її підрахунку, періоди її виплати, робочий графік, тривалість відпочинку, порядок оплати святкових днів, лікарняних, пенсій. Також найманому робітникові надається інформаційний документ, де зазна-

чаються основні юридичні норми щодо виконуваної роботи та техніки безпеки, правила трудової дисципліни, порядок розгляду скарг у випадку трудових суперечок.

Оформлення трудового договору, наприклад, в Люксембурзі відзначається окресленням основних характеристик, таких як: функціональні обов'язки найманого працівника, тривалість робочого часу, випробного терміну, розмір заробітної платні. Якщо хоча б одна із сторін відмовляється оформлювати трудовий договір у письмовій формі, інша сторона має право перервати трудові відносини без попереджень та без виплати компенсацій.

Трудове законодавство Норвегії визначає мінімальні відомості, які фіксує трудовий договір: найменування сторін, місце роботи, дата початку роботи, тривалість робочого дня, робочого тижня та відпустки, розмір заробітної платні, надбавок та пенсій, тривалість терміну попередження про розірвання договору.

В більшості зарубіжних країн правове регулювання питань, пов'язаних з оплатою праці, також здійснює держава. В основному державна регуляторна політика стосується наступних аспектів:

- визначення структури заробітної платні;
- встановлення розміру мінімальної заробітної платні;
- визначення форм оплати праці;
- індексація заробітної платні і контроль її рівня;
- фіксація необхідності виплати надбавок за роботу в понадурочний час та визначення мінімального розміру надтарифних надбавок.

Щодо регламентації відпустки, то в цьому питанні існують відмінності в різних зарубіжних країнах. В деяких країнах відпустки для основної маси робітників встановлюються законодавчими актами (Німеччина, Франція). В Італії законодавча регламентація відпустки встановлюється лише для певних категорій робітників. А, наприклад, у Великобританії й США відсутня законодавча регулююча система щодо відпусток, це питання вирішується лише через колективні трудові договори.

В розвинених країнах Європи значну регулюючу роль в трудовій сфері відіграють профспілкові організації. Наприклад в Німеччині профспілки приймають активну участь безпосередньо в управлінні підприємствами шляхом входження представників до ради директорів в певній кількості, необхідній для прийняття чи відхилення рішення. Правовий статус профспілок в кожній країні регламентується Конституцією країни.

В зарубіжних країнах профспілки створюють за трьома основними ознаками:

- єднання за професією (цехові профспілки, яких на одному підприємстві може бути декілька). Такі профспілки послаблюють єдність робітників підприємства в разі конфлікту з працедавцем. Розповсюджені у Великобританії, Австралії, США;
- створення профспілок за принципом приналежності робітників підприємства до певної галузі виробництва (промислові профспілки, в основному розповсюджені в європейських країнах);
- об'єднання робітників у профспілки за приналежністю до конкретної релігії (конфесійні профспілки, створюються в таких країнах як Нідерланди, Німеччина, Італія).

В цих країнах досить розвинутою є система соціального страхування, що реалізує гарантії з боку держави щодо пенсіонерів, людей що втратили роботу та соціально незахищених верств населення тощо. Для соціально-трудова сфери країн Північної Європи характерним є створення фондів соціальної підтримки, фінансування яких відбувається не за рахунок індивідуальних грошових внесків працівників, а відрахувань з ВВП країни.

Отже, для зарубіжних розвинених країн процеси становлення соціально-трудова відносин характеризуються серйозним підходом щодо нормативно-правових форм регулювання й активними діями саме державної регуляторної політики. Щодо України, складові міжнародного досвіду є досить актуальними для модернізації національної трудової сфери і використання його елементів повинно відбуватися відповідно до особливостей національної економічної системи. Це дозволить зменшити обсяги неформальної зайнятості в сфері тіньової економіки, створити сприятливі умови щодо підвищення конкурентоспроможності трудових ресурсів та продуктивності праці, сприятиме формуванню більш гнучкого ринку, що легко адаптується до модернізацій сучасних соціально-економічних умов.

ПОДОЛАННЯ БІДНОСТІ В УКРАЇНІ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ПРІОРИТЕТ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Г.П. Плисенко, канд. екон. наук

Інститут підготовки кадрів Державної служби зайнятості України, м. Київ

«Бідність і нерівність як в розподілі доходів населення, так і в доступі до базових можливостей впродовж багатьох років є проблемою соціально-економічного розвитку всіх без винятку країн світу, яка в останні десятиліття, попри інтенсивний науково-технічний прогрес, набула всесвітнього масштабу та дедалі більше загострюється як на національних, так і на міжнародному рівнях. В нашій державі бідність характеризується специфічними особливостями, які притаманні лише українському суспільству» [3].

«Бідність – це недосягнення домогосподарством (людиною) економічного благополуччя, через що неможливо підтримувати спосіб життя, характерний для конкретного суспільства і в конкретний період часу» [4, с. 12]. Категорію «бідність» можна охарактеризувати як неспроможність забезпечити достатній рівень доходу домогосподарства або окремого громадянина за рахунок високого рівня витрат на житлово-комунальні послуги, продукти харчування, одяг, ліки тощо. Одними із показників, що характеризують бідність населення є їх доходи та витрати. Для аналізу категорії «бідність» необхідно розглянути їх динаміку (рис. 1 і рис. 2).

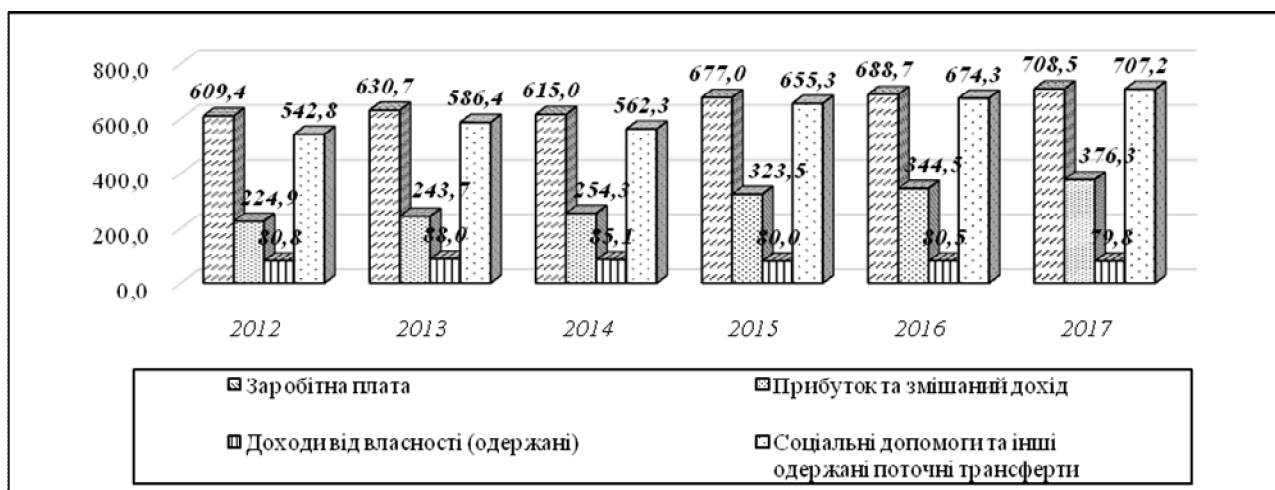


Рисунок 1. Динаміка доходів населення України за період 2012-2017 рр., тис. грн.

Джерело: складено автором на основі [1].

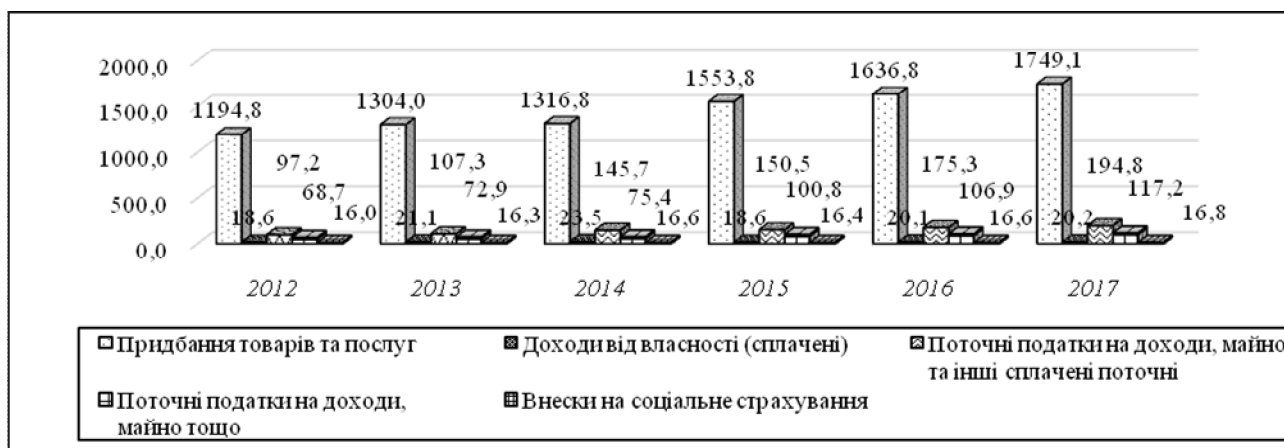


Рисунок 2. Динаміка витрат населення України за період 2012-2017 рр., тис. грн.

Джерело: складено автором на основі [1].

Отже, помітне значне перевищення витрат над доходами населення за останні роки (рис. 3). Звичайно така тенденція зменшує можливості населення підвищувати власний добробут. Можна стверджувати, що рівень доходів в порівнянні з витратами не збільшується. Прослідковується тенденція до збільшення як доходної так і витратної частини (див. рис. 3). Різке збільшення витрат спостерігаємо з 2015 року.

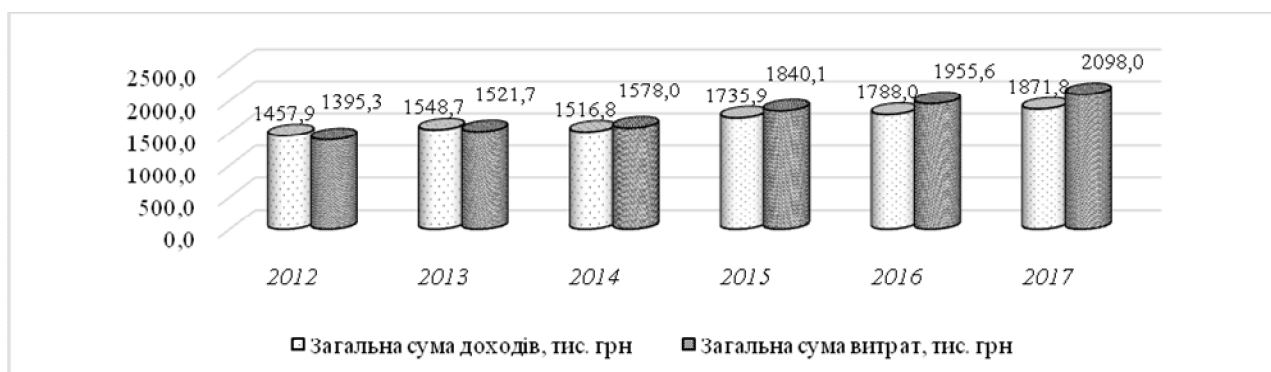


Рисунок 3. Динаміка доходів та витрат населення України за 2012-2017 рр., тис. грн.

Джерело: складено автором на основі [1].

Необхідність удосконалення моделі соціального захисту в системі пріоритетів державної соціальної політики для всіх груп населення підтверджується тим фактом, що з кожним роком чисельність населення з низьким рівнем доходів збільшується (див. рис. 3). Визначення потенційних основних напрямів, структури і форм реформування цієї моделі має досить актуальне теоретичне і практичне значення на сучасному етапі розвитку суспільства. Стратегією сталого розвитку «Україна–2020» реформування системи соціального захисту визначено одним із першочергових завдань. Відповідно до цілей сталого розвитку подолання бідності та зменшення нерівності є головним напрямком даних реформ. Метою Стратегії є поетапне зменшення масштабів бідності в Україні та впровадження нових механізмів її запобігання. Зменшення нерівності в системі доходів населення Стратегією планується: внесення змін принципів розподілу доходів у суспільстві; зміни методики формування мінімальних державних соціальних гарантій та стандартів; підвищення тарифних ставок працівників бюджетних установ; зміни в системі пенсійного страхування тощо [2].

Перелік посилань:

1. Державна служба статистика України: статистичний збірник «Соціальний захист населення України». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Про схвалення стратегії подолання бідності: розпорядження Кабінету Міністрів України №161-р від 16.03.2016 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/248898080>
3. Комар Н. В. Міжнародна економічна допомога в процесі реалізації стратегії подолання бідності в Україні / Н.В. Комар / Дисертація на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук. – Тернопіль 2008.
4. Фінансові важелі подолання бідності в Україні: монограф. [О. П. Кириленко, І. І. Білоус, Б. С. Малиняк та ін.] ; за ред. О. П. Кириленко. – Тернопіль : ТНЕУ, 2010. – 432 с.

«ВІДТІК МІЗКІВ» – ВТРАТА ВІДДАЧИ ВІД ІНВЕСТИЦІЙ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ

Н.М. Припуляк, канд. екон. наук, доцент

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Головним багатством будь-якого суспільства є люди та накопичений ними освітній, професійний, інтелектуальний та творчий потенціали, які в сучасних умовах реалізуються в формі людського капіталу. Саме від рівня продуктивних сил людини, розвитку та якості людського капіталу залежить інноваційна спроможність економіки, яка визначає конкурентоспроможність країни, її технологічну незалежність та авторитет в світовому співтоваристві. З цих причин питання вивчення проблем формування та ефективного використання людського капіталу є актуальними.

Людський капітал являє собою стратегічну цінність країни, оскільки включає запас знань, освіти, практичні навички, творчі та розумові здібності людини, їх моральні цінності, мотивацію, культурний рівень, які визначають здатність працівників генерувати ефективні рішення, новаторські

ідеї, займатися їх розробкою та впровадженням у виробництво. Технічний рівень матеріально-речового фактору виробництва несе в собі лише можливість отримання корисного ефекту, тоді як реальне його досягнення залежить від функціонування головної продуктивної сили суспільства – робочої сили, її наукових знань, кваліфікації та творчого потенціалу.

Людський капітал, як і фізичний, створюється і нагромаджується завдяки інвестиціям; він потребує від інвесторів суттєвих витрат, відволікання значних коштів. Незважаючи на те, що формування людського капіталу здійснюється з різних джерел, основну роль в їх складі відіграють кошти держави. Зазвичай це бюджетні кошти, що спрямовуються на фінансування науки, освіти, науково-дослідної та дослідно-конструкторської діяльності, охорони здоров'я, культури, на стимулювання інноваційної та творчої активності, які разом формують суттєву частину національного багатства. Проте, інвестування – це не просто вкладення коштів, а свідомо та цілеспрямована діяльність їх власника, що зорієнтована на отримання максимальної віддачі, яка на рівні країни проявляється в: утворенні конкурентних переваг економіки, можливостях її модернізації, темпах та характері економічного пошкваллення. (Досвід багатьох країн світу¹ доводить існування тісного та безпосереднього зв'язку між науково-технічним проривами, успішними національними перетвореннями, інтенсифікацією економіки та нагромадженням людського капіталу).

Однак, варто враховувати, що людський капітал є невід'ємним особистим здобутком людини, який не існує поза конкретними персоніфікованими його носіями. Тому масовий від'їзд кваліфікованих працівників закордон виступає як одна з найбільш серйозних перешкод в забезпеченні стійкого економічного розвитку країни, як явище, яке повністю анулює віддачу на вкладення в людський капітал, залишаючи країні-донору лише витрати на формування і розвиток останнього.

На сьогодні Україна – одна з країн, яка є найбільшим постачальником робочої сили в Європу. За оцінкою Світового банку країна входить до п'ятірки найбільших постачальників мігрантів у світі, поступаючись лише Мексиці, Індії, Китаю та Росії [1, с. 4]. Згідно експертних оцінок, за межами країни з метою трудової діяльності перебуває більше 2 млн осіб, що складає 11,1% економічно активного населення [2, с. 171].

Більше половини загальних потоків коротко – та довгострокових трудових мігрантів з України (а це 51%) припадає на країни Євросоюзу (в т.ч. Польщу (14,3 %), Італію (13,2 %), Чеську Республіку (12,9 %)). Найбільшою країною призначення вітчизняної робочої сили є Російська Федерація (43,2 %) [1, с. 5].

Впродовж останніх років Україна продовжує втрачати населення в результаті виїзду все більшої його чисельності за кордон. Як правило, трудовими мігрантами стають не безробітні, а частина працюючого населення, для яких рушійним мотивом міграції є пошук більш вигідніших умов праці, більш високого рівня життя.

В нашій країні нестриманість міграційних процесів посилюється зневажливим ставленням держави до втрат національного людського капіталу, яке проявляється у: відсутності офіційної достовірної інформації про масштаби та наслідки міграційних процесів в Україні; неспроможності влади ефективно використовувати наявні трудові ресурси, що підтверджується високим рівнем безробіття та бідністю працюючого населення; прямих втратах – значних, переважно, бюджетних коштів, вкладених в здоров'я, освіту, професійну підготовку фахівців, які працюють на розвиток економіки інших країн; безоплатній передачі прав іншим країнам на отримання економічних ефектів² від використання сформованого в Україні людського капіталу і перетворенні країни в інтелектуального донора.

Незважаючи на те, що міграція здебільшого має добровільний характер, вона формується під впливом економічних, політичних, соціальних факторів, які обумовлюють переміщення населення між країнами. Основними чинниками міграції з України стають відсутність стабільного доходу, здатного гарантувати гідний рівень добробуту; прагнення до більш повної реалізації свого творчого та інтелектуального потенціалу; обмеженість перспектив професійного розвитку; незатребуваність знань та досвіду, їх значна недооцінка на фоні стрімкого зростання вартості життя; потреба у безпеці тощо.

Воєнно-політична криза, втрата роботи, зниження реальної заробітної плати посилюють еміграційні настрої населення³ і суттєво збільшують потік емігрантів.

¹ Гонконгу, Сінгапуру, Південної Кореї, так званих, «Азіатських тигрів»; Японії та Китаю з їх «економічним чудом».

² Розрахунки, проведені зарубіжними вченими, довели, що лише внесок освіти у приріст ВВП сягає майже 30% [4, с. 26].

³ Опитування, проведене на замовлення Міжнародної організації з міграції навесні 2015р. показало, що 8% українців (проти 6% у 2011 р.) планують найближчим часом знайти роботу за кордоном [3, с. 14].

Дослідження структури останнього показує, що Україну покидають переважно особи віком від 20 до 40 років (понад 50 % від загального числа трудових мігрантів), які мають середню або спеціальну освіту (41 %) та вищу освіту (36 %) [3, с. 13]. За останні роки Україна втратила третину своїх наукових кадрів.

За оцінками українських експертів, щорічні втрати від еміграції наукових працівників з України за останні роки складають близько 15 млн. дол. Якщо ж до категорії наукових працівників додати висококваліфікованих інженерно-технічних спеціалістів, представників медичних професій, вчителів і діячів культури, то загальні річні збитки України від «відпливу мізків» перевищують 1 млрд. доларів США. Таким чином, тенденція виїзду з країни економічно активного населення, фахівців з освітою, молодих кадрів⁴ негативним чином позначається на наслідках трудової міграції. До них відносять: втрату найпродуктивнішої частини національної робочої сили, постаріння населення, погіршення трудових ресурсів потенціалу країни; відтік «інтелекту» і кваліфікованих кадрів, що призводить до зниження техніко-технологічного, культурного та науково-освітнього рівнів країни; відсутність віддачі на вкладений суспільством капітал в духовний та культурний розвиток людини, її освіту та спеціальну підготовку, адже додана вартість створюється мігрантами за межами їх батьківщини; декваліфікація фахівців через їх працевлаштування за кордоном за найпростішими професіями; порушення сімейних цінностей; поширення проявів соціального сирітства, яке виникає у зв'язку із від'їздом батьків за кордон на тривалий період. І саме головне, до чого призводить все вище перелічене, це – втрата національного людського капіталу, а разом з ним, – будь-яких перспектив розвитку нашої країни.

Перелік посилань:

1. Кравчук К. Трудова міграція як фактор економічного зростання в Україні. Аналітична записка МЗ/2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ier.com.ua/files/publications/.../PB_M3_2014_ukr.pdf
2. Позняк О.В. оцінювання наслідків зовнішньої трудової міграції в Україні // Демографія та соціальна економіка – 2016. – №2(27). – С. 169-182.
3. Міграція в Україні: факти і цифри 2016. Міжнародна організація з міграції (МОМ). Представництво в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iom.org.ua>
4. Формування та розвиток людського капіталу корпоративних підприємств. Наукове видання / Г.В. Назарова, Н.Л. Гавкалова, Н.С. маркова – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – 240 с.
5. Каленюк І.С. Сучасні ризики розвитку вищої освіти в Україні / І.С. Каленюк, О.В. Куклін, В.А. Ямковий // Економіка України. – 2015. – №2. – С. 70-83.

ПІДХОДИ ДО ФІНАНСУВАННЯ СТАЛОГО СІЛЬСЬКОГО РОЗВИТКУ В СВІТЛІ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

О.Д. Радченко, канд. екон. наук, с.н.с.

Л.О. Лазутіна, канд. екон. наук

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», м. Київ

Сталий сільський розвиток України стає все більшою проблемою державного регулювання. Передумовою цього є те, що багато прийнятих нормативних актів по відродженню сільських територій не реалізуються у повній мірі, село занепадає, попри те, що сільське господарство демонструє досить переконливі показники росту, навіть у період фінансової кризи.

Досі фінансування соціальної сфери села відбувалось за залишковим принципом, у порівнянні з підтримкою сільського господарства, яка теж недостатня, але все ж досягає у окремі роки 3 % видатків держбюджету. Заходи у межах реформи децентралізації дещо покращили стан фінансування розвитку сільських територій, але процес лише розпочався і не скрізь сприймається позитивно через соціальні та регіональні протиріччя. Наразі, питання доступу до фінансових ресурсів є найбільш актуальним, і воно знаходиться у залежності від вибору першочергових заходів фінансування.

Науковою спільнотою уже висунута та реалізовується ідея щодо сільського розвитку, як це прийнято у ЄС, де державна підтримка у єдиному руслі реалізовується за двома напрямками – підтримка виробництва та сільського розвитку (так звані стовпці), жоден з яких не є другорядним. Ви-

⁴ Значна кількість університетів запрошують іноземних талановитих студентів на навчання, надають освітні послуги, пропонують гранти, стипендії з подальшим працевлаштуванням та гарантованою високою заробітною платою. Лише у Польщі за декілька останніх років чисельність українських студентів зросла більш, ніж у 5 разів, і вже перевищує 10 тис. осіб, що складає понад третину всього іноземного студентського потенціалу даної країни [5, с. 73].

значена й «кінцева мета – економічна децентралізація: створення сприятливого інституційного середовища для економічного розвитку села, реальної підтримки сімейного фермерства і сільського підприємництва; зростання добробуту сільського населення» і особливо підкреслено необхідність державної підтримки політики сільського розвитку, яка має стимулювати ці процеси [1].

Для реалізації такої моделі в Україні необхідний її детальний аналіз. На нашу думку, тут насамперед звертає на себе увагу мотиваційний аспект реформи, або вибір цінностей. Вирішення цих проблем лежить у сфері поведінкової економіки, яка хоч і має глибоке коріння, як от праця А. Сміта «Теорія моральних настроїв» (1759) [описано по 2], але поки що не стала ключовою у виборі державної політики, оскільки поведінкові аспекти учасників відносин сільського розвитку не враховуються у повній та можливій мірі, не узагальнюються та, відповідно, не моделюються.

Таким чином, маємо перший постулат поведінкової економіки щодо фінансування сталого сільського розвитку – це позиціонування сталого розвитку як цілісної категорії розвитку сільських територій та сільськогосподарського виробництва, у гармонійному їх поєднанні, з обґрунтуванням структури джерел на державному, регіональному, місцевому, приватному та міжнародному рівнях з переліком мотивів кожного рівня, їх превалювання у певних ситуаціях та упередження, за потреби.

Світовий досвід цієї проблеми досить багатогранний, і адаптуючи дослідження Р. Тейлера, нобелівського лауреата (2017), що дістав визнання за внесок у поведінкову економіку (біхевіоризм) для економіки України, аналітики відмічають, що через ігнорування основ такої економіки «на рівні системи бізнес багато втрачає в перспективах розвитку, а держава – у виконанні соціальних функцій», зазначаючи, що відмінностей між поведінкою українців та homo economicus досить багато, як і пропозицій по їх врегулюванню: від «відформатування» людей – до власної економічної теорії [3].

Таким чином, маємо другий постулат – це має бути система заходів, націлена на формування системи загальнолюдських цінностей у веденні діяльності та споживанні. Фінанси мають в першу чергу обслуговувати загальнодержавні та територіальні потреби, а при досягненні сталого розвитку та рівня розвинених країн, акцент зміщується на підвищення критеріїв споживання.

За дослідженнями J. Wharton [4], однією з найбільш складних проблем економічного розвитку є переорієнтація фермерів від виробництва для споживання (яке займає понад 40 % світових земель та підтримує ½ людства) до комерційного господарювання. На основі багатодисциплінарної експертизи та емпіричних доказів запропоновано нову теорію, за якої політика розвитку сільського господарства базується на аналізі економіки, соціології, агрономії, політології, антропології та соціальної психології. Внаслідок, виникає чітка картина формування поведінки фермерів та проблем, пов'язаних зі зміною їх ставлення, методів виробництва та економічного і соціального середовища.

У дослідженнях В. Бутенко зазначено, що «сільське господарство історично є сімейним та пов'язаним з певними традиціями способом життя. Виробники сільськогосподарської продукції прив'язані до певної місцевості, природних ресурсів і, як правило, є певною мірою стійкими до революційних та технократичних зрушень в галузі. Незважаючи на формування ринкових відносин в аграрному секторі України, суб'єкти агробізнесу по різному сприймають ринкові реалії» [5, с. 52].

Криза сільського розвитку є одночасно і викликом для нього. Так, Л. Демедюк [6, с. 105] зазначає, що «за фінансової кризи створюються передумови для розширення діяльності особистих селянських господарств з метою підвищення рівня самозабезпечення їх власників продовольством і збільшення реалізації недорогої продукції на агропродовольчому ринку».

Таким чином, маємо третій постулат – це має бути система заходів, націлена на диверсифікацію сільської економіки. Тобто, насамперед фінансується розвиток товарного виробництва на сільських територіях, реалізація потенціалу підприємництва, переорієнтація з натурального на товарне виробництво, де це необхідне та можливе. Разом з тим, цьому має передувати належне інформаційне забезпечення і, за необхідності, формування переконаності сільських жителів у доцільності заданої державою поведінки. Це має бути система заходів, ініційована та керована державою, але прийнята та підтримана сільськими жителями.

Ряд дослідників звертають увагу на безпосередньо фінансовий аспект сталого розвитку. Так, І. Бобух відмічає «низький рівень доходів населення і, як наслідок, низький рівень життя і свободи вибору, що стосується і можливості обирати спосіб життя та впливає на формування поведінкових патернів» [2, с. 6], а О. Кузик вважає, що «на шляху реформ, спрямованих на зростання ефективності економічних рішень домогосподарств, визначальним є проведення змін у сфері доходів: удосконалення системи оплати праці; підвищення доходів, розширення їх складових та оптимізація структури...

Необхідна державна підтримка у питанні зміцнення статусу праці та її оплати, формування стабільної системи факторних доходів, ринкова переорієнтація системи соціальних трансферів» [7, с. 275].

Таким чином, маємо четвертий постулат – окрім розвитку суспільних благ на сільських територіях, це беззаперечно має бути і цілісна система заходів формування доходів населення як від здійснення підприємницької діяльності, так і іншими, у т.ч. числі соціальними заходами підтримки.

Як узагальнено І. Бобух, стосовно поведінкових (ціннісних) особливостей резидентів України відносно аспектів сталого розвитку, наявна схильність до надмірного використання ресурсів – енергетичних, водних та ін., відношення до природних ресурсів як до «дармового» блага; низький рівень сприйняття нових технологій; низький рівень обізнаності у сфері ресурсоефективності [2, с. 5].

Тому п'ятим постулатом виступає раціоналізація у виборі об'єктів фінансування з огляду на дбайливе ставлення до споживання ресурсів і застосування природозберігаючих технологій.

Висновки. Недоліки реформ сталого сільського розвитку, на нашу думку, залежать від двох крайностей: недостатнє врахування національних особливостей, системи життєвих цінностей, пріоритетів сільських жителів та ігнорування світового досвіду загальнолюдських цінностей. Тому підходи до фінансування сталого сільського розвитку у світлі поведінкової економіки є системою заходів, які знаходяться в діапазоні між цими крайностями, а саме – теоретичне напрацювання та практична реалізація власного національного вибору, відповідно до первинних економічних потреб, потенціалу територій та їх фінансового, соціального і людського капіталу.

Ці заходи можуть бути реалізовані у кількох постулатах, приведених у дослідженні, що є формою наукових і практичних заходів, які спонукають та дозволяють досягти певних соціальних змін. При цьому обсяги, структура та напрями фінансування є одночасно ціллю і оцінкою ефективності проведених заходів. Оскільки поведінкова економіка є альтернативою стандартній економіці, то її принципи більш адекватно пояснюють аспекти поведінки суб'єктів сільського розвитку і мають бути враховані у напрямі виявлення та управління, як ґрунт для нових досліджень.

Перелік посилань:

1. Бородіна О. Про започаткування політики сільського розвитку. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://urdn.org/briefing-u-verkhovniyu-radi/> (дата звернення 10.04.2018).

2. Бобух, І. Поведінкова економіка та сталий розвиток: ключові аспекти взаємозв'язку / І. Бобух // Економіст. – 2016. – № 6. – С. 4-8.

3. Шавалюк Л. Поведінкова економіка. Український контекст. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://tyzhden.ua/Economics/203054> (дата звернення 10.04.2018).

4. Wharton, J. (2008). *Subsistence Agriculture and Economic Development*. New York: Routledge, 494 p.

5. Бутенко В. М. Поведінкова економіка як інструмент маркетингу в сучасному агробізнесі / В. М. Бутенко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 1(3). – С. 52-57.

6. Демедюк Л. В. Економічна поведінка домогосподарств та особистих селянських господарств у умовах фінансової кризи / Л.В. Демедюк // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 2. – С. 103-106.

7. Кузик О. В. Особливості впливу економічної політики держави на поведінку вітчизняних домогосподарств / О. В. Кузик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.1. – С. 274-280.

ПРОБЛЕМАТИКА СОЦІАЛЬНИХ АСПЕКТІВ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ

О.Р. Сватюк, канд. екон. наук, доцент

Р.І. Будзяновський, здобувач вищої освіти

Львівський державний університет внутрішніх справ

Управління соціальним розвитком – це знаходження форм розв'язання протиріч, або, по можливості, подолання цих протиріч. Досягнення цього можливо тільки шляхом широкого залучення працівників до управління товариством (у різних формах) на всіх рівнях ієрархії. Однак ці недоліки, а також відсутність соціальної інфраструктури компенсується тим, що всі (більшість) працівників мають можливість здобувати необхідні блага за свої трудові доходи. Фонд оплати праці працівників за місяць є мінімальним і становить за 2017 рік 261,4 тис. грн., та за розрахунками середньомісячної заробітної плати на 1 працівника складає 1812,5 грн. (таблиця 1). Згідно штатного розпису з фонд заробітної плати за місяць фактично виплачено 14500 грн., що вказує на економію коштів. Низькі доходи працівників, з одного боку, і неможливість одержання доходів від власності й небажання власників фінансувати соціальні заходи, тим самим, зменшуючи прибуток, а з іншої, стають нерозв'язними протиріччями в діяльності.

Склад і структура персоналу та розміри заробітної плати згідно штатного розпису ТзОВ

Категорія працівників	Чисельність осіб у 2017 р.	Фонд заробітної плати за місяць, грн.	Середня заробітна оплата, грн.
Керівники (адміністрація)	2	10000	5000
Фахівці	2	9200	4600
Оперативний та допоміжний персонал	4	14300	3575
Разом за місяць	8	23500	13175

Дані ведуть до роздумів з приводу негативних наслідків отримання заробітної плати «в конвертах» та щодо відповідальності, яку за собою тягне цей факт. Основною причиною цього явища є високе податкове навантаження на заробітну плату, яке і буде проаналізоване далі. При виплаті заробітної плати своїм працівникам працедавець має здійснити наступні платежі: відрахування із заробітної плати (3,6 % – єдиний соціальний внесок, 15 (17 %) – податок на доходи фізичних осіб), нарахування на заробітну плату – єдиний соціальний внесок від 36,76 % до 49,7 % залежно від класу професійного ризику виробництва, яких налічується 67 [2, 3]. В якості прикладу взято мінімальну заробітну плату станом на 1 січня 2013 року, яка складає 1147 грн.; 2015 – 1254,54 грн.; 2014 – 1218 грн.; 2016 – 1378 грн.; 2017 – 3200 грн., 2018 – 3420-3723 грн. Найменшим податковим навантаженням є за умови, що працівник має право на податкову соціальну пільгу. Відповідно до п. 169.4.1 Податкового кодексу України право на це дає заробітна плата, яка не перевищує розміру місячного прожиткового мінімуму для працездатної особи, встановленого на 1 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 гривень. Сама податкова соціальна пільга складає 50 % прожиткового мінімуму для працездатної особи, тобто 800 грн. (з 1 січня 2017 – 100 %) відповідно до пп. 169.1.1 Розділу III та п. 1 Розділу XIX Податкового кодексу України. При умові нарахування працівникові заробітної плати у розмірі прожиткового мінімуму навантаження на неї складає від 52,91 % до 67,37 % відповідно до класу ризику виробництва і поступово зростає при збільшенні зарплати.

Торік львів'яни, можливо серед них є і працівники ТзОВ частіше зверталися до управління соціального захисту. За рік працівники районних відділів соціального захисту опрацювали понад 230 тис. різного роду звернень, що на 27 % більше, ніж 2014 року. Здебільшого, львів'яни звертаються за оформленням соціальної допомоги, субсидій, пільг, отримання консультацій фахівця. Найбільша активність звернень мешканців припала на жовтень, коли працівники відділів соціального захисту опрацювали майже 27 тис. звернень мешканців із різних питань захисту, в основному субсидій [3].

Правове забезпечення праці крім конституційних норм визначають норми КЗпП України, Закон України «Про охорону праці» від 14 жовтня 1992 р. в новій редакції від 21 листопада 2002 р. та інші підзаконні правові норми з охорони праці.[1] З урахуванням умов праці (важкі, шкідливі), психофізіологічних особливостей працівника (жінка, неповнолітній, інвалід) система викладання навчальних дисциплін для економічних спеціальностей включає загальні та спеціальні правові норми.

Такі елементи характеризують систему правових, соціально-економічних, організаційно-технічних і лікувально-профілактичних заходів та засобів, спрямованих на збереження здоров'я і працездатності людини в процесі праці. Це поняття охорони праці включає великі та масштабні заходи щодо забезпечення безпечних і здорових умов праці.

У вузькому ж розумінні охорона праці – де система правових заходів і засобів забезпечення безпечного життя і здоров'я працівників у процесі праці на виробництві, у тому числі й правових норм щодо оздоровлення та поліпшення умов праці. У такому розумінні охорона праці є одним із принципів права, суб'єктивним правом працівника на належні умови праці, правовим інститутом. Центральне місце в системі охорони праці посідають працівники, тому й норми права визначають як зміст і гарантії права працівників на охорону праці. [2] Такі гарантії реалізуються в процесі праці й включають комплекс право чинностей, зокрема права: на безпечні умови праці під час роботи на виробництві; на соціальне страхування від нещасних випадків та професійних захворювань; на пільги і компенсації за важкі та шкідливі умови праці; на забезпечення спецодягом та іншими засобами індивідуального захисту, миючими та знешкоджуючими засобами; на компенсацію власником матеріальної та моральної шкоди працівникові в разі ушкодження його здоров'я [1].

Соціальні і трудові гарантії працівників товариства гарантуються діючим законодавством. Працівники товариства підлягають соціальному, медичному страхуванню та соціальному забезпеченню у

порядку та на умовах, передбачених діючим законодавством. Товариство відраховує внески для соціального та медичного страхування, та соціального забезпечення відповідно до діючого законодавства.

Локальними нормативними актами товариства згідно відповідних рішень керівництва, а також укладених з персоналом товариства трудових договорів є додаткові, порівняно до чинного законодавства, трудові та соціально-побутові пільги для своїх працівників або окремих їх категорій, що є особливо важливим, оскільки робить її соціально відповідальною по відношенню до власних працівників.

Частково деякі функції, пов'язані із реалізацією соціальної відповідальності перед трудовим колективом товариства – охорона праці, створення безпечних умов праці, контроль дотримання техніки безпеки, виконують також й інші управлінські працівники: директор, головний бухгалтер, менеджер. Упущено також ділянку роботи з охорони праці, організації праці і планування, виконання робіт по технічному розвитку виробництва, а також по забезпеченню експлуатаційної готовності та технічної безпеки технічної і технологічної бази, проведення попереджувальних, рекомендаційних і контрольних заходів, які забезпечують дотримання норм і правил з техніки безпеки і створення здорових і безпечних умов праці в структурних підрозділах ТзОВ.

Перелік посилань:

1. Про охорону праці. Верховна Рада України; Закон від 14.10.1992 № 2694-ХІІ (Редакція станом на 18.11.2014). [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
2. Правознавство. Підручник. Навчальні матеріали онлайн. [Електронний ресурс] – режим доступу: http://pidruchniki.com/14170120/pravo/vvedennya_yuridichnu_spetsialnist
3. Праця України у 2017 році. [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

А.Ю. Славінська, здобувач вищої освіти

*Науковий керівник: О.В. Герасименко, канд. екон. наук, доцент
Львівський національний університет імені Івана Франка*

Розгляд тенденцій розвитку публічного управління в умовах глобалізаційних процесів у світових масштабах в цілому та в Україні, зокрема, набуває все більшої актуальності, оскільки саме посилення взаємодії між владою та суспільством сприяє пошуку ефективних шляхів подолання наслідків глобалізації.

На даний час глобалізація ґрунтується на поєднанні ряду цивілізаційних цінностей, які представлені певною нацією. Доцільно тут згадати слова С. Хантінгтона, згідно із думкою якого «глобалізація розвивається на фоні загальнопланетарного процесу диференціації локальних цивілізацій і являє собою закономірний процес універсалізації культурних цінностей, підготовлений всією ходою розвитку людства» [1].

Загалом, глобальне суспільство характеризується саморегульованим рівнем розвитку, подвійними (як глобальними, так і національними) роллю та системою цінностей держави, а також соціальною солідарністю. При цьому доцільно зважати на розуміння глобального суспільства, що базується на єдності релігійно-культурних відмінностей і спільних моральних цінностях людства [2].

Можна погодитись із О.В. Радченко, який наголошує на тому, що в сучасному глобальному міжнародному співтоваристві для держав, які прагнуть не відставати від цивілізаційного прогресу, надзвичайно актуальним є співставлення будь-яких внутрішньополітичних, соціально-економічних, культурних чи інформаційних процесів щодо відповідності міжнародній системі політичних та соціальних цінностей. Адже тільки єдина система політичних координат здатна гармонійно поєднати світ ціннісної самоідентифікації людини та державно-політичного режиму, в якому вона існує [3].

При цьому все більш відчутною стає уніфікація сучасного світу під єдину культурно-ідеологічну модель, у якій переважають цінності й стандарти суспільного розвитку.

На думку О. Білоус та Д. Лук'яненко «глобальний егоїзм країн-лідерів – одна з найбільших загроз людству» [4].

Країни, що розвиваються, відчувають загрозу від більш розвинених технологічно, економічно та соціально країн з високим рівнем демократії внаслідок підпорядкування не на стільки розвинених у демократичному плані держав шляхом нав'язування їм своїх державних цінностей.

Поточний надскладний етап державотворення в Україні потребує оновлення публічного управління як діяльності, що має забезпечувати ефективне функціонування системи органів державної влади з метою реалізації державної політики в найрізноманітніших сферах суспільного життя.

Отже, в умовах глобалізаційних процесів істотно зростає вага об'єктивного, науково обґрунтованого аналізу публічного управління з метою здійснення його подальшої ефективної трансформації.

Доцільно зазначити, що наявний в Україні сфері публічного управління притаманна надмірна політизація, а також так зване «ручне керування». Реалізація владних повноважень представниками органів державної влади здійснюється, зважаючи на особисті інтереси або на інтереси партій, членами яких вони є. Стає зрозумілим, що у таких умовах про жодне «системне, цілісне й ефективне державне, а тим більше публічне, управління не може бути й мови» [5]. До того ж згадані вище причини ускладнюють створення сучасної ефективної системи публічного управління.

Поширеною є думка, що в більшості країн світу відсутня досконала система публічного управління, яка б могла повністю задовольнити потреби суспільства в цілому та окремих громадян, зокрема. Разом з тим, у багатьох країнах ще наприкінці ХХ ст. була проведена свого роду ревізія ефективності системи публічного управління і здійснено реформування, у процесі якого на перший план висувалося два важливих завдання: зменшити витрати на утримання державного апарату й підвищити ефективність і якість результатів його діяльності [6, с. 31].

Зі слів О.Босака, доволі успішні спроби «реконструкції державної машини» відбулися в Австралії, Бельгії, Великій Британії, Італії, Канаді, Нідерландах, Німеччині, Новій Зеландії, США, Фінляндії, Франції, Швеції та у деяких інших державах. В останні роки процеси модернізації публічного управління охопили й країни Центрально-Східної Європи: Естонію, Латвію, Литву, Польщу, Румунію, Словаччину, Угорщину, Чеську Республіку. Зміни стосувалися діяльності державних інституцій; шліфування правил, що регулюють їх роботу; процедур і механізмів міжвідомчої взаємодії; проблем кадрового забезпечення; адаптації державного апарату до управління в умовах мінливих соціально-економічних відносин тощо [7, с. 75].

Серед актуальних потреб вітчизняного публічного управління доцільно згадати необхідність впливу на ті ризики, з якими вже має справу чи ймовірно стикнеться Україна в найближчому майбутньому: швидкоплинні політичні зміни, дефіцит кваліфікованих управлінських кадрів з належним рівнем фахових компетентностей; загроза втрати частини своєї території; антикорупційна боротьба; імплементація норм європейського права в українське законодавство тощо. Зазначимо, що саме публічне управління в стані найефективніше реалізувати політичну владу в державі.

В результаті аналізу наукових робіт українських дослідників, зокрема, І.Алексеєнка, Т.Кременя, Ю.Ткачука можна відзначити їх висновок про те, що державний суверенітет під впливом глобалізаційних процесів зазнає змістової, а також формальної трансформації. У формальному плані трансформація суверенітету полягає в тому, що суверенні держави вже не можуть самостійно формувати окремі складові політики. Держава мусить зважати на позицію суб'єктів глобалізації або суб'єкти глобалізації здійснюватимуть на її території певні політичні дії без погодження. Такий аспект науковці визначають як негативний вплив глобалізації на внутрішньодержавне середовище [8].

В даному контексті слушною є думка Н.С. Пелегаша, що вказує на те, що в умовах глобалізації втрата державного суверенітету є неминучою, втім вона звертає увагу на контрольованість або безконтрольність процесу втрати державного суверенітету. Контрольованість відбувається тоді, коли суб'єкти глобалізації проводять певні політики за згодою та попереднім погодженням з державою, тобто через укладання різних договорів, угод, меморандумів тощо. Неконтрольованість (безконтрольність) відбувається внаслідок такої діяльності суб'єктів глобалізації, яка не регулюється державою, здійснюється без її відома та має вплив на внутрішньодержавне становище [9].

Доцільно наголосити на тому, що для здійснення ефективної державної політики контрольованої трансформації суверенітету, потрібно забезпечити дотримання спільного інтересу більшості громадян, або ж національної ідеї конкретної держави. Власне маючи єдину національну ідею – «духовну першооснову, джерело особистісного розвитку людини; соціально-психологічний механізм інтеграції соціальних груп, етносів, релігійних конфесій партій, рухів; джерело суспільного поступу того чи іншого етносу, його державотворчої енергії; механізм урівноваження та гармонізації життєдіяльності народів, що населяють певний ландшафтно-кліматичний простір і мають спільну історико-політичну долю, орієнтацію на майбутнє» [10] можна вести ефективну державну політику, що забезпечить збереження національних цінностей, оптимальну інтеграцію в глобальне світове товариство, а також подальший ефективний розвиток публічного управління в умовах глобалізаційних процесів.

Перелік посилань:

1. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций и преобразование мирового порядка. Новая постиндустриальная волна на Западе / С. Хантингтон. – М., 1999. – 672 с.
2. Войтович Р. В. Глобальне суспільство як нова форма соціальної у сучасних умовах [Електронний ресурс] / Р. В. Войтович // Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej2/txts/phil0/05vrvosu.pdf>

3. Радченко О. В. Ціннісна система суспільства як механізм демократичного державотворення : монографія / Олександр Радченко. – Х. : Вид-во ХарРІНАДУ «Магістр», 2009. – 380 с.
4. Білоус О. Г. Глобалізація і безпека розвитку : монографія / О. Г. Білоус, Д. Г. Лук'яненко. – К. : КНЕУ, 2001. – 733 с.
5. Кіщенко Д. І. Публічне управління в Україні: становлення за європейськими стандартами / Д. І. Кіщенко, О. В. Долгальова // III Міжнар. науково-практ. інтернет-конференція. Березень, 2013. – УДК 35.071. – Режим доступу : http://mns2013.3dn.ru/publ/sekcija_1/publichne_upravlinnja_v_ukrajini_stanovlennja_za_evropejskimi_standartami/2-1-0-2
6. Вернудіна І.В. Особливості публічного управління в Україні: цивілізаційний поступ та сучасні виклики / І.В. Вернудіна // Публічне управління: шляхи розвитку : матеріали наук.-практ. конф. за міжнар. участю (Київ, 26 листоп. 2014 р.) : у 2 т. / [за наук. ред. Ю. В. Ковбасюка, С. А. Романюка, О. Ю. Оболенського]. – К. : НАДУ, 2014. – Т. 1. – 150 с.
7. Босак О. З. Становлення та розвиток системи публічного управління в Україні // Реформа публічного управління в Україні: виклики, стратегії, майбутнє : монографія / О. З. Босак / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України ; відп. ред. І. А. Грицяк. – К. : К.І.С., 2009. – 240 с.
8. Заграва Е. Глобалізація і нації : [Текст] / Е. Заграва. – К. : Фенікс, 2002. – 64 с.
9. Пелагеша Н. Україна у смислових війнах постмодерну: трансформація української національної ідентичності в умовах глобалізації : монографія / Н. Пелагеша. – К. : НІСД, 2008. – 288 с.
10. Пірен М. І. Етнополітика в Україні: соціо-психологічний аналіз : навч. посіб. / М. Пірен. – К. : Університет «Україна», 2007. – 408 с.

POLITICS OF THE STATE IN THE DIRECTION OF IMPROVING THE QUALITY OF LIFE OF THE POPULATION

*Nadiia Stovolos, PhD in Economics, Associate Professor
Sumy National Agrarian University*

The problems of quality of life and its level are the most relevant in the modern world. Our well-being depends on the appropriate policy in the society, which, in its turn, depends on the adequacy of the information and shows how fully the problems are covered in modern society. The direction and speed of other reforms in the country and, ultimately, politics and, consequently, economic stability and social status, largely depends on solving the problems of improving the standard of living. To solve these problems, a certain policy is required, in the context of which a person, his well-being, and, of course, physical and social health should be at the center. That is why all the changes, one way or another, can cause changes in the quality of life, cause great interest among representatives of various social structures.

The standard of living is a long-term concept, which is determined by the unity of its elements: man as a biological and spiritual being, as well as his life and the environment in which he lives. This means that the quality of life should include both aspects of a personal or social goal, as well as the characteristics that have subjective nature. Hence the definition of the concept of «quality of life», which underlies the development of a number of factors: the quality of life of a person (an individual or a community) is an estimated category of human life, and generalized parameters characteristic of all elements of his life: health, vital activity and living conditions in relation to some objective or subjective standard.

Thus, the quality of life is determined by the ability to live in the society of its social groups, individual citizens, and the relevant characteristics of the process, resources, conditions and results of their lives for the public good of needs, values and goals. Quality of life, manifested subjective content of people themselves and their lives, as well as aspects of the goal related to the life of each person as a valuable biological, psychological and social phenomenon.

In determining the quality of life, there are two types of indicators: objective and subjective.

Researches give us an understanding that such an economic category as «the quality of life of the population» can be defined as «a generalized assessment of the totality of characteristics of the living conditions of the population» formed in mass consciousness. These characteristics are examined with the help of certain integral properties of the quality of life:

- socialization: the ability to form and preserve families, the level of education and qualifications;
- welfare;
- social security reflects working conditions, social provision and social protection, property and physical security;
- living conditions of the population;
- the quality of the environment;
- natural and climatic conditions characterized;
- access to telecommunications and information infrastructures.

Social research is currently a technological tool that allows, through private perspectives and judgments of a person, to define «pain points» in social infrastructure, determining the ways to overcome them.

The quality of life of people is affected by the state policy of managing economic processes. At the current stage, the state is taking a number of steps to improve the quality of life, which already gives other results in the context of improving people's well-being and fighting poverty.

At the same time, social security is one of the few industries where volumes are constantly expanding, and which unite a significant part of society, constantly expanding the range of issues within their competence.

Steps aimed at improving the quality of life of people should be purposeful and divided. The principle of targeting implies a system of social protection, which concentrates public resources on providing assistance to the most vulnerable segments of the population, regardless of their belonging to any category. A differentiated approach to determining the types of social support depending on the material situation, age, degree of ability to work, and other specific life circumstances will allow to help those citizens who really need state assistance.

ПРОБЛЕМА СОЦІАЛЬНОЇ НЕРІВНОСТІ В УКРАЇНІ: НАПРЯМИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

В.Л. Танцюра

*Інститут демографії та соціальних досліджень
імені М.В. Птухи НАН України, м. Київ*

Соціальна нерівність в Україні набула надзвичайно великих масштабів, що загрожують національній безпеці країни. В державі існують умови для необмеженого збагачення окремих верств населення, що не може негативно вплинути на погіршення фінансового становища решти населення країни, а відтак обумовити прояви соціального невдоволення та напруги. Великі статки олігархічних прошарків по суті визначають деформації в механізмі перерозподілу новоствореної вартості, акумулюючи фінансові ресурси у власних інтересах та перешкоджаючи тим самим формуванню середнього класу в країні. В Україні ступінь соціальної нерівності не має аналогів серед східноєвропейських країн, внаслідок активного перерозподілу національного багатства на користь високодохідних груп на тлі скорочення частки доходів та можливостей самореалізації найбідніших верств населення. Набуло небачених масштабів (за європейськими мірками) злиття влади і бізнесу.

За результатами останніх соціологічних опитувань, лише 2 % дорослого населення України вважають себе заможними, до 40 % – середнім класом, а решта – 58 % само ідентифікують себе як бідні. Водночас 97 % респондентів вважають, що в Україні занадто велика різниця в доходах громадян; 89 % вважають, що уряд зобов'язаний зменшити цю різницю [1]. Соціальна нерівність населення має великі негативні наслідки, серед яких одним із головних є втрата людського потенціалу країни у всіх ключових сферах економіки, освіти, охорони здоров'я. Така ситуація не лише негативно позначається на поточній соціально-економічній ситуації, а й є перешкодою для подальшого сталого розвитку суспільства. Особливої гостроти ця проблема набуває, якщо зважати на сучасні процеси формування постіндустріального суспільства. Так, за висновками фахівців ООН, якщо декілька десятиліть тому конкурентні переваги були у країн з багатими природними ресурсами, капіталами, то сьогодні економічне зростання на 64 % залежить від людського і соціального потенціалу, від природних ресурсів на – 20 %, від капіталу – на 16 % [2]. Тому проблема соціальної нерівності і сприяння сталому розвитку людського капіталу є однією з найголовніших для сучасної України. Від її розв'язання значною мірою залежить успішність подальшого соціально-економічного розвитку країни.

Для подолання проблеми соціальної нерівності в Україні, пропонуються наступні практичні кроки:

Інституціональні зміни. Активізація впровадження непрямих методів контролю за видатками на усіх рівнях управління; посилення контролю за виконанням та дотриманням норм чинного законодавства. Подальший розвиток і використання можливостей публічно-приватного партнерства, що передбачає встановлення довгострокових відносин між суб'єктами центральної або місцевої влади та підприємствами, громадськими об'єднаннями з приводу вирішення важливих для усього суспільства соціально-економічних проблем. Подальша дерегуляція функціонування бізнесу. Використання ефективних механізмів захисту прав інвесторів. Досягнення узгодженості важелів господарського механізму з реформуванням трудової сфери, положеннями Господарського, Податкового, Бюджетного,

Цивільного та інших кодексів, з проектом Трудового кодексу. Оптимізація договірної регулювання соціально-трудових відносин, посилення відповідальності держави у регулюванні цієї сфери. Розвиток громадянського суспільства на демократичних засадах з обов'язковим дотримання законів, прав та свобод людини.

Реформування заробітної плати. Реформування заробітної плати повинно ґрунтуватися на переході від ціни праці як вартості засобів особистого поточного споживання працівника до реальної ціни робочої сили як вартості засобів, необхідних для повноцінного розширеного відтворення працюючої людини і членів її сім'ї. Основною метою реформи заробітної плати має бути підвищення платоспроможного споживчого попиту населення на внутрішньому ринку; реструктуризація валового внутрішнього продукту в частині підвищення питомої ваги заробітної плати; забезпечення оптимального співвідношення в оплаті праці працівників, зайнятих в різних сферах економічної діяльності.

Збільшення сукупних доходів населення шляхом оптимізації джерел їх надходження, дотримання принципу випереджаючого зростання номінальної заробітної плати порівняно з ростом споживчих цін. Посилення мотивації продуктивної праці через практику соціального пакету; ліквідація диспропорцій в оплаті праці між зайнятими у сільськогосподарському виробництві, соціально-культурній сфері – з одного боку, та зайнятими у фінансовому секторі та сфері державного управління – з іншого, а також між бюджетним і приватним секторами економіки.

Формування і впровадження соціального стандарту, який охоплював би усі видатки, необхідні для відтворення працездатності працівника. При переході на такі соціальні стандарти в приватному секторі економіки відповідальність за їх виконання належить бізнесу, в державному секторі – державі. Згідно міжнародної практики, встановлення такого стандарту має бути справою тристоронньої комісії, до якої входять представники уряду, роботодавців і найманих працівників.

Запровадження консолідованої системи адресної соціальної допомоги та соціальних послуг, завершення пенсійної реформи. Реформувати систему надання державної соціальної допомоги на основі запровадження єдиної методики обчислення середньодушового доходу і витрат домогосподарства з урахуванням інших джерел надходження доходу, насамперед від власності. Здійснити адміністративно – фінансову консолідацію програм надання соціальної допомоги із запровадженням єдиного персоналізованого реєстру отримувачів соціальної допомоги.

Завершення пенсійної реформи шляхом забезпечення ефективного функціонування реформованої державної солідарної та добровільної системи недержавного пенсійного страхування, удосконалення системи державного регулювання та контролю, запровадження відрахування внесків до обов'язкової накопичувальної пенсійної системи, забезпечення її повноцінного і прозорого функціонування.

Важливим елементом подолання соціальної нерівності в Україні має стати доступність соціальних послуг для всіх верств населення. В цих сферах пропонуються втілити в життя наступні практичні кроки:

Реформування медичного обслуговування шляхом подолання нерівного доступу до послуг охорони здоров'я міських та сільських жителів через структурне розмежування первинного, вторинного й третинного рівнів медичної допомоги, зокрема шляхом створення центрів первинної медико-санітарної допомоги, госпітальних округів, високоспеціалізованих центрів з відповідним ресурсним забезпеченням. Підвищення державного контролю за якістю медичних послуг. Запровадження загальнодержавного медичного страхування, насамперед для малозабезпечених верств населення.

Освітня реформа. Створення єдиного освітнього простору, удосконалення системи управління освітою; підвищення якості освіти; забезпечення доступності до якісної освіти всіх верств населення, за умови спадкоємності рівнів освіти (дошкільної, початкової, середньої, позашкільної, професійно-технічної, вищої, післядипломної, освіти протягом життя); підвищення ефективності фінансування освіти. Мотивація роботодавців до участі в підготовці навчальних програм, узгодження з ними освітніх і професійних стандартів; переорієнтація навчальних планів на потреби життєві перспективні практичні потреби; масштабне запровадження програм стажування на виробництві; стимулювання розвитку системи «освіта протягом життя».

Перелік посилань:

1. Бакіров В.С. Соціальна нерівність: нові виклики / В.С. Бакіров // Нові нерівності – нові конфлікти: шляхи подолання / Тези доповідей та виступів учасників III конгресу соціологічної асоціації України. 2017 – Харків, С. 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sau.kiev.ua/docs/20171205/tezi.pdf>

2. Чуприна О.О. Соціальна нерівність та бідність в Україні / О.О. Чуприна // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого – 2011. – № 2 (5) – С. 65.

НАПРЯМКИ РАДИКАЛЬНИХ ЗМІН У ГАЛУЗЕВІЙ СТРУКТУРІ НАЙМАНОЇ ПРАЦІ В ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНИХ КРАЇНАХ

*І.О. Удовенко, канд. екон. наук, доцент
Уманський національний університет садівництва*

Аналіз соціально-трудових відносин у постсоціалістичних країнах є важливим етапом дослідження проблематики найманої праці.

Сучасний ринок найманих працівників постсоціалістичних країн досить гнучкий, готовий до кон'юктурних коливань, в свою чергу, ринок освіти не є еластичним до зростаючого попиту роботодавців. Він не готовий оперативно реагувати на потреби у найманих працівниках відповідної кваліфікації, що призводить до розбалансування цих двох інститутів.

У країнах СНД більшість населення зайнято в сфері послуг, що є специфічним для даного типу суспільства, та можемо виокремити зайнятість в промисловості, бо кожен 4-5 громадянин в Україні, Росії, Білорусії все ще зайнятий в цій сфері.

Структура зайнятості постсоціалістичних країн не відповідає інноваційним стратегіям розвитку, зорієнтованим на випереджальний розвиток наукоємних сфер промислового виробництва, спрможних забезпечити оновлення техніко-технологічної бази сільськогосподарського виробництва.

Особливістю становлення ринкових відносин в постсоціалістичних країнах є зростаюче привласнення професіональних здібностей найманих працівників, яке відбувається при їх залученні до процесу управління підприємством.

Чисельність управлінського персоналу (менеджерів вищої ланки) в середньому по країнах СНД, протягом 2008-2012 років, має тенденцію до зростання.

Основною суперечністю сучасного ринку праці є економічно не обґрунтована і соціально несправедлива занижена ціна праці. Проблема невиправдано низького рівня заробітної плати постійно привертає увагу вчених-економістів. В результаті зниження рівня заробітної плати не відбувається розширене відтворення робочої сили, стимулювання праці та підвищення конкурентоспроможності працівників.

Важливим чинником щодо забезпечення соціальних гарантій найманих працівників є фактор своєчасності виплати заробітної плати. Аналіз динаміки заборгованості з виплати заробітної плати працівникам за 2005-2010 роки свідчить про постійне її скорочення, проте з початку 2008 року ситуація значно ускладнилася.

Рівень зайнятості найманих працівників визначально залежить від розвитку економіки країни в цілому та суспільних відносин, основу яких становлять відносини власності, виробничі зв'язки, економічна свобода суб'єктів ринку праці, баланс між ринковою ефективністю та соціальною справедливістю, а також від ступеня розвитку людини як носія робочої сили [1]. Зазначена залежність виражається через соціальну орієнтацію ринку праці, тобто певні якісні параметри розвитку його суб'єктів, відносини між ними, результати взаємодії, ефективність функціонування, гуманістичне спрямування. При цьому об'єктами регулювання на ринку праці виступають взаємовідносини між найманими працівниками, роботодавцями та власниками засобів виробництва. Останні повинні ефективно поєднувати фактори виробництва і забезпечувати високу ефективність виробничого процесу на основі науково-технічного прогресу як в інтересах учасників взаємодії, так і соціальної сфери регіону загалом.

Процес державного регулювання соціалізації ринку праці має пряму кореляційну залежність від ефективності заходів в контексті формування соціально-орієнтованої моделі ринкової економічної системи [2]. Разом з тим ринок праці є однією з найважливіших складових реформування економіки, інструментом побудови обраної ринкової економічної моделі, а рівень соціалізації ринку праці – це один з основних показників соціальної орієнтації моделі регулювання. На необхідність забезпечення соціальної спрямованості руху робочої сили вказується у науковій доповіді [1], оскільки низький рівень і недостатня інтенсивність процесів соціалізації ринку праці спричиняє низьку ефективність ринкових перетворень.

Серед основних тенденцій на ринку праці України, які суттєво впливають на соціальний розвиток та вибір моделі його регулювання можна виділити наступні.

Протягом 1995-1998 рр. ситуація на ринку праці України значно погіршилася. Це характеризувалося зростанням пропозиції найманих робітників, яка збільшувалася як в абсолютному, так і у

відносному вираженні. При цьому чисельність зайнятого населення неухильно знижувалася, а показники безробіття зросли вдвічі. Наприкінці 1998 р. кількість безробітних наблизилася до 3 млн. осіб, рівень безробіття сягнув 11,3 %. У той же період середня тривалість безробіття зросла з 7 до 9 місяців, частка довготривалого безробіття – з 28,0 % до 37,0 %.

Із покращенням економічної ситуації в країні у 2000–2001 рр. з'явилися перші ознаки стабілізації: загальний рівень безробіття почав знижуватися, хоч тривалість пошуку роботи та частка довготривалого безробіття продовжували зростати. Ці показники стали зменшуватися лише з 2002 р. Очевидно, економічне поживлення надало можливість працевлаштування, в першу чергу, найбільш активним та конкурентоспроможним.

Протягом останніх двох століть переважаюча кількість вчених-економістів шукала відповідь на актуальне питання: чи потребує економіка країни прямого втручання держави в потік господарських процесів? Або ж в якій мірі повинен проводитися регулятивний вплив на механізм господарювання тієї чи іншої країни?

Дивлячись на процеси направленні лише «на благо», для населення в цілому, з'являються нові чинники дестабілізації суспільства найманих працівників. П. Сорокін вважав, що соціалістична економіка ефективна в кризових ситуаціях, а в умовах мирної стабільності вона не є ефективною [3].

Виникають нові загрози та ризики, природа яких тісно пов'язана з не досконалими формами працевлаштування. Загальна чисельність економічно активного населення залишається практично незмінною порівняно із 2008 роком. Однак високий і постійно зростаючий ступінь старіння робочої сили (у середньому по країнам СНД кожна п'ята економічно активна особа – старша 50 років) створює певні перешкоди для нормалізації процесів відтворення робочої сили, для запровадження новітніх технологій і відповідної перекваліфікації працівників.

Достатньо гострою є проблема старіння робочої сили у Росії, Україні та Білорусі.

Сучасний ринок найманих працівників досить гнучкий, готовий до кон'юнктурних коливань, ринок освіти не є еластичним до зростаючого попиту роботодавців. Він не готовий оперативно реагувати на потреби у найманих працівниках відповідної кваліфікації, що призводить до розбалансування цих двох інститутів. Питання дисбалансу між попитом та пропозицією на ринку праці стоять у більшості країнах світу на пріоритетному місці.

Починаючи із 2003 року стабілізувався рівень економічної активності населення, зростають показники зайнятості, поступово знижується рівень безробіття. Рівень безробіття в Україні залишається досить високим; у 2003 р. половина безробітних шукали роботу вже більше року, а середня тривалість безробіття становила 9 місяців. У цей же період спостерігається також якісна неоднорідність розвитку окремих сегментів ринку праці. У містах протягом 1999-2003 рр. рівень економічної активності населення поступово знижувався (з 64,3 % до 63,8 %), при цьому стабільно зростав рівень зайнятості (з 55,3 % до 57,5 %) і швидко знижувався рівень безробіття (з 14,1% до 9,0 %). Коливання показників активності та зайнятості частково можна пояснити сезонністю більшості сільськогосподарських робіт.

Суттєво вплинув на економічну активність сільського населення процес розпаювання земель та майна колективних сільськогосподарських підприємств.

Той факт, що рівень безробіття міського населення істотно вищий, ніж у сільського (хоча розрив між ними поступово скорочується), це не свідчить про вищу конкурентоспроможність селян або кращий стан сільського ринку праці. В процесі аналізу необхідно враховувати й те, що практично всі сільські домогосподарства мають земельні ділянки, а рівень їхніх грошових доходів дуже низький, поширеною формою зайнятості сільських мешканців є особисте селянське господарство, продукція якого, принаймні, частково реалізується на ринку.

Зростання рівня безробіття сільського населення показує, що позитивні результати економічного поживлення повніше проявляються у містах і поки, що мало відчутні у сільській місцевості.

Перелік посилань:

1. *Людський розвиток в Україні: 2004 рік (колектив авторів) /Щорічна науково-аналітична доповідь / За ред. Е.М. Лібанової. К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2004. С. 146*
2. *Курмаєв П.Ю. Напрями державного регулювання економічного розвитку: демографічні аспекти / П.Ю. Курмаєв //Економічний простір: Зб. наук. праць. №37. Дніпропетровськ: ПДАБА, 2010.*
3. *Сорокин П.А. Главные тенденции нашего времени. – М.: Наука, 1997.*

ОСВІТА ЯК СОЦІАЛЬНИЙ ІНСТИТУТ В МОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Т.С. Чернуха, аспірант

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Дослідження, які розкривають змістовне наповнення і особливості функціонування інституту освіти у трансформаційній економіці, здобули популярність у наш час.

Метою роботи є дослідження освіти як соціального інституту в умовах глобалізації.

Завдання – опрацювати термінологічний ряд освіти як соціального інституту, виявити ступінь його розвитку в часі глобалізаційних перетворень.

Осмісленню освіти як соціального інституту (далі СІ), його основних функцій присвячені роботи Е. Дюркгейма, М. Вебера, Т. Парсонса, Д. Д'юї, К. Манхейм, Ф. Філіппова, В.Я. Нечаєва [1-6], тощо. Вони досліджували освіту як важливий СІ, який виконує певні функції, такі як соціальний контроль, соціальна селекція, трансляція культурних традицій та ін. У своїх роботах автори розглядають проблеми взаємодії системи освіти та її підсистем із суспільством (насамперед із його соціальною культурою); вплив інституту освіти на зміну соціальної однорідності суспільної структури.

З давніх часів до сьогодення трактування вищої освіти не було однаковим, так як змінювалась її мета. Важливо підкреслити, що змістом освіти є процес передачі знання. Але В. Петті звертає увагу на те, що зміст освіти не може бути зведеним лише до навчання, оскільки освіта виступає також основою розвитку «пам'яті і розуму» людини [7]. А. Сміт зазначає, що за своїм змістом процес навчання є інвестиційним процесом; накопичені окремими членами суспільства знання, вміння та навички утворюють капітал і багатство всього суспільства [8]. Дж. С. Мілль звертає увагу, що освіта є областю, де ринкові сили виявляються неспроможними, оскільки покупці освітніх послуг самостійно не в змозі оцінити їх якість; освіта потребує підтримки і фінансування з боку держави, проте монополія держави на освіту неприпустима, та необхідне поєднання різних форм організації освіти [9].

Освіту можна охарактеризувати як відносно самостійну систему, завданням якої «є систематичне навчання і виховання членів суспільства, орієнтоване на оволодіння певними знаннями, ідейно-моральними цінностями, вміннями, навичками, нормами поведінки, зміст яких визначається соціально-економічним і політичним ладом суспільства, рівнем його матеріально-технічного розвитку « так вважає Л. Колесниченко [10, с. 5].

Також ключем до розуміння освіти як СІ стали теоретичні основи закладені у роботах О.Конта, Г. Спенсера, Е. Дюркгейма [11, 12]. Вперше поняттю «соціальний інститут» трактування дав американський дослідник Т. Веблен в книзі «Теорія празного класу» [13]. Хоча вона вийшла у 1899 р. деякі її аспекти не застаріли й по наш час. Він розглядав СІ з точки зору еволюціонізму, як феномен, що виникає в процесі реагування суспільства на зовнішні чинники.

Згідно С.С. Фролову СІ – це організована система зв'язків і соціальних норм, яка об'єднує значущі суспільні цінності і процедури, що задовольняють основні потреби суспільства [14, с. 104]. Трактування М.С.Комарова зводиться до того, що СІ являють собою ціннісно-нормативні комплекси, за допомогою яких спрямовуються і контролюються дії людей у життєво важливих сферах – економіці, політиці, культурі, сім'ї та ін. [15, с. 189].

Враховуючи представлені трактування, можемо зробити висновок, що соціальний інститут – це об'єднання соціальних норм і зв'язків, нормативних комплексів, що задовольняють основні потреби суспільства. Тобто, інститут освіти можемо представляти, як самостійну систему, що є різновидом СІ. Метою є систематичне навчання і виховання членів суспільства, що зорієнтоване на оволодіння певними знаннями, вміннями, навичками. Освіта пов'язана з усіма сферами людського життя. Та реалізується цей зв'язок, безпосередньо, через особистість, що пов'язана з різними соціальними зв'язками – економічними, політичними тощо.

Останнім часом у свої працях багато науковців говорять про те, що процес глобалізації є суттєвою характеристикою сучасного світу. Глобалізація має вплив і на освіту. Вона, в системі вищої освіти, як СІ, являє собою неоднозначний процес. С. Семенов зауважує, що головна небезпека цього процесу вбачається в тому, що «замість єдності в багатоманітності і розширенні освітніх можливостей можна одержати сумну уніфікацію, одноманітність і втрату самобутнього творчого потенціалу національних (регіональних) освітніх систем» [16, с. 31].

Одними з головних завдань освітньої системи є – задоволення попиту на надання освіти і пристосування національної освіти до вимог міжнародного ринку надання освітніх послуг. В умовах глобалізації основою розвитку системи вищої освіти, як соціального інституту, будь-якої країни є ви-

значення загальних принципів використання і розподілу ресурсів суспільства (трудових, інтелектуальних, фінансових, матеріальних). Ці принципи повинні бути інституціонально розвиненими з подальшим створенням дієвих механізмів для успішного управління освітою. Одними з таких досліджень є інституціональні, бо вони впливають на процес управління у багатьох вищих навчальних закладах країн світу. При цьому інституціональні дослідження можуть цілком відрізнятися в залежності від країни або від навчального закладу. Ця відмінність залежить від різних факторів. Ними можуть слугувати характеристика студентського і викладацького контингенту, їхнього ринку праці, а також від того, як побудований процес прийняття рішень в університетах, тощо. В сучасних умовах система вищої освіти України досить активно інтегрується в освітній простір в рамках Болонського процесу. Тим паче, така необхідність підведення її до світових стандартів повинна бути поступовою і в подальшому стабільною.

Підсумовуючи вищесказане, слід зазначити, що аналіз різних підходів до визначення терміна «соціальний інститут» дозволив представити систему освіти його окремим сегментом. СІ освіти відіграє важливу роль в процесі нормального функціонування і розвитку всього людства. Важливо стверджувати, що з моменту впровадження Болонського процесу в український освітній простір зроблено багато корисного для вдосконалення і розвитку системи вищої освіти України. Проте, загалом інституціональне середовище освіти, як СІ все ж таки вимагає і подальшого розвитку.

Перелік посилань:

1. Дюркгейм Э. Педагогика и социология // Социология, ее предмет, метод, предназначение / Пер. с фр. А.Б. Гофман. – М.: Канон.-1995.- С.244-265.
2. Дюркгейм Э. Социология образования // Пер. с фр. Т.Г. Астаховой.; Научи, ред. В.С. Собкин. В.Я. Нечаев. – М.: ИНТОР. – 1996.
3. Вебер М. Избранные произведения: Пер. с нем. / Общ. ред. 10. Н. Давыдова – М: Прогресс. 1990
4. Парсонс Т. Понятие общества: компоненты и их взаимоотношения // Американская социологическая мысль. – М. – 1996. – С. 494-526.
5. Манхейм К. Диагноз нашего времени.: Пер. с нем. и англ. М. : Юрист. 1994 : Филиппов. Ф.Р. Социология образования – М. : Наука. 1980.;
6. Нечаев В.Я. Социология образования. – М.: Изд-во МГУ, 1992.
7. Петти У. Трактат о налогах и сборах. Verbum Sapientii (Слово мудрым). Разное о деньгах: Избранные работы : пер. с англ. / Уильям У. Петти ; ред. М. Смит. – М. : Ось-89, 1997. – 110 с.
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Адам Смит ; пер. с англ. Владилена Афанасьева. – М. : ЭКСМО, 2007. – 960 с.
9. Милль Дж. С. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии / Джон Стюарт Милль ; пер. с англ. В. Боброва, В. Бомкина, А. Калинина, П. Ключкина, В. Рысина, А. Соколова, Р. Столпер. – М. : Эксмо, 2007. – 1040 с.
10. Колесниченко Л. Ф. Эффективность образования / Л. Ф. Колесниченко, В. Н. Турченко, Л. Г. Борисова. – М. : Педагогика, 1991. – 269 с.
11. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда // Э. Дюркгейм. О разделении общественного труда. Метод социологии. – М.: Наука, 1991. – С. 3-390.
12. Спенсер Г. Основания социологии. Т. 2 // Спенсер Г. Сочинения. / Под общ. ред. Н.А.Рубакина : В 7 т. Т.4. – СПб. : Издатель – 1898. – 707 с.
13. Veblen T. The Theory of the Leisure Class: An Economic Study in the Evolution of Institutions / T. Veblen. – United States. – Macmillan. – 1899. – 400 p.
14. Фролов С.С. Социология / С.С. Фролов. – М: Логос, 2001. – 378 с.
15. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В.Л. Иноземцев. – М.: Academia, 1998. – 640 с.
16. Семенов С.Н. Российская высшая школа в условиях глобализации / С.Н. Семенов, А.Н. Семенова // Философия образования. – 2005. – С. 31-33.

РЕІНТЕГРАЦІЯ МІГРАНТІВ В УКРАЇНІ: ПРОГРАМНИЙ ПІДХІД

О.О. Чуприна, канд. держ. упр., доцент

Донецький державний університет управління, м. Маріуполь

В сучасних умовах значно активізувались міграційні процеси, поступово вносячи зміни в українське суспільство і залучаючи близько десяти відсотків співвітчизників.

Слід акцентувати увагу на тому, що економічно обумовлені коливання кількості населення та пов'язані з цим міграційні рухи істотно впливають на розвиток національних економік у середньо- та довгостроковій перспективі, перетворюючись з тимчасового явища на структурний елемент економіки багатьох країн і потужне джерело її розвитку.

Однак, підвищення рівня еміграції, в тому числі висококваліфікованих фахівців та молоді, поступова трансформація тимчасової трудової міграції на постійну негативно впливає на вікову та кваліфікаційну структуру робочої сили, демографічну ситуацію в країні.

Україна зацікавлена в поступовому поверненні довгострокових трудових мігрантів та емігрантів, які виявляють або за певних умов можуть виявити готовність до повернення. Однак, у цьому контексті постає проблема реінтеграції в соціум, який змінився за період їх відсутності.

За визначенням Міжнародної організації з міграції, реінтеграція являє собою повторне включення людини в групу або процес, наприклад, включення мігранта в суспільство країни свого походження [1, с. 82].

Повертаючись в Україну, колишні довгострокові трудові мігранти та емігранти стикаються з певними проблемами, пов'язаними з процесами реінтеграції та реадaptaції. Серед основних з них слід виокремити наступні: проблеми зайнятості на вітчизняному ринку праці, високий рівень безробіття; несприятливі умови для розвитку власної справи (самозайнятості); низький рівень оплати праці; вирішення житлових питань; соціо-культурна реадaptaція до місцевої громади; правова реадaptaція.

У вирішенні цих проблем громадяни потребують певної підтримки. Оскільки не знаходячи варіантів їх вирішення, колишні мігранти знов можуть шукати кращого життя закордоном.

Результати досліджень свідчать, що діяльність, яка спрямована на сприяння добровільному поверненню та подальшу реінтеграцію, здійснюється міжнародними організаціями, деякими приймаючими країнами та країною походження мігрантів.

Зазначимо, що питання реінтеграції знайшло відображення в українському законодавстві, в якому вказується на доцільність створення необхідних умов для повернення та реінтеграції українських мігрантів в українське суспільство та акцентується увага на необхідності формування загальнодержавної програми сприяння зворотній міграції та реінтеграції трудових мігрантів, які повертаються [2, 3].

При цьому відповідальним за реінтеграцію мігрантів є центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері праці та соціальної політики, зайнятості населення та трудової міграції. Центральні та місцеві органи виконавчої влади у межах своїх повноважень сприяють реінтеграції трудових мігрантів, які виявили намір повернутися або повернулися в Україну.

Однак, незважаючи на важливість проблеми і акцентування уваги на законодавчому рівні, в Україні досі відсутні програми, спрямовані на реінтеграцію мігрантів. Тому є необхідність у формуванні і реалізації Державної програми сприяння зворотній міграції та реінтеграції мігрантів, які повертаються.

Основною метою програми має стати заохочення до повернення українських мігрантів та створення умов для ефективного залучення довгострокових мігрантів до соціально-економічного розвитку України.

Вважаємо доцільним реалізацію цієї програми у часі здійснювати в 2 етапи: під час перебування за кордоном та після повернення в Україну.

Серед основних блоків програми слід виокремити наступні: інформаційна підтримка; сприяння працевлаштуванню та створенню власного бізнесу; сприяння економічній реінтеграції; соціальна, культурна і психологічна підтримка; правова допомога.

Отже, слід наголосити, що впровадження і реалізація Державної програми сприяння зворотній міграції та реінтеграції мігрантів надасть змогу підтримати цих громадян у вирішенні нагальних проблем, сприятиме їх участі в економічному, суспільному, культурному та політичному житті держави, дозволить зберегти в країні цінний людський капітал.

Перелік посилань:

1. *International Migration Law. Glossary on Migration.* – Geneva: International Organization for Migration, 2011. – 185 p.
2. Про схвалення Стратегії державної міграційної політики України на період до 2025 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 12 липня 2017 р. № 482-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/482-2017-p>.
3. Закон України «Про зовнішню трудову міграцію» (від 05.11.2015 р. № 761-VIII) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/761-19>

ПЛАНУВАННЯ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

*М.В. Шемякін, канд. с.-г. наук, доцент
Уманський національний університет садівництва*

Поняття «Європейський просторовий розвиток» (European Spatial Development) трактується як просторовий розвиток, що переступає межі національних вимірів. Проблеми територіальної організації Європи вирішуються шляхом співробітництва в просторовому розвитку. До цього спонукають наступні чинники: європейська інтеграція; глобалізація економіки; просторові зв'язки; проблеми екології; фінансування державного сектора; ефективність системи планування [1, 2, 4, 5].

Напрямок сучасних демографічних процесів і розвиток урбанізації спонукають країни Європейського союзу до співпраці у галузі просторового розвитку. Це і процеси міграції, що викликають значні зміни у регіонах, що повинні враховуватись при плануванні просторового розвитку територій.

Європейський Союз, як організація, формально не відповідає за планування просторового розвитку. Просторовим розвитком на міському і регіональному рівнях займаються місцеві та регіональні адміністрації (винятком становлять держави, у яких регіональний розвиток знаходиться у компетенції національних урядів). Наприклад, Австрія, Німеччина, Нідерланди, Франція мають гарно розвинені адміністративні структури з просторового планування і стали національні традиції просторового розвитку.

У тому випадку, коли рішення не знайдено на національному чи нижчому адміністративному рівні, питання виноситься на рівень Європейського союзу. В залежності від складності питання і кола питань, що вирішуються, воно може розглядатись шляхом прикордонної, міжнаціональної або загальноєвропейської співпраці.

Нині єдиної сталої політики просторового розвитку Європейського союзу не існує. Разом з тим Європейський союз через свої політичні рішення значно впливає на територіальний розвиток Європи. Рациональність таких політичних рішень визначають за ефективністю: існуючого використання земельних ресурсів; економічних структур регіону; міських систем, інфраструктури; прибутковості і виробництва валової продукції; регіональних програм підтримки; різноманітних заходів підтримки громадськості [1-4, 6].

Наведені критерії визначають політичні рішення, що найбільше впливають на розвиток територій: політика структурних фондів; спільна сільськогосподарська політика; транспортна політика; транс'європейські мережі; екологічне законодавство Європейського союзу.

Просторова політика Європейського союзу визначається трьома основними критеріями: економічні і соціальні зв'язки, сталий розвиток; конкурентоспроможність Європейського союзу.

Розвиток Європейського союзу на перспективу передбачає в економічному, соціальному і територіальному аспектах зростаючий вплив наступних факторів:

- інтенсивніше співробітництво у політичній сфері;
- традиційна роль у плануванні просторового розвитку регіональних і місцевих органів влади та її поступове зростання;
- розширення Європейського союзу [1, 4, 5].

Такі зміни створюють широкі можливості для розвитку, але, разом з тим, і вимагають вирішення певних протиріч.

Нині чітко визначені три основні складові просторового розвитку Європейського союзу:

- незначний приріст населення є причиною старіння населення, зміни місць проживання, зростання міграції (особливо із-за кордону). Населення у більшості випадків зростає у великих містах та навколо великих підприємств. Старіння населення також спонукає до збільшення сервісу соціальних послуг на регіональному рівні;
- напрямок розвитку європейського суспільства: нові моделі розвитку економіки: інтеграція різних за потужностями підприємств у економіку декількох країн, запровадження єдиної валюти, нові технології спілкування;
- проблеми екології [2, 4, 5].

Перелік посилань:

1. Ботезат О. П. Зарубіжний досвід землекористування як крок до реалізації земельної реформи в Україні // *Інвестиції: практика та досвід*. № 24. 2016. С. 116-119.
2. Грецук Г.І. Світовий досвід функціонування землевпорядного механізму сталого використання сільськогосподарських земель // *Збалансоване природокористування*. № 1. 2017. С. 99-104.
3. Земельна реформа старих країн-членів ЄС – досвід Німеччини. URL: <https://agro-online.com.ua/ru/public/blog/22595/details/>

4. Куйбіда В.С., Білоконь Ю.М. Територіальне планування в Україні: європейські засади та національний досвід. – Київ: Логос, 2009. – С. 13.

5. Маруняк Є.О. Територіальне (просторове) планування: зміст, еволюція та основні сучасні напрями // Український географічний журнал. № 2. 2014. С. 22-31.

6. Топчієв О.Г., Мальчикова Д.С., Шашеро А.М. Методологічні засади геопланування регіону // Український географічний журнал. №1. 2010. С. 23-31.

АУТПЛЕЙСМЕНТ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ АКТИВНИХ ПРОГРАМ ЗАЙНЯТОСТІ

І.В. Шостак, канд. екон. наук

Інститут підготовки кадрів Державної служби зайнятості України, м. Київ

Економічне зростання держави як результативний показник економічного та соціального розвитку все більше оцінюється за критеріями, що відображають якість життя людей. Соціальний розвиток, яку основа людського розвитку, характеризує усю сукупність економічних, соціальних, політичних і духовних процесів, наслідком яких є якісні перетворення в суспільстві [1].

Одним з пріоритетних напрямів реформування соціальної політики та соціального розвитку є сфера зайнятості. Опіраючись на затверджений план заходів на 2018 реалізації Стратегії подолання бідності визначено конкретні заходи, спрямовані на підвищення дієвості політики зайнятості, підвищення грошових доходів населення, мінімізацію ризиків бідності та соціального відчуження найбільш вразливих категорій населення [2]. Реалізація цих заходів сприятиме досягненню основних цільових показників щодо зниження рівня бідності, а також досягненню європейських стандартів життя.

Інструментом реалізації основного завдання, як перебудова системи державного сприяння працевлаштуванню на принципово нових засадах з урахуванням балансу інтересів роботодавців і громадян, які шукають роботу може виступати технологія аутплейсмент.

Аутплейсмент вже давно використовується за кордоном. При цьому кожна країна має свої особливості надання цієї послуги. В Україні використання аутплейсменту малопоширене. Найчастіше вітчизняні консалтингові агентства, що займаються аутплейсментом, пропонують звільненим фахівцям спеціальні навчальні програми спрямовані на розвиток навичок ефективного пошуку роботи. Дуже рідко агентства самі шукають нову роботу для скорочених працівників своїх компаній – клієнтів. Деякі компанії включають в програму аутплейсменту перенавчання фахівців [3].

В Україні технологію аутплейсменту науковці тільки почали вивчати і тому не існує чіткого визначення цього поняття. Однак більшість дослідників трактують аутплейсмент, як консультативну допомогу звільненим працівникам та певні заходи прискорення працевлаштування.

Технологія аутплейсмент передбачає надання пошукачам роботи психологічної і інформаційної підтримки та консультативних послуг, а саме: оцінка компетенцій та професійних навичок, дослідження особистісних характеристик, консультування з питань складання резюме та успішної співбесіди, моніторинг відповідних вакансій та ін. Аутплейсмент реалізується через наступні функції: захисту, стабілізуючу, стимулюючу, гарантуючу, мотивуючу. Процедура аутплейсменту може включати такі пакети послуг: інформаційний пакет, консультаційний пакет, маркетинговий пакет, технологічний пакет, юридичний пакет та психологічний пакет.

Отже, враховуючи сучасний етап економічного розвитку України, який супроводжується активним реформуванням соціальної політики та формування цивільного конкурентного середовища на ринку праці, з метою посилення соціального діалогу є доцільним застосування технології аутплейсмент, як інструменту реалізації активних програм зайнятості. Це сприятиме зменшенню масштабів безробіття, забезпеченню продуктивної зайнятості українських громадян та проведенню ефективного діалогу на ринку праці.

Перелік посилань:

1. Продіус О.І. Інклузивні інновації в контексті соціальної відповідальності підприємства / О.І. Продіус // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2017. – Вип. 14, частина 2. – С. 84–88.

2. План заходів на 2018 рік з реалізації Стратегії подолання бідності, затверджений розпорядженням КМУ від 14 лютого 2018 року №99

3. Іщук Л. Аутплейсмент – новий підхід до звільнення (29 квітня 2013) / Л. Іщук: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uaipress.info/uk/news/print/6029>

4. Бойко О. В. Застосування аутплейсменту: українські реалії та зарубіжний досвід / Бойко О. В., Довгань Л. Є. // Актуальні проблеми економіки та управління : збірник наукових праць молодих вчених. – 2015. – Вип. 9.

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЕТИЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ СЛУЖБИ

В.О. Ярошенко, здобувач вищої освіти

*Науковий керівник: Н.Б. Стіволос, канд. екон. наук, доцент
Сумський національний аграрний університет*

Етика державного службовця займає найважливіший сектор у системі професійної етики, оскільки саме державні службовці мають неабиякий вплив на життя громадян. Зрілість громадського суспільства визначається відношенням до найвищих моральних цінностей усіх його структур, тому суспільство має турбуватися про те, щоб поведінка публічного управлінця була ідеальною. У розвинутих країнах світу питання етики та кодексу поведінки державного службовця визнається сферою, яка має найбільш високу значимість.

Етика державного службовця є системою норм поведінки, порядком дій і правил, взаємин і принципів у державно-службових відносинах, що позиціонують себе як сукупність конкретних, найбільш придатних та глибоко усвідомлених норм загальнолюдської моралі, яка притаманна даному суспільству.

Етика публічного службовця – це «моральні і правові вимоги, які ставляться до особи, що претендує на зайняття посади публічного службовця та до публічного службовця в процесі виконання ними завдань і функцій держави, її органів». Дотримання цих вимог в Україні врегульовується Законом України «Про державну службу» та ЗУ «Про правила професійної етики публічної служби та запобігання конфлікту інтересів», Постанова №65 «Про затвердження правил етичної поведінки державних службовців».

Попри врегулювання цих норм законом, все ж існує ряд проблем, пов'язаних з етичною підготовкою державних службовців: по-перше, існує велика потреба у кваліфікованому персоналі, який має теорію та практику регіонального розвитку; здатний працювати у високопрофесійному середовищі і має стресостійкий поріг та дотримується етичних та моральних норм у ділових відносинах. По-друге, відсутність адекватної професійної підготовки та рівня професійної підготовки, яка є обов'язковою вимогою для зайняття публічної посади. По-третє, відсутність законодавчого закріплення та встановлення нормативно-правових та моральних норм для державних службовців та недостатня відповідальність за порушення цих правил. Тому для вирішення цих проблем необхідно проаналізувати досвід розвинених країн з цього питання.

У розвинутих країнах світу професійну етику розглядають як основну мету управління людськими ресурсами. В Європі вважають, що якщо етичні принципи існують, то вони мають виконуватися щоденно. Досягнення такої мети забезпечується прийнятим Комітетом Міністрів Ради Європи Кодексом поведінки державних службовців. Даний Кодекс є унікальним тим, що в ньому не зазначаються принципи, що стосуються професіоналізму державного службовця, так як дану працю мають виконувати і так підготовлені працівники. Цей кодекс допомагає країнам боротися з корупцією та бюрократією, а також зазначає стандарти поведінки службовців. Проте британці запевняють, що високого рівню корпоративної етики їм вдається досягти не за допомогою встановлених норм та правил, а за рахунок самодисципліни та постійного самовдосконалення.

Великих успіхів в питаннях етизації державної служби досягли китайці. Протягом довгого періоду етика державної служби ґрунтувалася на Конфуціанстві: «правитель повинен бути правителем, підданий – підданим, батько – батьком, син – сином». На цій моралі базувалися всі взаємовідносини в суспільстві, визначалися правила спілкування, обов'язки, манери поведінки і навіть зовнішній вигляд. Такі вимоги особливо стосувалися всіх державних службовців від найнижчого рівня і до керівника країни. Відмінність в манері одягатися, поведінці, а також у зовнішньому вигляді будинку визначалися становищем людини у чиновницькій ієрархії і були суворо регламентовані. За «нешанобливу» поведінку періодично карали смертю. Після «культурної революції» етика державної служби сильно змінилася норми перестали залежати від суспільної ієрархії і стали більш схожими з європейськими, проте жорсткість в дотриманні норм етики поведінки публічної особи залишилась.

Досвід провідних країн свідчить про те, що етизація державної служби надає можливість для гуманізації суспільних відносин та істотно підвищує рівень ефективної діяльності державних органів. А враховуючи той факт, що Україна перебуває в стані глобалізації, ми вважаємо, що етична підготовка державних службовців має бути найважливішим напрямком адміністративних реформ України уже сьогодні.

6. ПРОБЛЕМИ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ЦІЛІ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*М.Б. Андрущак, канд. екон. наук
Львівський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»*

В економічній літературі існує безліч різних точок зору щодо визначення змісту фінансового аналізу діяльності підприємства. По-перше, виділяють різні завдання проведення фінансового аналізу. По-друге, робиться акцент на характері використання фінансових ресурсів, можливий пошук найбільш раціональних і доцільних варіантів розв'язання підприємством завдань у господарській діяльності. По-третє, як головне у визначенні змісту фінансового аналізу береться дослідження поточного стану використання фінансових ресурсів підприємством. По-четверте, значна увага приділяється різним прийомам і методам проведення самого аналізу, що втілює не тільки їх реалізацію, але і значимість.

Зазначимо, що аналіз фінансового стану підприємства не може бути самоціллю. Значення фінансового стану господарської діяльності дозволяє виділити найбільш складні проблеми управління наявними фінансовими ресурсами. Це, в свою чергу, може сприяти мінімізації фінансових втрат і підняття рівня показників економічної діяльності підприємства.

Незнання фінансового стану підприємства, як правило, призводить до неузгодженості управлінської діяльності на підприємстві з тими цілями, які воно переслідує. У цьому аспекті важливо відзначити, що мова не йде про стан фінансів: є вони в якості ресурсів або їх немає: вистачає їх на вирішення завдань, сформульованих планами діяльності; відповідають вони вимогам ринкової діяльності або не відповідають тощо [1, с. 121-128].

Результати аналізу фінансового стану підприємства необхідні з позиції всебічної оцінки прийняття рішень.

Оцінка складу і структури фінансових ресурсів буде неповноцінною, якщо не буде проведено системний аналіз стану фінансів підприємства, в тому числі і з яких джерел вони формуються. Відповідь на питання: з яких джерел і в яких обсягах утворюються фінанси підприємства необхідний і створює можливості для оцінки стійкості його діяльності.

Фінансовий результат діяльності підприємства повинен порівнюватися із можливостями джерел його фінансування. Тим самим дається оцінка не тільки самим джерелам формування фінансових ресурсів, а й тим очікуванням з якими підприємство зтикається. Надзвичайно важливим є те, що підприємству систематично доводиться враховувати базові принципи і умови, а також критерії оцінки можливих варіантів нарощування свого фінансового потенціалу.

Тільки оцінка стану фінансів (як факт їх наявності у підприємства) не дозволяє визначити можливості їх ефективного використання. Завдання фінансового аналізу стану підприємства і стану його господарської діяльності об'єднується. Такий процес єдиний, але вимагає діагностики відповідних показників, з одного боку, а з іншого – моніторингу як економічної, так і власне фінансової діяльності.

Самоаналіз, його погодження з діагностикою та моніторингом, відбувається не тільки з позиції необхідності виявлення причин і факторів впливу на стан фінансів, але й пошуку варіантів отримання позитивного економічного і фінансового результату із зменшенням фінансових ризиків.

Для ефективного досягнення цілей фінансової діяльності необхідно використовувати методи аналізу, що враховують результати прогнозування, оптимізаційно обґрунтовані альтернативи, відібрані з безлічі варіантів для реалізації конкретних цілей. Реальні потреби у використанні фінансових ресурсів співставні з їх достатністю, але орієнтованість цілей розвитку підприємства може вимагати додаткових фінансових ресурсів.

Безумовно, необхідно вживати всіх заходів активізації фінансової діяльності підприємства, і з цією ж метою проводити аналіз фінансового його стану. Якщо підприємство виявляється в стані фінансової недостатності, тоді необхідно, на основі отриманих результатів аналізу і оцінки його фінансової діяльності робити комплексні зусилля з реалізації знову сформульованих завдань. Всі заходи, що розробляються підприємством, його керівництвом, фінансовими службами повинні бути підпорядковані цілям і задачам, обґрунтованим за критерієм економічної доцільності та ефективності.

Перелік посилань:

1. Рожок И. М. Идентификация изменений финансового состояния предприятия при оценке его способности к продолжению деятельности в условиях кризиса Управление развитием сложных систем (20 – 2014). – С. 121-128.

ОЦІНКА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РИТЕЙЛУ

А.М. Волосов

Харківський державний університет харчування та торгівлі

Процес формування конкурентних переваг підприємств ритейлу знаходиться під впливом певної кількості чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ їх функціонування. Звісно, що їх вплив є різноспрямованим, тобто таким, що створює загрози або певні можливості для виявлення та створення конкурентних переваг. Своєчасна та адекватна реакція на зміни, у першу чергу, зовнішнього середовища дає змогу менеджменту підприємств ритейлу створювати, реалізовувати та розвивати конкурентні переваги. Вплив зовнішнього середовища на діяльність з формування конкурентних переваг можна визначити шляхом оцінки ділової активності суб'єктів господарювання. Оцінка ділової активності підприємств була започаткована низкою європейських країн після другої світової війни як прагнення державних органів управління отримати інформацію від керівників підприємницького сектору відомості про стан на певному конкурентному ринку товарів і послуг та очікування щодо перспектив розвитку керованих ними структур. Опитування керівників вітчизняних суб'єктів господарювання щодо зміни економічного стану підконтрольних їм підприємств та очікуваних перспектив їх розвитку на регулярній основі (щоквартально) здійснюються в Україні з 1998 р. Оцінка ділової активності підприємств проводилась за такими видами економічної діяльності: промисловість, будівництво, роздрібна торгівля, сфера послуг і сільське господарство. Її методологічні засади та результати проведення з 1998 р. по 2014 р. були проаналізовані раніше [1].

Зараз несучільне вибіркоче обстеження «Стан ділової активності підприємств» здійснюється відповідно рекомендацій щодо організації та проведення обстежень ділової активності підприємств, викладених в Об'єднаній гармонізованій програмі ЄС щодо обстежень тенденцій ділової активності бізнесу та споживання (The Joint Harmonised EU Programme of Business and Consumer Surveys: User Guide) та Керівництві ОЕСР із обстежень ділової активності (Business Tendency Surveys). 3 І кв. 2015 р. в практику запроваджено розрахунок індикаторів ділової впевненості в промисловості, будівництві, роздрібній торгівлі, сфері послуг, сфері фінансових послуг відповідно до Методики розрахунку індикаторів ділових очікувань за вимогами розширеного Спеціального стандарту поширення даних МВФ. Згідно з Методикою здійснюється розрахунок індикатора ділового клімату (у динаміці з І кв. 2015 р.) та індикатора економічних настроїв (у динаміці з І кв. 2017 р.). Обидві методики опитування дозволяють виявити тенденції ділової активності національного бізнесу та споживання.

Індикатор економічних настроїв утворюється узагальненням індикаторів ділової впевненості в: переробній промисловості, будівництві, роздрібній торгівлі, сфері послуг та індикатору споживчої впевненості. Його динаміка за період з I-го кв. 2017 р. по II-й кв. 2018 р. є позитивною – з 84,5 % до 104,1 % (тобто +25,6 %), незважаючи на стабільно низькі щоквартальні значення індикаторів ділової впевненості в будівництві (-27...-20) та індикатора споживчої впевненості (-29...-28) [2]. В свою чергу, індикатор ділової впевненості в роздрібній торгівлі визначається балансуванням відповідей респондентів щодо очікувань стану їх ділової активності за показниками зміни товарообороту, товарних запасів, цін, кількості зайнятих. Динаміка індикатора ділової впевненості в роздрібній торгівлі за період 2015-2018 рр., на відміну від двох наведених вище індикаторів, характеризується тенденцією його поступового зростання з -12 (I кв. 2015 р.) до 5 (I кв. 2018 р.) [2]. За результатами обстеження підприємств роздрібної торгівлі виявлено такі очікування респондентів щодо стану їх ділової активності на I квартал 2018 р. порівняно з попереднім кварталом: зменшення обсягу замовлень товарів у роздрібній торгівлі; уповільнення темпів збільшення кількості працівників на підприємствах роздрібної торгівлі; зростання цін реалізації товарів у роздрібній торгівлі. Таким чином, оцінка стану ділової активності та очікувань бізнесу в цілому та підприємств ритейлу зокрема, шляхом визначення наведених індикаторів дає конкретні орієнтири, які можуть слугувати підґрунтям обґрунтування управлінських рішень для формування конкурентних переваг.

Перелік посилань:

1. Смольнякова Н.М., Волосов А.М. Оцінка ділової активності підприємств роздрібної торгівлі / Н.М. Смольнякова, А.М. Волосов // Розвиток харчових виробництв, ресторанного та готельного господарств і торгівлі: пробле ми, перспективи, ефективність: міжнар. наук.-практ. конф. : тези у 2-х ч. – Х. : ХДУХТ, 2014. – Ч. 2. – С. 137-138.

2. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЛІ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

М.Д. Гилка, канд. екон. наук

Інститут управління природними ресурсами

ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК», м. Коломия

Ефективність використання земель сільськогосподарського призначення є складною і багатогранною економічною категорією, що відображає співвідношення між витраченими ресурсами та одержаними результатами. Оскільки результати використання земель сільськогосподарського призначення є різноманітними і можуть бути представлені у вартісній, натуральній та соціальній формах, то виникає необхідність в ідентифікації категорії ефективності відповідно до конкретних аспектів використання земель сільськогосподарського призначення.

В умовах динамічного ринкового середовища оцінку використання земель сільськогосподарського призначення необхідно деталізувати та поглиблювати за рахунок виникнення нових і трансформації наявних діагностичних критеріїв. Основним індикатором визначення кінцевих характеристик використання земель сільськогосподарського призначення вважаємо їх результативність, складовою якої, поряд із ефективністю, є також продуктивність виробництва. Дослідження результативності використання земель сільськогосподарського призначення видається науково обґрунтованим та доцільним, оскільки результати їх використання визначають прибутковість виробництва, а отже, й його доцільність. Крім того, результати використання сільськогосподарських угідь прямо впливають на процеси економічної та соціальної стабільності та відіграють значну роль у гарантуванні продовольчої безпеки та становленні економіки країни.

В Україні процес земельної реформи зумовив перерозподіл земель між аграрними підприємствами, фермерськими та особистими селянськими господарствами. Відповідним чином змінювалися і обсяги виробництва аграрної продукції. Так, якщо аграрними підприємствами у 1990 році вироблялося 70,4 % вартості валової продукції, при чому продукції рослинництва вироблено 81,1 %, а продукції тваринництва – 59,2 %; то у 2016 році аграрними підприємствами вироблено вже лише 48,3 % аграрної продукції, в тому числі продукції рослинництва вироблено 50,1 %, продукції тваринництва – 43,6 %. Особистими селянськими господарствами у 1990 році вироблено 29,6 % аграрної продукції, зокрема продукції рослинництва – 18,9 %, продукції тваринництва вироблено 40,8 %; а в 2016 році дані показники становили 43 %, 38,7 % та 54,4 % відповідно. Питома вага фермерських господарств у виробництві аграрної продукції протягом аналізованого періоду коливалася від 2,1 % у 2000 році до 8,7 % у 2016 році [1, с. 290; 2, с. 139].

Структура земельних угідь та їх склад обумовлюють спеціалізацію сільськогосподарського виробництва країни. Рівнинні райони спеціалізуються на виробництві продукції рослинництва, землі гірських районів є найбільш придатними для пасовищ і сіножатей, тому там переважає м'ясо-молочне тваринництво. Проаналізувавши питому вагу особистих селянських господарств у виробництві аграрної продукції за регіонами України у 2016 р., можемо стверджувати, що здебільшого у всіх регіонах України особистими селянськими господарствами виробляється більше половини аграрної продукції. Якщо ж проаналізувати виробництво аграрної продукції, в тому числі виробництво продукції рослинництва та тваринництва, як у розрахунку на одного середньорічного жителя країни, так і у розрахунку на одного міського та сільського жителя, протягом 1990-2016 рр., то можемо сказати, що за період з 1990 р. до 2000 р. дані показники характеризувалися чіткою тенденцією до зниження, а з 2005 р. – починають зростати. Відбувалося це за рахунок того, що з 1990 р. до 2000 р. виробництво аграрної продукції, в тому числі продукції рослинництва та тваринництва, знижувалося, а з 2005 р. – поступово зростає. Чисельність населення як в країні загалом, так і чисельність міського та сільського населення, зокрема, протягом всього аналізованого періоду характеризувалася чіткою тенденцією до зменшення [3].

Важливим принципом використання земельних ресурсів є господарська доцільність залучення їх у виробництво, яка характеризується окупністю затрат на вирощування сільськогосподарських культур. За даними оцінки земель визначаються межі їх раціонального використання за обсягом «критичного» врожаю, нижче якого вирощування відповідної культури є недоцільним. Система раціонального використання сільськогосподарських земель формується сукупністю чинників різного характеру, дія яких обумовлює й рівень економічної ефективності землекористування. Основними чинниками підвищення ефективності використання землі у сільському господарстві є продуктивність сільськогосподарського виробництва, система землеробства та родючість землі [4, с. 3-13].

Суть ефективності використання будь-якого ресурсу, земельних ресурсів у тому числі, полягає у співвідношенні результатів і витрат діяльності підприємства. Від величини отриманого коефіцієнта прямо залежить ефективність використання ресурсу. Враховуючи специфіку використання земельних угідь, розрізняють технологічну, економічну, соціальну та екологічну ефективність. Технологічна ефективність – це рівень використання земель в процесі виробництва, головним критерієм якого є науково-обґрунтована система ведення сільського господарства. Іншими словами, критерій ефективності оцінюється через максимізацію виробництва при певному об'ємі земельних ресурсів або через мінімізацію кількості земельних ресурсів, що забезпечують заданий об'єм виробництва. Проаналізуємо ефективність використання земель сільськогосподарського призначення за основними показниками технологічної ефективності.

Розглянувши показники технологічної ефективності в 1990-2016 рр., ми прийшли до висновку, що у 2016 р., порівняно із 1990 р., більш ніж у 5 разів зросло виробництво соняшнику, на 29,6 %, 30 % та 41,2 % зросло відповідно виробництво зернових культур, картоплі та овочів. Зростання валового збору соняшнику пояснюється тим, що у 3,7 разів зросла площа, із якої зібрано урожай. Своєю чергою, збільшення виробництва картоплі пояснюється збільшенням її урожайності на 41,9 % при зменшенні на 8,4 % площі, із якої зібрано урожай. Що ж стосується збільшення виробництва овочів, то причиною є зростання урожайності (на 41,6 %), при незмінній площі, із якої зібрано урожай. Протягом аналізованого періоду зменшилося у 3,2 рази виробництво цукрових буряків за рахунок зменшення (5,5 разів) площі, із якої зібрано урожай, при цьому урожайність зросла на 74,6 %. Зменшення виробництва плодів та ягід на 30,8 %, навпаки, відбулося за рахунок зменшення у 2,9 рази площі, із якої зібрано урожай, при цьому урожайність зросла у 2,4 рази [1, с. 305-315; 2, с. 157-167].

За окремими показниками технологічної ефективності використання сільськогосподарських земель Україна поступається провідним країнам світу. Це стосується показників урожайності культур (насамперед, овочів, а також картоплі) і виробництва основних видів (м'яса і молока) продукції тваринництва на одну особу. Водночас за виробництвом окремих видів продукції рослинництва на одну особу Україна займає лідируючі позиції, що свідчить про переважне використання земель для потреб рослинництва.

Використання сільськогосподарських земель в Україні відбувається екстенсивним шляхом за рахунок високого рівня залучення земель до сільськогосподарського обробітку, з порушенням екологічних вимог до землекористування, наслідком чого є відставання України за ефективністю використання сільськогосподарських угідь, порівняно з іншими країнами світу. Так, виробництво валової аграрної продукції в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь в Україні в останні роки становило 250-300 євро, тоді як у країнах-членах ЄС – понад 2 тис. євро. На сьогодні вітсизняні аграрії 79 % прибутків одержують за рахунок природної родючості землі та лише 21 % – як результат впровадження технологій [5, с. 32].

Отже, проаналізувавши показники технологічної ефективності використання земельних угідь, вважаємо, що отриманий результат є незадовільним і необхідною є розробка комплексу заходів з підвищення технологічної ефективності використання земель, зокрема підвищенню урожайності культур сприятиме внесення у повному обсязі мінеральних та органічних добрив, застосування засобів боротьби із хворобами та шкідниками, дотримання сівозмін, вчасний та повноцінний обробіток ґрунту, збір урожаю тощо. Крім того, проведені дослідження дозволяють стверджувати, що сільськогосподарські землі в Україні використовуються не досить ефективно. Для підвищення продуктивності землі необхідно створити більш досконалий механізм охорони землі, який стимулював би землевласників і землекористувачів до дбайливішого використання та збереження землі як основного засобу виробництва. Доцільно встановити з боку держави жорстку матеріальну відповідальність за погіршення якісних характеристик земельних ділянок.

Перелік посилань:

1. *Статистичний щорічник України за 2016 р. / за ред. І. Є. Вернера. – К. : ДССУ, 2017. – 605 с.*
2. *Статистичний щорічник України за 2010 р. / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : ДССУ, 2011. – 554 с.*
3. *Сільське господарство України – статистичний збірник за 2016 р. – К. : ДССУ, 2015. – 379 с.*
4. *Саблук П. Т. Аграрна реформа в Україні (здобутки, проблеми і шляхи їх вирішення) / П. Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк, М. М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. – №12. – С. 3-13.*
5. *Паленичак О. В. Раціональне землекористування в умовах збалансованого розвитку агропромислового виробництва / О. В. Паленичак // Економіка АПК. – 2012. – № 2. – С. 32.*

ЛОГІКА ТА ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ АКЦІОНЕРНИМ ТОВАРИСТВОМ

В.П. Голівер, аспірант

ДВНЗ «Криворізький національний університет»

У наукових доробках досить часто зустрічаються праці, спрямовані на оцінку ефективності корпоративного управління на основі системного підходу, що, між іншим, ураховує ризики корпоративного управління (В. Боковець, І. Ігнат'єва та О. Гарафонова, О. Виноградова та І. Верейтіна, CORE-рейтинг, Brunswick UBS Warburg та ін.), що є особливо актуальним в умовах нестабільності оточуючого економічного середовища. Зокрема, іноді рекомендовано оцінювати ризики «розмивання» частки акціонерної власності, обґрунтованості ведення трансфертного ціноутворення, ймовірності банкрутства, реорганізації, зміни корпоративної структури компанії, відсутності представників міноритарних акціонерів, участі у власності держави-акціонера. Більшість з вказаних ризиків ураховано також в методиці Brunswick UBS Warburg.

Аналіз наукового доробку з питань оцінки ефективності корпоративного управління довів, що у своїй більшості існуючі методики оцінки можна поділити на низку груп (таблиця 1).

Таблиця 1

Узагальненна класифікація методик оцінки ефективності корпоративного управління (розробка автора)

Класифікаційна ознака	Види методик
За цілями і задачами оцінки	Оцінки ефективності системи корпоративного управління; оцінки якості системи корпоративного управління.
За якісно-кількісною належністю	Якісні; кількісні; якісно-кількісні (комплексні).
За використанням методичним інструментарієм	Бально-рейтингові; регресійні; коефіцієнтні; факторні; декомпозиційні; індексні; функціональні; векторні; ймовірнісні.
За застосовуваними економічними показниками	Організаційні; вартісні; результативні.

Варто зауважити, що науковцями методики оцінки ефективності корпоративного управління репрезентуються як такі, що оцінюють ефективність системи корпоративного управління, та такі, що оцінюють якість такого управління. Дослідження цілей і задач обох напрямів оцінки довело, що їх можна об'єднати в одну групу методик оцінки ефективності корпоративного управління та розглядати як єдине ціле.

Крім того, дослідження показало, що все більшої актуальності серед науковців набувають комплексні (якісно-кількісні) оцінки, поступово витісняючи якісні методики, що пояснюється можливістю поєднувати як організаційні, так і вартісно-результативні складові оцінки в єдиний інтегральний показник. А урахування в окремих методиках корпоративних ризиків та особливостей функціонування і розвитку фондового ринку дозволяє ураховувати в них вплив зовнішнього середовища функціонування підприємства на ефективність його корпоративного управління.

Наявний широкий методичний інструментарій оцінки спонукає поєднувати одразу декілька методів, серед яких, на нашу думку, найбільш прийнятними є факторні та індексні.

Серед складових оцінки, які на нашу думку, є найбільш значимими для включення їх у склад авторської методики, можна назвати:

- серед організаційних – рівень розкриття і прозорості інформації; структура і методи роботи органів управління; права власників; структура власності; дивідендна політика; дотримання принципів корпоративного управління; соціальна відповідальність;
- серед вартісних – вартість бізнесу на фондовому ринку;
- серед результативних – показники рентабельності.

У відповідності з цим, логіка побудови авторської методики оцінки ефективності системи корпоративного управління акціонерного товариства має ураховувати наступні ключові моменти (рис. 1).

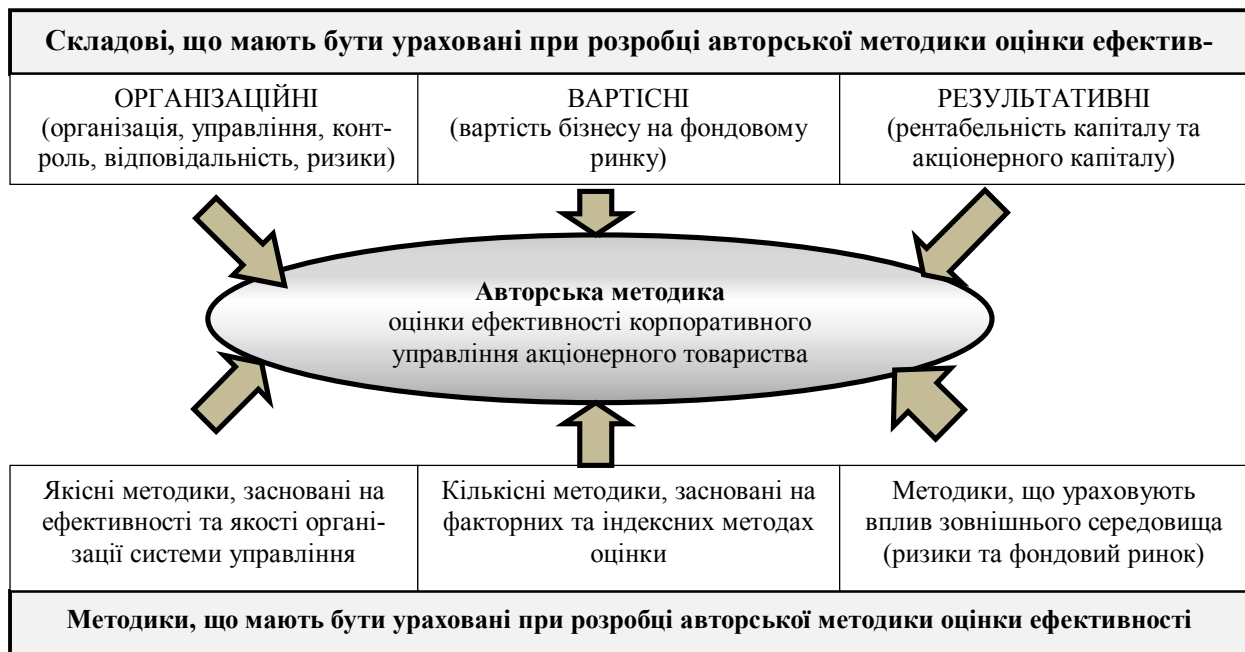


Рисунок 1. Передумови розробки авторської методики оцінки ефективності системи корпоративного управління акціонерного товариства

При розробці авторської методики варто також урахувувати недоліки існуючих методик, а саме те, що більшість з них:

- по-перше, не в повній мірі відображають організаційні, вартісні та результативні напрями оцінки;
- по-друге, не враховують вплив фондового ринку;
- по-третє, не враховують ризики корпоративного управління;
- по-четверте, не дозволяють оцінити ефективність корпоративного управління з позиції всіх зацікавлених сторін.

Тому з урахуванням зазначених недоліків, а також на основі наведених на рис. 1.4 передумов, вихідними умовами побудови комплексної авторської методики оцінки ефективності системи корпоративного управління є наступні (рис. 2).

Мета оцінки	→	Оцінка ефективності корпоративного управління акціонерним товариством з урахуванням інтересів усіх зацікавлених осіб на основі дотримання балансу інтересів
Напрями оцінки	→	Якісна та кількісна
Суб'єкти оцінки	→	Зовнішні незалежні експерти
Об'єкти оцінки	→	<u>Для якісної оцінки:</u> механізм організації корпоративного управління; принципи; органи; права власників; структура власності; дивіденди; інтереси зацікавлених сторін; ризики корпоративного управління. <u>Для кількісної оцінки:</u> внутрішнє і зовнішнє середовище (вартість на фондовому ринку, результативність).
Результати	→	Орієнтація на економічний та соціальний ефекти
Групи показників	→	Вартісні, результативні, організаційні

Рисунок 2. Вихідні умови побудови авторської методики оцінки ефективності системи корпоративного управління акціонерного товариства

Таким чином, ефективне корпоративне управління є важливим елементом ефективної ринкової економіки, яке має оцінюватись на основі комплексної якісно-кількісної оцінки, що урахує внутрішнє та зовнішнє середовище функціонування акціонерного товариства, інтереси усіх зацікавлених

сторін, а також, окрім економічного, – соціальний ефект, заснований на дотриманні принципів корпоративної соціальної відповідальності. До того ж, в Україні не забезпечено достатнього рівня прозорості діяльності акціонерних товариств та забезпечення прав усіх акціонерів (особливо міноритарних), що на фоні євроінтеграції обумовлює підвищений інтерес аналітиків до даних складових оцінки.

ЗНАННЯ ТА ІНФОРМАЦІЯ ЯК ГЛОБАЛЬНІ СУСПІЛЬНІ БЛАГА

В.С. Горбаньов, аспірант

ДВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпро

Феномен глобальних суспільних благ з недавнього часу став активним предметом обговорення в науковій літературі, оскільки внаслідок процесів глобалізації виробництво певних товарів і послуг стало вимагати кооперованої взаємодії урядів національних держав. Відповідно, перед науковцями виникла проблема ідентифікації таких благ з поміж існуючих, а, отже, і виявлення їх сутнісних ознак. З цього приводу в сучасній економічній науці ведуться бурхливі дискусії. Глобальне суспільне благо як поняття критикується, головним чином, через його граничну смислову подібність з терміном «суспільне благо» з єдиною відмінністю – розширенням географічного охоплення поняття. Однак, на наш погляд, існує вагомий аргумент, який перебиває питання доцільності простору використання поняття. Відповідно до думки Дж. Стігліца глобальні суспільні блага в більшій мірі надають можливість задовольнити первинні потреби людини, оскільки економіка сучасного суспільства заснована на знаннях і обміні інформацією [1]. Дійсно, отримання освіти дає можливість стати кваліфікованим фахівцем, знайти роботу і, як наслідок, забезпечити собі доступ до ресурсів і розвитку, а своєчасне інформування дозволяє відстежувати тенденції в економіці і набути актуальні навички.

В недалекому минулому завдання розвитку системи освіти виникали тільки на національному рівні, але з появою транснаціональних компаній і перенесення капіталу в інші країни різко зросла потреба в підготовці кадрів. Тільки державного втручання в сферу освіти стало вже недостатньо, оскільки важливим став постійний обмін досвідом і інформацією. Ця тенденція підтверджується загальнодоступністю фундаментальних знань і простотою їх отримання за допомогою сучасних технологій, а отже, характеризується неконкурентністю і невиключністю із споживання. Інформаційні блага також можуть бути віднесені до глобальних суспільних благ, так як від них залежить і економічне зростання, і економічний розвиток суспільства в цілому. Інформація та знання є принципово новими факторами виробництва, на їх основі забезпечується підвищення продуктивності праці в інформаційній економіці [2]. Світова спільнота зможе розпоряджатися сукупними знаннями в загальних інтересах, інформаційні системи дозволяють швидко і якісно організувати передачу знань. Разом з тим важливим є не тільки зростання вироблених благ, але й зміна цілей розвитку. Поширення інформаційних благ має соціальну орієнтацію, якщо мова йде про цільовий орієнтир суспільства на рівність, повагу власності і життя людини [3]. Розвиток освіти та розповсюдження достовірної інформації згладжує нерівності між індивідами, групами, верствами, класами, народами, цивілізаціями, країнами. Нерівність розглядається як негативна риса суспільства тому, що формує прошарок осіб, які не можуть долучитися до благ вищого рівня або ж породжує суперечності між класом інтелектуалів та класом малограмотних. Ліквідація нерівності дозволить людській цивілізації будувати інтелектуальне суспільство, спираючись на глобальні досягнення науки, знань та інформації.

Таким чином, ми можемо переконатися в необхідності визнання знань та доступності інформації в якості глобальних суспільних благ. Зміцнення позицій інформаційних благ як глобальних суспільних в майбутньому надасть лінію аргументації для інших видів благ, які також потрібно внести до переліку глобальних, а саме, захист навколишнього середовища, турбота про здоров'я людини і підтримання порядку і рівності між людьми.

Перелік посилань:

1. Stiglitz J. E. *Knowledge as a Global Public Good*. / J. E. Stiglitz. – In Inge Kaul, Isabelle Grunberg and Marc A. Stern (eds.). *Global public goods: international cooperation in the 21st century*. – NY: Oxford University Press, Inc., 1999. – 585 p.

2. Kaul I., Grunberg I., Stern M. A. *Global public goods: international cooperation in the 21st century*. / I. Kaul, I. Grunberg, M. A. Stern. – NY: Oxford University Press, Inc., 1999. – 585 p.

3. Длугопольський О. В. *Особливості фінансування суспільних благ в епоху глобальних трансформацій: теоретичні та прикладні аспекти* / О. В. Длугопольський // *Механізм регулювання економіки*. – 2011. – №4. – С. 113-122.

СВІТОВИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ СФЕРИ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

*Н.О. Задорожнюк, канд. екон. наук, доцент
Одеський національний політехнічний університет*

Процеси інформатизації, комп'ютеризації та автоматизації призводять до стрімкого розвитку інформаційних технологій (ІТ). У зв'язку з цим сфера ІТ стає найбільш значущою і важливою для забезпечення розвитку національної економіки, налагодження міжнародних зв'язків, а також зміцнення позицій країни на світовій арені.

Актуальність розвитку сфери ІТ підтверджується підвищеним науковим інтересом з боку багатьох вчених. Так, Нікітенкова М.А. [1] вивчає особливості розвитку США на світовому ІТ-ринку; Кондратьєв К.А. і Колесніков А.М. [2] досліджують світові тенденції розвитку ІТ-сфери; Рассеко Ю.Ю. [3] визначає стан ІТ-сфери в Республіці Білорусь; Маслій Н. і Захарченко Н. [4] особливу увагу приділяють розвитку ІТ-аутсорсингу в Україні. Проте, незважаючи на велику кількість наукових публікацій, необхідність і важливість в подальших дослідженнях щодо світових тенденцій розвитку сфери ІТ зростає.

Сучасні світові тенденції відображають важливу роль великих корпорацій в розширенні міжнародного співробітництва та розвитку світового ринку ІТ. Це обумовлено тим, що великі корпорації надають або використовують у своїй діяльності комплекс ІТ-послуг і, тим самим, істотно впливають на розвиток різних галузей не тільки в межах національної економіки, а й на світовому рівні.

Важливе значення в дослідженні розвитку сфери ІТ мають світові витрати, пов'язані з ефективним функціонуванням і можливістю розвитку суб'єктів даної сфери: на апаратне забезпечення; на функціонування систем для дата-центрів, на програмне забезпечення; на надання різних ІТ-послуг; на оплату праці фахівців та підвищення їх кваліфікації. На основі даних [5] досліджені світові витрати сфери ІТ за 2014-2016 роки, які свідчать про значне скорочення світових витрат на апаратне забезпечення при одночасному збільшенні витрат на системи дата-центрів і програмного забезпечення.

Важливо відзначити, що за підсумками 2016 р. світовий ринок ІТ скоротився на 0,3 %, при цьому зросла кількість угод зі злиттів і поглинань різних компаній. Також за цей рік відбулися безліч великих кібератак, які підвищили попит на активи в напрямку інформаційної безпеки.

Серед лідируючих країн, які розробляють і використовують передові технології сфери ІТ слід відзначити Китай і США. Так, за 2015-2016 роки пріоритетними напрямками в сфері ІТ Китаю були розвиток підприємництва та інновацій, а також реалізація різних стартапів. З впровадженням ініціативи «Зроблено в Китаї-2025 р.» [6] і реалізацією стратегії «Інтернет Плюс» очікується збільшення обсягу китайських зарубіжних інвестицій в нові розробки сфери ІТ, розвиток робототехніки і біомедицини.

США є одним з лідерів з розвитку ІТ та має низку переваг: розвинену інфраструктуру і людський капітал; високорозвинену економіку; застосовуються принципи нової політики в сфері ІТ для реалізації національних інтересів у напрямку економічного розвитку країни. Головними інноваційними областями 2016 р. в США були мобільні технології та планшети; можливості проведення аналізу об'єкта в реальному часі й обробки великих обсягів даних, візуалізації даних; нові концепції і технології інтеграції та стимулювання стартапів та інноваційних проектів [1].

Позитивний досвід державної політики, спрямованої на розвиток сфери ІТ спостерігається в Індії, Ізраїлі, Ірландії, Республіки Кореї, які в останні 10-20 років досягли певних успіхів в даному секторі. У цих країнах уряд не тільки створює сприятливі умови для розвитку бізнесу сфери ІТ, а й організовує масштабні програми для його підтримки.

Також слід зазначити Вірменію, яка досягла успіху в сфері ІТ. За останні роки стартапи, запропоновані в даній країні, все більш популярні та затребувані на світовому технологічному ринку. У Вірменії періодично проводяться спеціалізовані заходи та конференції, спрямовані на розвиток сфери ІТ; щорічна виставка DigiTec, на якій пропонуються нові розробки вірменських ІТ-фахівців, а в 2019 р. планується проведення Всесвітнього конгресу з ІТ (WCIT). Вірменія експортує близько 70 % продукції сфери ІТ. Найбільша частка експорту припадає на США і Канаду – 79,5 %. За підсумками 2015 р., в сфері ІТ Вірменії функціонує близько 500 ІТ-компаній, які забезпечують щорічне зростання на 20-25 %. Обіг сфери ІТ оцінюється в \$ 550 млн., проте, згідно зі стратегією розвитку галузі, найближчим часом планується збільшити його до \$ 1 млрд. [7].

Зростаючий попит в світі створює можливості для розвитку сфери ІТ й в інших країнах. Так, в Білорусі розвивається сфера ІТ з орієнтацією на експорт. Протягом останнього десятиліття сфера ІТ показує певні темпи зростання: проводиться програмне забезпечення, створюються інформаційні сайти, розширюються системи електронної торгівлі тощо. Однак, незважаючи на позитивну динаміку, сучасний стан сфери ІТ Білорусі демонструє одночасне відставання за технологічністю, що відображається на збільшенні імпорту цих технологій. Для поліпшення ситуації в даній сфері економіки необхідно створити сприятливі умови для розвитку та експорту ІТ, спираючись на свої переваги в галузі освіти, відносно низьку заробітну плату в даній сфері в порівнянні з США і Європейськими країнами, пільгову політику держави і привабливий клімат даної області.

Важливо відзначити Росію, в якій реалізується Стратегія розвитку галузі ІТ на 2014-2020 роки і на перспективу до 2025 р., яка розроблена для формування єдиного системного підходу держави до розвитку галузі ІТ. Одним з найважливіших напрямків, якісно змінюють структуру світових ІТ інформаційних технологій в останні роки, є повсюдний перехід на мобільні пристрої, що враховується в цій Стратегії. Також важливими завданнями цієї Стратегії є підвищення прозорості роботи бізнесу, збільшення інвестиційної привабливості російської економіки і зниження рівня корупції, вирішення яких неможливо без розвитку сфери ІТ [8].

Україна також демонструє позитивну динаміку розвитку сфери ІТ: постійно підвищується рівень підготовки ІТ-фахівців; росте кількість успішних стартапів; розширюється міжнародне співробітництво з іншими країнами по роботі над спільними проектами; регулярно проводяться ІТ meetup та різні заходи, які спрямовані на обмін досвідом, знаннями тощо.

Таким чином, доведена актуальність досліджень сфери ІТ. Визначено, що ступінь розвитку сфери ІТ характеризує розвиток національної економіки, а й престиж та розвиток країни на світовій арені. Досягнення в галузі ІТ сприяють процесам модернізації та трансформації в інших секторах, дозволяють поліпшити життя населення країни і підвищують конкурентоспроможність національної економіки. Тому держава повинна забезпечити підтримку розвитку ІТ як однієї з перспективних сфер національної економіки.

Перелік посилань:

1. Никитенкова М.А. Развитие американского сектора ИКТ как локомотива конкурентоспособности национальной экономики США: адаптация зарубежного опыта для применения в России / М.А. Никитенкова // Россия и Америка в XXI веке. – 2016. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=491>
2. Кондратьев К.А. Тенденции и проблемы развития мирового ИТ-рынка / К.А. Кондратьев, А.М. Колесников // Известия Тульского государственного университета: экономические и юридические науки. – 2013. – № 10 (184). – С. 134-139.
3. Рассеко Ю.Ю. Развитие ИТ-сферы в Республике Беларусь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economy.bsu.by/wp-content/uploads/2014/04/518083.pdf>
4. Maslii N. Peculiarities of the international outsourcing services: Ukrainian perspectives / N. Maslii, N. Zakharchenko, L. Kostolonova // Baltic Journal of Economic Studies. – 2017. – Vol. 3. – № 2. – P. 86-92.
5. Глобальный рынок ИТ восстанавливается [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cnews.ru/reviews/rynok_it_itogi_2016/articles/itpostavki_dostigli_dna_dalee_tolko_rost
6. Перспективы развития Китайской экономики в 2016 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kpmg.com/globalchina>
7. Сфера информационных технологий развивается в Армении вопреки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://regnum.ru/news/2187248.html>
8. Стратегия развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014-2020 годы и на перспективу до 2025 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minsvyaz.ru/uploaded/files/Strategiya_razvitiya_otrasli_IT_2014-2020_2025%5B1%5D.pdf

ПОДАТКОВИЙ АУДИТ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ В ПРОГНОЗУВАННІ РОЗВИТКУ ВЕЛИКИХ БІЗНЕС-СТРУКТУР

А.С. Колесніченко

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Нестабільна ситуація, що склалася в Україні, і перманентна політико-економічна турбулентність роблять податкове планування та структурування невід'ємною частиною будь-якого бізнес-проекту. Сучасна ідеологія сприйняття неминучості податків остаточно виключає класичну теорію, яка висвітлює непродуктивність та практичну непридатність податків у складі народного капіталу.

Організаційні та методичні аспекти побудови процесу податкового аудиту й оптимізації податкових платежів детально вивчаються багатьма вітчизняними й іноземними науковцями, серед них роботи: Г.М. Давидова, Б.В. Костюка [2], М.А. Олейнік, М.Ф. Сафоновой [3], Л.В. Усатової [4] та ін. При цьому, структурування бізнесу і фінансових потоків, використання різних видів платників податків для диференційованих трансакцій, планування архітектури угоди, застосування всього різноманіття договірних конструкцій, податкових пільг, реалізація можливостей юрисдикцій з різним податковим навантаженням складають лише невелику частину палітри, якою управлінці мають оволодіти та успішно застосовувати у своїй практиці для досягнення конкурентних переваг. Це обумовлює актуальність подальшого дослідження проблем сучасного податкового аудиту й напрямів оптимізації оподаткування, зокрема, в контексті прогнозування розвитку великих бізнес-структур.

Статистичні дані за 2017 рік містять інформацію, що за окремими найбільшими ризиками стосовно фактів ухилення від оподаткування підрозділами аудиту ДФС України було проведено 16,6 тис. позапланових перевірок (рис. 1, таблиця 1). При цьому, головний акцент в них було зроблено на схемах руху ПДВ.

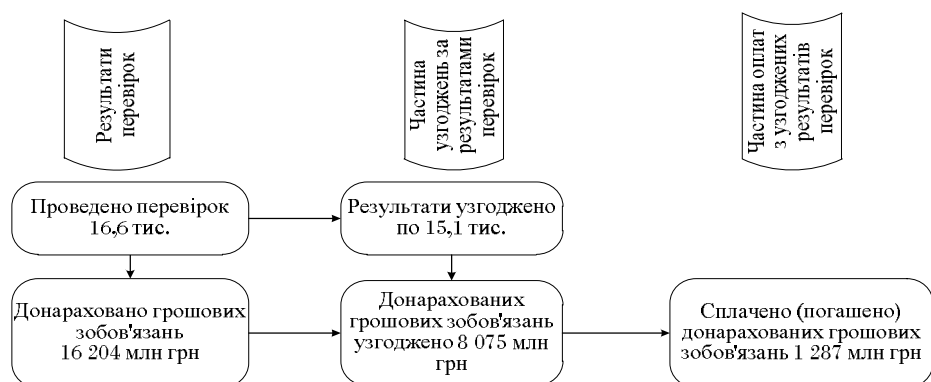


Рисунок 1. Статистика документальних позапланових перевірок у 2017 р.

Таблиця 1

Аналіз передумов здійснення позапланових перевірок у 2017 р.

Загальна кількість проведених перевірок у 2017 р. 16,6 тис., з них:			
за ініціативою платників податків, інших органів:	10,4 тис. (або 63 %)	за ініціативою платників контролюючого органу:	6,2 тис. (або 37 %)
ст. 78.1.7 ПКУ – у зв'язку з припиненням діяльності юридичної особи	8,4 тис.	ст. 78.1.1 ПКУ – отримано податкову інформацію, що свідчить про порушення валютного та іншого не врегульованого Кодексом законодавства	4,2 тис.
ст. 78.1.11 ПКУ – за рішенням суду (слідчого судді) або постановою слідчого, прокурора	0,8 тис.	ст. 78.1.4 ПКУ – виявлено недостатність даних у податкових документах	1,1 тис.
ст. 78.2 ПКУ – на прохання платника податків	1,2 тис.	Інші підстави	0,9 тис.

Примітка: складено автором на основі даних [1]

В ході проведених перевірок було сумарно відпрацьовано 6,2 тис. вигодонабувачів, 14,8 млрд. грн. схемного ПДВ, в тому числі 2,6 млрд. грн. ПДВ – від ризикових імпортерів. За результатами проведених заходів сукупно донараховано 16,2 млрд. грн., з яких узгоджено 8,1 млрд. грн. і з яких, відповідно, 1,3 млрд. станом на квітень 2018 р. оплачено [1].

Типові порушення, виявлені під час позапланових перевірок, представлено на рис. 2.



Рисунок 2. Розподіл відпрацьованого схемного ПДВ відповідно до типових порушень, виявлених в ході позапланових перевірок

Примітка: складено автором на основі даних [1]

Аудит податкового обліку (або податковий Due Diligence) складається з комплексної та експертної перевірки податкового обліку замовника, який дозволяє виявити, а також знизити податковий ризик, при цьому сприяє своєчасному усуненню його невідповідності чинним нормам. Така форма аудиту на сьогодні є затребуваним і дієвим інструментом податкового управління. Due Diligence виконує функцію незалежної експертизи податкового обліку, що дозволяє створити базис економічної та податкової безпеки підприємства і підготувати його до можливої перевірки фіскальних органів на підґрунті прогностичних важелів цієї сфери.

В реаліях регулярних нововведень законодавця і нормативних змін, їх неоднозначності і суперечливості, фіскального підходу контролюючих органів існує необхідність контролю податкових показників, відшкодування ПДВ.

Податковий аспект часто стає вирішальним, або як мінімум – істотним, при великих угодах. Перш ніж структурувати ту чи іншу господарську операцію, необхідно прорахувати її податкові наслідки. Існує безліч юридичних способів для реалізації: придбання прав на нерухомість, земельні ділянки, компанії, цінні папери тощо. Кожен з таких підходів пов'язаний з різними податковими витратами. Структуруючи основну угоду, використовуючи різні легальні механізми, кожна бізнес-одиниця отримує можливість усвідомлено зменшувати фіскальні витрати сторін.

Тобто, аудит податкових зобов'язань користується найбільшим попитом у великих компаній, які ведуть бізнес в суміжних або різних сферах, де великий обсяг документообігу веде до виникнення помилок [2]. Також в податковому аудиті потребують компанії, що мають холдингову або іншу багаторівневу структуру. Цей напрям аудиту популярний і серед фірм з розгалуженою мережею філій.

Комплекс процедур податкового аудиту та операції щодо оптимізації оподаткування великих бізнес структур для цілей прогнозування їх розвитку та забезпечення економічної безпеки має включати такі напрями: проведення податкового аудиту, експертизи застосовуваних схем податкової оптимізації на відповідність вимогам законодавства; розробка та впровадження ефективних схем оптимізації оподаткування; вибір оптимальних режимів оподаткування; мінімізація податкових ризиків при виборі контрагентів, розрахунок і прогнозування податкових наслідків передбачуваних угод і інвестиційних проектів; виявлення та оцінка податкового потенціалу, повернення надміру сплачених податків (включаючи супровід в суді), зокрема з питань застосування: коефіцієнта амортизації, податкових пільг та ін.

Перелік посилань:

1. Підрозділи аудиту ДФС протягом 2017 року відпрацювали 14,8 млрд. грн. схемного ПДВ. Офіційний сайт ДФС України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/333232.html>. – Назва з титул. екрану.
2. Костюк, Б. В. Організація податкового аудиту на підприємстві / Б. В. Костюк // Економіка і регіон. – 2015. – № 1. – С. 124-129.
3. Сафонова, М. Ф. Суцностные характеристики налоговых издержек как элемента бизнес системы экономического субъекта [Текст] / М.Ф. Сафонова // Аудит и финан- совый анализ. – 2015. – №5. – С.144 – 149.
4. Усатова, Л. В. Организация процесса налогового аудита расходов [Текст] / Л.В. Усатова // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 24. – С. 26-31.

ЗАГАЛЬНІ ВИМОГИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*О.В. Кудрявцева, канд. екон. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

На транспорті традиційно проблема безпеки розглядалася як проблема високого рівня аварійності, з виділенням загального числа дорожньо-транспортних пригод, числа загиблих і постраждалих в них. Робіт, присвячених вивченню поняття «економічної безпеки» на транспорті, на сучасному етапі розвитку економіки, недостатньо. У зв'язку з цим, розгляд поняття економічної безпеки транспортного підприємства можна вважати актуальним питанням на сьогоднішній день

Ключовими поняттями при визначенні економічної безпеки є: незалежність, стабільність, стійкість і пріоритет національних інтересів. При цьому транспортна галузь займає важливе місце в системі національної безпеки. У свою чергу, транспортний комплекс країни можна розглядати як сукупність підприємств і організацій транспорту, а значить, економічна безпека транспортного комплексу складається з «економічних безпек» підприємств які його складають.

Таким чином, економічну безпеку транспортного підприємства необхідно розглядати з позиції і у взаємозв'язку з національними інтересами.

Важливою частиною наукового підходу до визначення економічної безпеки транспортного підприємства є визначення критеріїв і параметрів, що характеризують економічну безпеку.

Вибір критеріїв оцінки економічної безпеки транспортного підприємства повинен бути взаємопов'язаний з критеріями економічної безпеки на національному та галузевому рівнях. Виходячи з цього в якості критеріїв оцінки економічної безпеки пропонується вибрати показники, що характеризують: положення підприємства на ринку транспортних послуг (інтенсивність росту; частка ринку); фінансову стійкість (коефіцієнт автономії, покриття і індекс постійного активу); стан основних виробничих фондів; залежність від зовнішніх джерел ресурсів (перш за все імпортного рухомого складу і робочої сили); залежність керівництва транспортної організації.

Поряд з вибором критеріїв економічної безпеки важливим науковим і практичним завданням є визначення параметрів, що визначають рівень економічної безпеки. Під параметрами економічної безпеки розуміються порогові значення показників, вихід за межі яких викликає загрози його економічної стійкості та ефективній роботі на ринку транспортних послуг [1].

Вирішення цього завдання може бути здійснене на основі моніторингу факторів, що визначають загрози економічній безпеці.

Впровадження моніторингу як оперативної інформаційно-аналітичної системи, що дозволяє своєчасно виявляти і попереджувати загрози економічній безпеці, є необхідною умовою створення ефективної системи економічної безпеки. Отримані на основі моніторингу дані по транспортним підприємствам повинні лягти в основу визначення параметрів економічної безпеки.

Перелік показників економічної безпеки, на наш погляд, повинен бути універсальним, тобто однаковим для підприємств різних видів транспорту, а ось параметри (порогові значення) можуть відрізнятися, відображаючи, таким чином, специфіку видів транспорту і видів діяльності.

Не менш важливою вимогою є вимога сумісності, тобто показники економічної безпеки повинні бути взаємопов'язані на рівнях національної економіки, транспортної галузі та транспортного підприємства.

Слід зазначити, що є важливим кількісно оцінити рівень економічної безпеки транспортного підприємства, що дозволяє позиціонувати підприємство в області безпечного або небезпечного функціонування.

Таким чином, перераховані вище вимоги, в подальшому дозволять розробити методіку оцінки економічної безпеки на рівні транспортного підприємства, взаємопов'язану з показниками економічної безпеки на національному та галузевому рівнях.

Перелік посилань:

1. Глобалізація і безпека розвитку : моногр. / М. О. Гончаренко, В. А. Зленко, О. В. Зернецька, О. Г. Білоус. – К. : Київ. нац. ек. ун-т, 2011. – 733 с.

ХАРЧОВА ПРОМИСЛОВІСТЬ УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

*О.В. Ляховська, канд.екон. наук
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М.І.Долішнього НАН України», м. Львів*

Харчова промисловість забезпечує фундаментальні потреби населення і займає одне з провідних місць у питанні економічної стабільності держави. В Україні харчова промисловість, як одна з найбільших галузей переробної промисловості, займає значну частину бюджетних надходжень і визначається однією з перспективних галузей економіки, яка здатна забезпечити як внутрішній ринок, так і нарощувати обсяги експорту. Тому, доцільно визначити місце харчової промисловості України у світовій економіці, зокрема, в економіці країн Європейського Союзу.

Харчова промисловість становить основу переробної промисловості України, як і переважної більшості країн ЄС [1]. За останні роки зросли і обсяги реалізованої харчової продукції в Україні: у 2015 р. вони становили 282848 млн. грн., у 2016 р. – 323898 млн. грн., у 2017 р. – 380695 млн. грн. Збільшились і обсяги реалізованої продукції за межами держави: у 2015 р. вони становили 60506 млн. грн., у 2016 р. – 81741 млн. грн., у 2017 р. – 110019 млн. грн. [2].

Серед держав-членів ЄС Україна займає чільні позиції по експорту харчової продукції: у 2016 р. Україна покращила свої позиції та була лідером серед країн за часткою продуктів харчування у загальному експорті (38 % у 2016р. проти 12,4 % у 2005 р.), поряд з такими державами як Кіпр (32,6 %) та Греція (22,7 %) (рис. 1). Показник імпорту харчової продукції в Україні у 2016р. становив 9 %, що підкреслює забезпеченість власними продуктами харчування. Серед держав ЄС найменша частка харчових продуктів від імпорту в Угорщині (5,4 %), Словаччині (5,9 %) та Чехії (6,2 %). Найбільше потребували імпорту харчових продуктів Кіпр (18 %), Португалія (15,4 %) та Латвія (14,8 %).

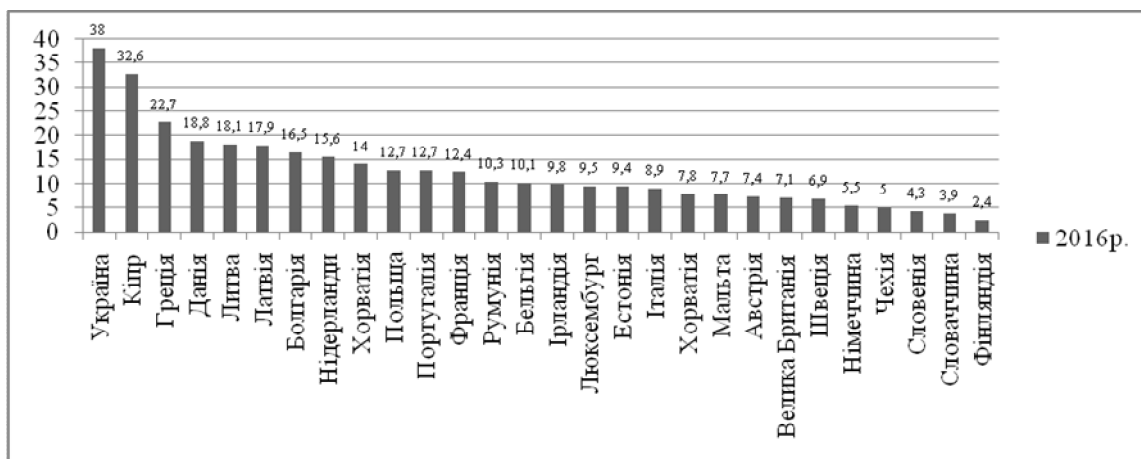


Рисунок 1. Частка експорту продуктів харчування від загального експорту, 2016 р., %
Побудовано автором за даними [3]

Відносно даних показників можемо відзначити, що українська харчова промисловість має чималі перспективи на європейському ринку. Основними її перевагами можна зазначити наявність потужного природно-ресурсного потенціалу, хорошу сировинну базу та інвестиційну привабливість підприємств харчової промисловості. Поряд із цим, варто вдосконалити технічне забезпечення харчової промисловості інноваційними технологіями, що дозволить покращити якість продукції та знизити її собівартість. Розвитку нових підприємств та вдосконалення існуючих сприятиме державна підтримка та стимулювання інвестицій у підприємства харчової промисловості України.

Перелік посилань:

1. Іцук С. Структура промислового сектора економіки України: порівняння із державами-членами ЄС і напрямки оптимізації: наукове видання / [С.О.Іцук, Л.Й.Созанський]; НАН України; ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І.Долішнього НАН України»; [наук.ред. С.О.Іцук]. – Львів, 2017. – 84с.
2. Офіційний сайт Державна служба статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Світового банку: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/>

ТАРИФІКАЦІЯ МІСЬКИХ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ У МІСТАХ СВІТУ

Д.О. Матухно, здобувач вищої освіти

А.А. Михайлова, здобувач вищої освіти

*Науковий керівник: Д.А. Горovий, д-р екон. наук, професор
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Для людей, які багато подорожують різними країнами, а іноді (як в Україні) навіть у різних містах однієї країни, постає питання незрозумілості системи оплати проїзду у міському транспорті. Це виникає через різноманітність систем оплати праці (єдиний, зональний або секційний тариф), різноманітність способів оплати (у водія, у касі, в автоматі тощо), тому обрана тема є актуальною та зважаючи на доступність поїздок громадян України за кордон з прийняттям безвізового режиму – своєчасною.

Дослідимо залежність між кількістю населення (площею) міста, системою тарифікації проїзду пасажирів, видами транспорту та документом, що підтверджує здійснення пасажирського перевезення. Адже в сучасних публікаціях відсутні дослідження ефективності використання на міському транспорті так званого «постійного квитка», розрахованого на більш ніж 1 поїзду, або на декількох типах транспорту.

Отже, подальший розвиток узагальнення системи тарифікації пасажирських перевезень на основі пошуку залежності тарифу від площі міста та кількості його мешканців, що надає можливість визначення оптимального тарифу для пасажирських перевезень для міста Харкова:

– у містах, де використовується зональний (а особливо секційний тариф) незважаючи на те, що вартість перевезення є вищою, пасажир реально сплатить менше при використанні декількох видів транспорту ніж при використанні єдиного тарифу;

– більшість міст світу розробляє протекціоністські заходи для місцевих мешканців – проїзні електронні білети тощо, при цьому основний тягар сплати за перевезення покладається на немісцевих мешканців, яким немає необхідності придбати квитки, розраховані на тривалий термін використання;

– в європейських, австралійських та північноамериканських містах разом із паперовими білетами популярністю користуються багаторазові пластикові електронні картки, які можна поповнювати через термінали; вартість однієї поїздки з використанням такої картки є дешевшою ніж з використанням білета;

– в азійських містах (Бангкок, Пекін, Шанхай) на ціну проїзду більше впливає не відстань, а якість (комфортність) переміщення – наявність кондиціонера, швидкість і т.п.

– маршрути, які розраховані на приїжджих, або переважно немісцевих наприклад, в аеропорт, у більшості міст світу тарифікуються за окремим критерієм.

Для м. Харкова, як європейського міста з населенням понад 1 млн. осіб, варто провести заходи з уніфікації тарифів на транспорті, що дадуть зміни, які ми можемо побачити у таблиці 1.

Таблиця 1

Заходи з уніфікації тарифів на транспорті

Заходи	Інструмент впливу	Позитивні наслідки	Негативні наслідки
об'єднання перевізників у єдину транспортну схему із впровадженням секційного тарифу (оскільки більшість пасажирів міста використовують до проїзду на роботу не один, а декілька видів транспорту)	Закон України «Про пасажирські перевезення»	Покращення рівня обслуговування водіями, через відсутність альтернативного місця роботи в цій сфері	Відсутність конкурентного ринку, що не дасть право вибору ціни та обслуговування споживачам
розробки системи електронних постійних квитків із зменшеною вартістю проїзду (яку могли використовувати місцеві мешканці)	Наказ Мінтрансу про затвердження тарифів на проїзд пасажирів та перевезення багажу в автобусах	Створення сприятливих умов для забезпечення перевезення пасажирів	Встановлені обмеження ціни не відповідають політиці вільного ціноутворення в ринковій економіці та стримують розвиток підприємства
встановлення електронних засобів контролю та оплати проїзду у наземному транспорті	Лізингові відносини та пільгове кредитування на інвестування в основні засоби	Створення умов для розвитку технічної бази – передумова стабільності підприємств автотранспорту; дасть змогу зменшити витрати на кондукторів та підвищить надійність збору виручки від пасажирів	Залучення великих коштів, для закупки обладнання; Зменшиться кількість робочих місць

Таким чином, узагальнення системи тарифікації пасажирських перевезень на основі пошуку залежності тарифу від площі міста та кількості його мешканців надає можливість визначення оптимального тарифу для пасажирських перевезень для міста Харкова, а також може бути використане іншими містами світу.

ДІЯЛЬНІСТЬ МИТНИЦЬ ДФС УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МИТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

І.В. Несторишен, канд. екон. наук, доцент

В.А. Туржанський, канд. екон. наук, доцент

Науково-дослідний центр митної справи

Науково-дослідного інституту фіскальної політики

Університету державної фіскальної служби України, м. Хмельницький

Відповідно до Митного кодексу України [1] функціонування митниць ДФС України спрямовано на виконання покладених завдань щодо забезпечення реалізації політики у сфері державної митної справи, здійснення митного контролю та митного оформлення товарів, протидії митними правопорушенням, попередження незаконного ввезення товарів на митну територію України та виконання індикативних показників доходів до державного бюджету, повноти нарахування та сплати податків і зборів, митних та інших платежів. За даними статистики, надходження платежів до загального фонду державного бюджету склали 633,0 млрд. грн., в т. ч. надходження податкових платежів до загального фонду державного бюджету склали 329,1 млрд. грн., митних платежів – 303,8 млрд. грн. Перевиконання надходження митних платежів склало 68,5 млрд. грн. (на 29,1 % більше 2016 року). За даними митної статистики загальний зовнішньоторговельний обіг за 2017 р. склав 92,8 млрд. дол. США: імпорт товарів склав 49,5 млрд. дол. США (зростання порівняно з 2016 роком на 27,4 %, або на 10,7 млрд. дол. США), експорт – 43,3 млрд. дол. США, що на 19,0 % або на 6,9 млрд. дол. США більше попереднього року. Зовнішньоторговельний обіг України здійснювався з партнерами з 226 країн світу. Основна частка зовнішньої торгівлі України орієнтується на ринки країн Європейського Союзу та Співдружності Незалежних Держав. На ЄС доводиться 41 % експорту й 44 % імпорту. Зростання масштабів зовнішньоекономічної діяльності, а також широка її географія зумовлює постійне зростання загроз зовнішнього характеру, на які повинні адекватно реагувати митниці ДФС України [2].

З метою наповнення бюджету та припинення незаконного формування податкового кредиту підприємствами-вигодонабувачами оперативними підрозділами до митниць ДФС направлено 805 листів-орієнтувань, за результатами відпрацювання яких працівниками митниць ДФС складено 550 протоколів про порушення митних правил суб'єктами ЗЕД. За результатами розгляду адміністративних проваджень по складених протоколах на порушників митних правил накладено штрафів на суму 215,4 млн. грн., з яких на 01.01.2018 р. відшкодовано до бюджету 16,6 млн. гривень. Крім того, конфісковано товарно-матеріальних цінностей, які переміщувались через державний кордон незаконно, або із порушеннями встановлених законодавством правил, на суму 47,2 млн. грн. та додатково сплачено до бюджету митних платежів на суму 231,7 млн. гривень.

До підрозділів аудиту для організації додаткових перевірочних заходів направлено 105 повідомлень щодо порушень податкового законодавства, виявлених за результатами відпрацювання орієнтувань, що сприяло надходженню до бюджету 12,1 млн. гривень. Крім того, за результатами розгляду орієнтувань до ЄРДР внесено 56 матеріалів про вчинення кримінальних правопорушень у митній та податковій сферах. Припинено діяльність 29 центрів мінімізації митних платежів. До складу виявлених центрів мінімізації входило 265 суб'єктів господарської діяльності, у здійсненні злочинної діяльності яких задіяно 136 осіб. Оголошено 11 повідомлень про підозру в скоєнні злочину.

За результатами відпрацювання суб'єктів господарювання залучених до міжрегіональних схем ухилення від оподаткування до підрозділів податкового аудиту направлено 1309 матеріалів на загальну суму ПДВ 4,4 млрд. гривень. За результатами проведеної 521 перевірки донараховано 1,1 млрд. гривень.

Протягом 2017 р. постійно здійснювався моніторинг та відпрацювання фактів переміщення валютних та культурних цінностей, дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та виробів з них на підставі дозвільних документів, у разі переміщення їх в обсягах, які передбачають їх обов'язкове письмове декларування. За результатами відпрацювання на адресу Державної служби фінансового

моніторингу України для проведення відповідної перевірки направлено 106 протоколів про порушення митних правил.

У ДФС на постійній основі здійснюється системне вивчення зовнішньоекономічних операцій й визначення їх доцільності, відстеження маршрутів руху товарів, посилення контролю за здійсненням зовнішньоекономічних операцій з окремими високоліквідними товарами, зокрема, фактам:

– ввезення (імпорту) товарів, переміщення яких має ознаки ризику використання «товарів прикриття», недостовірного декларування вагових та якісних показників, а також заниження митної вартості товарів;

– вивезення товарів (експорту), на які законодавчо встановлені обмеження, а також експорту товарів до яких застосовуються заходи нетарифного регулювання.

У рамках цієї діяльності органами ДФС проводились як самостійні заходи з виявлення митних правопорушень, так і спільні операції з уповноваженими органами іноземних держав. Так, під егідою ВМО у 2017 році проведено спецоперацію «Regasus», направлену на виявлення каналів незаконного переміщення сировини, матеріалів та обладнання, що використовуються для незаконного виробництва тютюнових виробів. Під час активної фази операції митницями ДФС направлено 43 повідомлення про вилучення незаконно переміщуваних 1 млн. шт. сигарет та 122,5 кг тютюну для кальянів.

Крім того, спільно з митними адміністраціями Румунії, Молдови, Угорщини, Болгарії та Сербії у звітному періоді проведено спеціальну митну операцію «SHIELD» (Щит), направлену на протидію незаконному переміщенню тютюнових виробів. За результатами проведення операції попереджено 29 спроб незаконного переміщення сигарет (вилучено 2,54 млн. шт. сигарет та 6 транспортних засобів, що безпосередньо використовувались порушниками з метою незаконного переміщення тютюнових виробів). Під егідою EUBAM у 2017 р. проведено спецоперацію «ORBIS», спрямовану на виявлення та припинення каналів незаконного переміщення тютюнових виробів. За результатами проведення операції попереджено 37 випадків незаконного переміщення через митний кордон України тютюнових виробів в кількості 494,4 тис. шт. цигарок (близько 50 коробів) на суму 465 тис. грн. та вилучено 41 кг тютюну вартістю понад 31 тис. гривень. За сприяння EUBAM забезпечено проведення спеціальної операції «Навігатор», направлену на виявлення та протидію незаконному переміщенню зброї, боєприпасів, вибухових речовин, прекурсорів вибухових речовин, хімічних, біологічних, радіологічних та ядерних матеріалів в Україні та Республіці Молдова. За результатами вжитих заходів митницями ДФС, які брали участь в операції, виявлено 36 випадків незаконного переміщення через митний кордон України зброї, боєприпасів, вибухових речовин, прекурсорів, вибухових речовин тощо [2]. Наслідком усіх вжитих організаційно-практичних заходів упродовж 2017 року, у тому числі спільних операцій, проведеної аналітично-пошукової роботи стало виявлення митницями ДФС 32 282 порушення митних правил із вартістю предметів правопорушень на суму майже 1,6 млрд. гривень. Кількість складених протоколів про порушення митних правил у порівнянні з минулим роком збільшилась на 39 відсотків.

Безпосередньо митницями ДФС розглянуто 21655 справ про порушення митних правил, що на 69 % більше ніж у 2016 р. Застосовано адміністративне стягнення у вигляді штрафу на суму 507 млн. грн., з яких стягнуто до бюджету 59 млн. грн. (на 89 % більше, ніж у минулому році). На розгляд до суду митницями ДФС передано 7791 справу про порушення митних правил на суму 1,5 млрд. грн.

За результатами розгляду справ про порушення митних правил судами прийнято рішення про накладення стягнень у вигляді штрафу та конфіскації на суму 835 млн. гривень. Сума конфіскованих товарів склала 433,5 млн. грн., сума накладених судом стягнень у вигляді штрафу склала 401,5 млн. гривень. Протягом 2017 року митницями ДФС виявлено 1 248 фактів переміщення через митний кордон України наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів та прекурсорів з порушенням митного законодавства. У 2017 році митницями ДФС до правоохоронних органів направлено 1 750 повідомлень про виявлення ознак кримінальних правопорушень, з яких у зв'язку з виявленням ознак злочину, передбаченого ст. 201 КК України – 128 повідомлень, ст. 305 КК України – 617 повідомлень, іншими статтями КК України – 1005 повідомлень.

До пріоритетних завдань митниць ДФС України є розроблення і використання нових інструментів виявлення випадків порушення митного законодавства та забезпечення митної безпеки України.

Перелік посилань:

1. Митний кодекс України [Електронний ресурс] : закон України [прийнято Верховною Радою України, 13.03.2012 № 4495-VI]. – URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.

2. Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2017 р. URL: <http://sfs.gov.ua/diyalnist/-plani-ta-zviti-roboti-/237691.html>

АНАЛІЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ВЕЛИКОГО, СЕРЕДНЬОГО, МАЛОГО ТА МІКРОПІДПРИЄМНИЦТВА В ТЕРНОПІЛЬСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Л.С. Ноджак, канд. екон. наук, доцент

Л.М. Ганас, канд. екон. наук

В.В. Ярошенко, здобувач вищої освіти

Національний університет «Львівська політехніка»

Розвиток підприємництва є одним з головних чинників зростання валового внутрішнього продукту, модернізації національного господарства, підсилення зовнішньоекономічної діяльності, науково-технічного прогресу тощо. Підприємництво – шлях до оновлення економічної системи, розвитку конкуренції, створення інноваційного середовища, формування й зміцнення середнього класу населення України. Проте, в сучасних умовах реформування, в цілому, та регіоналізації економічних процесів, зокрема, розвиток малого та середнього підприємництва потребує підтримки, як на загальнодержавному, так і регіональному рівнях. Зважаючи на вищезазначене, дослідження стану регіонального розвитку малого та середнього підприємництва Тернопільської області, як області, що за рівнем соціально-економічного розвитку займає останні позиції, є доволі актуально.

Тернопільська область відноситься до найвищого рівня депресивності в рейтингу регіонів України [1]. За чисельністю підприємств регіон посідає 21. В регіоні знаходиться лише одне велике підприємство та 231 середніх суб'єкта підприємницької діяльності. До малих підприємств належать 4017 суб'єкта, з яких 77,3 – мікропідприємства. Проте, за розмірами капітальних інвестицій регіон посідає 17 місце. Розмір капітальних інвестицій становить – 6538,5 млн. грн. [2].

Серед найголовніших проблемних питань області є: низька активність підприємств щодо нових видів конкурентоспроможної продукції, недостатня інвестиційна активність підприємств, розбалансована структура зайнятості населення, диспропорція у розвитку окремих видів економічної діяльності та погано розвинута ринкова інфраструктура. Тому, розвиток малого та середнього підприємництва може стати одним із найважливіших чинників соціально-економічного зростання області.

Усвідомлюючи роль розвитку підприємництва для Тернопільської області держава надає йому всебічну підтримку. Стратегія розвитку малого та середнього підприємництва в Тернопільській області дозволить створити відповідні умови для сталого розвитку малого та середнього бізнесу, результатом якого буде зростання зайнятості населення.

В даній стратегії окреслено основні завдання, а саме:

- полегшити та розширити доступ до фінансових ресурсів (в регіоні низька доступність кредитів та занадто високі кредитні ставки);
- посилити спроможність підприємців ефективно організовувати сучасні бізнес-процеси (виявлені слабкі навички підприємців у сфері менеджменту та маркетингу);
- створити умови для впровадження інновацій (слабка обізнаність підприємців щодо наукової діяльності та низький рівень науково-дослідних розробок);
- сприяти покращенню кадрового забезпечення малого та середнього підприємництва;
- сприяти виходу на нові ринки;
- залучити малий та середній бізнес до участі в державних закупівлях (це важливий інструмент розширення можливостей реалізації відповідних товарів та послуг);
- сприяти виходу малого та середнього підприємництва області на інші ринки (тернопільські підприємці 60 % своєї продукції реалізовує в межах області);
- розвивати підприємницьку культуру та формувати довіру суспільства до підприємців [5].

Зважаючи на вищезазначене, підприємцям Тернопільської області необхідно підвищити рівень самоорганізації та дотримання принципів ведення бізнесу. Також необхідним є запровадження грантових програм, які дозволять залучити кошти для реалізування нових проектів. У зв'язку з цим необхідно створити відповідні інститути та фонди, що допоможуть у підготовці проектів та грантових заявок, тому область потребує активного сприяння з боку місцевої влади.

За показниками експорту область знаходиться на 12 місці (57531,2 тис. дол. США), що становить 0,6 % в структурі експорту країни за регіонами. Проте, обсяги імпорту є значно меншими, що зумовлює зростання зовнішньоторговельного сальдо. Динаміка обсягів експорту представлена на рис. 1 [2].

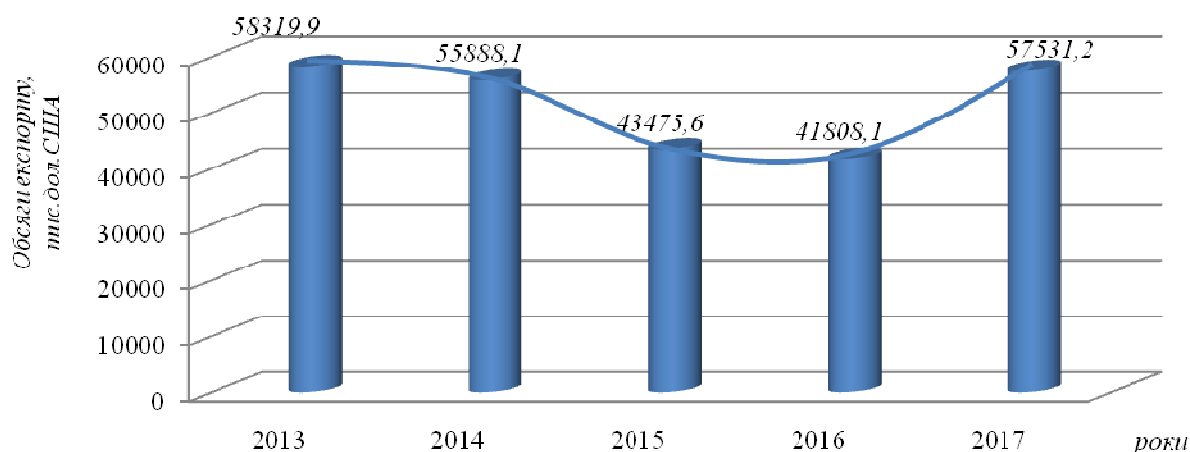


Рисунок 1. Динаміка обсягів експорту підприємствами Тернопільської області за період 2013-2017 рр.

Проаналізувавши зовнішньоекономічну діяльність Тернопільської області, можна зробити наступні висновки, що малий та середній бізнес поодиноким представлений на міжнародних ринках, також показники експорту є одними з найнищих в Україні, і більшість підприємств не мають на меті вихід на зовнішні ринки. Враховуючи вищезазначене, підприємцям доцільно зосереджувати свою увагу на перспективних напрямках розвитку бізнесу, особливостях регіону та нових технологіях виробництва товарів, надання послуг та перспективі виходу на зовнішні ринки.

Отже, на основі аналізу вищезазначених проблем і даних, що їх підтверджують, можна зробити висновок про те, що ефективно функціонуючі підприємницькі структури малого та середнього бізнесу є запорукою зростання та безпеки не тільки Тернопільської області, а і держави загалом. Таким чином, необхідно звернути увагу на актуальність проблеми та прийняти ряд важливих рішень щодо сфери підприємництва. Відповідно, покращити законодавчу базу розвитку малого та середнього підприємництва, забезпечити гарантії свободи і захисту форм приватної власності, а також послабити податкове навантаження на підприємства, що розпочинають свою діяльність.

Перелік посилань:

1. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні // Державна служба з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dkrp.gov.ua/info/3226>.
2. Державна служба статистики України [офіційний сайт] – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Коротенко Н. Проблеми розвитку підприємництва в Україні / Н. Коротенко // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 4 (34). – С. 96-103.
4. Матеріали Державної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua>
5. Офіційний сайт Тернопільської ОДА: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.oda.te.gov.ua>.
6. Паливода К.В. Проблеми формування привабливого інвестиційного клімату як засобу подолання деградації в економіці України / К. В. Паливода // Економіка та держава. [Міжнародний науково-практичний журнал]. – 2018. – № 3. – С. 4-9.

РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

*А.Ю. Полчанов, канд. екон. наук, доцент
Житомирський державний технологічний університет*

Розвиток інформаційно-аналітичного забезпечення управління фінансовим потенціалом пов'язаний з впровадженням інформаційних технологій, завдяки яким вдалось досягти значного прогресу у питанні удосконалення оцінки фінансового середовища бізнесу, в якому, на нашу думку, доцільно виокремити два напрями: детальна оцінка зовнішнього фінансового середовища, що базується на аналізі відкритих даних (наприклад, державного реєстру судових рішень, інформації з ринку цінних паперів тощо), а також поглиблений внутрішній фінансовий аналіз на основі інтеграції різних корпоративних інформаційних систем та аналізу великих даних.

В таблиці 1 наведено послуги, що вже зараз пропонуються вітчизняними фінтех-компаніями в цій сфері.

Таблиця 1

Послуги вітчизняних фінтех-компаній щодо удосконалення оцінки фінансового середовища бізнесу

№ з/п	Компанія (рік заснування)	Послуги	Цільова аудиторія	Вартість послуг
1	Corezoid (2014)	об'єднання програмного забезпечення у єдине цифрове ядро з єдиними інтерфейсами та аналітикою	банки та небанківські фінансові установи, телеком-компанії	від 300 дол. США на рік
2	Bintels (2017)	розробка бізнес-аналітики та візуалізація даних	середній бізнес, що генерує велику кількість даних	залежить від замовника
3	Smart Data (2014)	поглиблена клієнтська аналітика на основі data mining та управління ризиками	бізнес, у сегменті B2B	залежить від замовника
4	Team301 (2016)	оптимізація бізнес-процесів та моделювання поведінки клієнта	бізнес, у сегменті B2C	залежить від замовника
5	YouControl (2014)	перевірка контрагентів з можливостями комплексної бізнес-аналітики,	бізнес з великою кількістю клієнтів	25000 грн. на рік
6	Alfa Protection (2017)	аналіз контрагентів на основі Machine Learning, Device Fingerprint та Rule Engine	середній та великий бізнес	від 168 дол. США на рік
7	SkyService (2015)	автоматизація обліку і контролю, доповнена розумною аналітикою	малий та середній бізнес різних сфер	від 2388 грн. на рік

Джерело: побудовано автором на основі [1]

Як видно з таблиці послуги, пов'язані з оцінкою зовнішнього фінансового середовища пропонуються різними пакетами з наперед визначеною ціною (сервіси YouControl, Alfa Protection, SkyService), в той час як вартість послуг, орієнтованих на внутрішній аналіз залежить від конкретного замовника та специфіки його бізнесу. З огляду на вартість девальвацію національної валюти за останні роки ми оминули вартість послуги іноземних компаній, оскільки вони зазвичай розробляються під потреби компаній з краї Європейського Союзу та Північної Америки, та є значно дорожчими. Разом з тим перспективною виглядає поява IT-проектів даного спрямування у країнах, що подають наслідки військових конфліктів.

Поряд з цим рівень впровадження спеціалізованих програмних продуктів у діяльність вітчизняних підприємств залишається низьким, про що, зокрема свідчить результати опитування «GFK Ukraine» та «Битрикс24», відповідно до якого лише 6 % компаній активно використовують CRM системи [2].

Перелік посилань:

1. Фінтех в Україні: тенденції, огляд ринку та каталог [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fintech.unit.city/guide2018>

2. Яровая М. Исследование: больше половины украинских компаний все еще ведут учет клиентов в Excel, 3% – на бумаге [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ain.ua/2018/04/03/issledovanie-po-crm>

ВИЗНАЧЕННЯ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ: ДОСВІД СІНГАПУРУ

С.А. Попель, канд. екон. наук

Ю.О. Коновалов

Науково-дослідний центр митної справи

Науково-дослідного інституту фіскальної політики

Університету державної фіскальної служби України, м. Хмельницький

Основою митного законодавства Сінгапуру є Митний акт від 26.09.1960 року [1], який встановлює методи визначення митної вартості. Для розрахунку митної вартості транспортних засобів Сінгапурська митниця використовує п'ять методів з шести, а саме: вартість угоди; вартість ідентичних товарів; дедуктивний; обчислена вартість; залишковий.

При ввезенні транспортних засобів (легкові автомобілі, мотоцикли та моторолери) до Сінгапуру необхідно сплатити акцизний збір в розмірі 20 % від митної вартості, а також податок на товари та послуги у розмірі 7 % від загальної вартості. Для здійснення розрахунку вказаних митних платежів необхідно подавати наступні документи:

- комерційні рахунки-фактури, договори купівлі-продажу, замовлення на придбання;
- вантажні та страхові документи;
- документи, що засвідчують інші непередбачувані витрати;
- документи що засвідчують реєстрацію транспортних засобів;
- лист від компетентного органу, який підтверджує дату виготовлення автомобіля (якщо документи про реєстрацію транспортного засобу відсутні або в них не вказана така інформація);
- заява на звільнення від сплати акцизу (якщо є) [2].

При визначенні митної вартості нових транспортних першочергово використовується метод вартості угоди [3]. Для встановлення митної вартості за цим методом усі витрати, пов'язані з продажем та доставкою автотранспортного засобу, повинні бути додані до вартості транзакції або ціни, яку сплачують або сплатили за автомобіль (комісійні продажу, допомога (матеріали, надані імпортером), витрати на упаковку, надходження від перепродажу продавця, ліцензійні збори, вантажні та страхові витрати. Якщо будь-яка складова митної вартості розраховується в іноземній валюті, ця вартість повинна бути конвертована в долари Сінгапуру, використовуючи офіційний курс на момент імпорту.

Визначаючи митну вартість за методом вартості угоди Сінгапурська митниця перевіряє відповідність таким умовам:

- наявність доказів продажу (докази можуть складатися у формі комерційних рахунків-фактур, договорів купівлі-продажу, замовлень на придбання тощо);
- не повинно бути обмежень щодо використання товару покупцем;
- продавець встановлює ціну імпортованих товарів за умови, що покупець також буде купувати інші товари в зазначених кількостях;
- ціна напівфабрикату встановлюється продавцем за умови, що покупець надасть продавцю певну кількість готової продукції;
- потрібно довести, що на вартість не вплинули будь-які відносини між імпортером і постачальником.

Якщо за першим методом неможливо визначити митну вартість транспортного засобу то використовуються альтернативні методи оцінки, що застосовуються в послідовному порядку, передбаченому в Митному акті Сінгапуру [1], а саме:

Методом вартості ідентичних товарів – вартість транзакції ідентичного або подібного товару, проданого для експорту до Сінгапуру.

Дедуктивної вартості – продажна ціна товару в Сінгапурі, скоригована на витрати, понесені після відвантаження.

Обчислена вартість – вартість, що базується на собівартості продукції, загальних витратах та прибутку в країні походження імпортованих товарів.

Залишкова вартість – це вартість, визначена Сінгапурською митницею, на основі гнучкої інтерпретації всіх попередніх методів.

На визначення митної вартості вживаних автотранспортних засобів у Сінгапурі впливають наступні умови:

- фізична особа придбала та використовувала транспортний засіб у країні експорту для особистого користування та ввозить транспортний засіб в Сінгапур. Залежно від віку та стану транспортного засобу Сінгапурська митниця може застосувати амортизацію за первісною ціною придбання. Митна вартість використовуваного транспортного засобу буде тоді сумою знеціненої вартості покупки, закордонних вантажних та страхових витрат та всіх інших витрат, пов'язаних із доставкою транспортного засобу до Сінгапуру, такими як витрати на транспортування та зберігання. Якщо компонент митної вартості котирується в іноземній валюті, його слід конвертувати в долари Сінгапуру, використовуючи діючий курс на момент імпорту;

- фізична особа або компанія, що імпортує використовуваний транспортні засоби, для продажу на території Сінгапуру. Митна вартість буде встановлена таким же чином, як і на нові автотранспортні засоби [4].

Перелік посилань:

1. *Customs Act [Electronic resource]. – 1960. – Resource access mode: <https://sso.agc.gov.sg/Act/CA1960>.*
2. *Procedures on importation and registration of a goods vehicle in Singapore [Electronic resource] – Resource access mode: https://www.onemotoring.com.sg/content/onemotoring/en/Ita_information_guidelines/buy_a_new_vehicle/self_importation/_jcr_content/main_par/download_1172197881/file.res/Goods%20veh.pdf.*
3. *Establishing the Customs Value [Electronic resource] – Resource access mode: <https://www.customs.gov.sg/businesses/valuation-duties-taxes--fees/establishing-customs-value-for-imports/establishing-the-customs-value#CIF>.*
4. *New Motor Vehicles [Electronic resource] – Resource access mode: <https://www.customs.gov.sg/businesses/importing-goods/importing-dutiable-motor-vehicles/establishing-the-customs-value>.*

ВИЗНАЧЕННЯ ПЕРСПЕКТИВ УКРАЇНСЬКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА РИНКАХ ЄС

Р.В. Прокопенко, канд. екон. наук, с.н.с.

Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ

Після початку україно-російського військового конфлікту перед Україною повстало завдання пошуку нових ринків збуту продукції замість російського. Одночасно з тим підписання угоди про асоціацію України з ЄС, яке передбачає лібералізацію торгівлі товарами та послугами, а також лібералізацію руху капіталу, надає нові можливості щодо розвитку промисловості для задоволення потреб країн ЄС [1-3]. Тому актуальним є завдання виявлення та аналізу потреб європейських країн, які можуть бути забезпечені за рахунок наявних або потенційних промислових потужностей України.

Аналіз потреб європейських країн у промисловій продукції може бути корисним з погляду вирішення одночасно двох питань. Перше, це знаходження напрямів для експорту української продукції. Друге – формування пропозицій для інвесторів.

Україна має можливості для виходу на європейські ринки, у тому числі, шляхом витиснення виробників із інших країн, що не відносяться до ЄС, внаслідок преференцій, які надаються їй згідно угоди про асоціацію з ЄС. Крім торговельних преференцій, Україна має вигідне географічне розташування, що дозволяє скоротити логістичні витрати у порівнянні з азіатськими країнами, які наразі є «світовою фабрикою». Внаслідок цього підвищується інтерес закордонних інвесторів щодо інвестування до української промисловості, не зважаючи на бойові дії на сході та провалену боротьбу з корупцією. Виявлення груп товарів, які імпортується до ЄС з інших країн, так як може виробляти Україна, дає можливість сформулювати пропозиції для інвесторів. Основні етапи визначення та аналізу перспектив української промисловості на ринках ЄС наведено на рис. 1.



Рисунок 1. Послідовність визначення перспектив української промисловості на ринках ЄС

Визначення перспектив української промисловості на ринках ЄС пропонується здійснювати у три основні етапи. На першому етапі здійснюється аналіз потреб країн ЄС у промисловій продукції різних видів. При цьому в якості критеріїв для внесення групи продукції до переліку для подальшого аналізу використовуються два критерії. Одним з критеріїв є наявність позитивної динаміки імпорту цієї продукції за останні роки до зони ЄС з інших країн, які не входять до ЄС. Якщо продукція імпортується на протязі багатьох років та обсяги імпорту зростають, то можна зробити висновок, що внутрішні потужності країн європейської спільноти не можуть задовольнити наявний попит, при цьому створювати нові потужності у ЄС за якими причинами не є доцільними. Другим критерієм є достатньо значні обсяги імпорту до країн ЄС, які свідчать про наявність великого ринку такої групи продукції. Результати попереднього відбору у вигляді переліку груп продукції, що мають додатну динаміку зростання обсягів імпорту та достатньо значні обсяги імпорту потребують подальшого аналізу. Перш за все, здійснюється логічний перетин цих двох множин. Після цього потрібно уточнити асортимент та особливості товарних груп, тобто, від агрегованих груп перейти до більш деталізованого переліку промислової продукції, що відповідає обом критеріям. Аналіз пропонується здійснювати за класифікацією товарів, що регламентується Гармонізованою системою опису та кодування товарів Всесвітньої митної організації. Ця система опису враховується як Комбінованою номенклатурою Європейського союзу, так і Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності. Деталізація має на увазі перехід від загальних груп промислової продукції, наприклад, від загальної групи «Section XI. Textiles and textile articles» до більш конкретизованої «55. Man-made staple fibres», а після цього, у разі необхідності, до «55.01. Synthetic filament tow» або ще більш конкретизованого «55.01.10000. Of nylon or other polyamides». Також в якості третього, додаткового критерію при відборі продукції, що може експортуватись до ЄС, використовується конкурентоздатність виробників з інших країн, чію частку ринку планується зайняти. При цьому розглядаються такі показники, як вартість робочої сили, транспортні витрати, наявність чи відсутність квот та інших бар'єрів. Результатом аналізу є перелік деталізованих груп промислової продукції, на які є достатньо великий та стабільний попит у країнах ЄС, та які імпортується з інших країн, перед якими Україна має конкурентні переваги.

Другим етапом визначення перспектив української промисловості на ринках ЄС є аналіз можливостей України щодо задоволення наявного попиту на імпорт промислових товарів до ЄС. Ці можливості можуть бути фактичні та потенційні. Фактичні можливості це вже існуючі виробничі потужності, що виробляють аналогічну продукцію та можуть достатньо швидко модифікувати продукцію (за необхідності) та наростити випуск для відправки на експорт до ЄС. Потенційні можливості це наявність усіх або більшості з необхідних ресурсів для створення нового виробництва: кадрових ресурсів, необхідної сировини, розвинутої інфраструктури, виробничих площадок тощо. Саме виявлення таких потенційних можливостей щодо створення виробництва для експорту до ЄС є цікавим для іноземних та вітчизняних інвесторів.

Останнім етапом є формування інвестиційних пропозицій. При цьому визначаються глобальні проблеми, що перешкоджають успішному інвестуванню. До глобальних потреб відносяться нестача деяких з потрібних ресурсів та законодавчі перепони. Нестача потрібних ресурсів покривається шляхом розробки та реалізації стратегії сприяння інвестиціям у визначенні галузі. Наприклад, це може бути створення необхідної транспортної, митної або інформаційної інфраструктури. Законодавчі перепони вирішуються розробкою гармонізованих стандартів або іншими змінами у законодавстві, що регулює виробництво та експорт промислової продукції. Після вирішення глобальних проблем, що перешкоджають модернізації старих або створенню нових виробничих потужностей для задоволення попиту на ринках ЄС можуть бути підготовані пропозиції для інвесторів. Ці пропозиції доцільно оформлювати у вигляді чернеток бізнес-планів, в яких визначено основні показники, що характеризують інвестиційну привабливість пропозиції: очікуваний попит, наявні ресурси, необхідні витрати, термін окупності.

Перелік посилань:

1. Дзюба С.В. Сценарії ринкової орієнтації зовнішньоекономічної діяльності Придніпровського економічного району в сучасних умовах /С.В. Дзюба, В.І. Ляшенко, Р.В. Прокопенко // *Економічний вісник Донбасу*, 2017. – 2017. – № 2 (48). – С. 75-89.
2. Прокопенко Р.В. Обоснование методологии моделирования диверсификации внешнеэкономических взаимодействий Украины / Р.В. Прокопенко // *Економіка і управління: наук. журн.* – 2015. – №3(67). – С. 14-21.
3. *Управление развитием промышленных предприятий в условиях неоиндустриализации: механизм, модели и методы*: моногр / Р.Н. Лена, А.А. Охтеня, Р.В. Прокопенко. – Киев: *ІЗП НАН України*, 2016. – 162 с.

ОПОДАТКУВАННЯ МИТНИМИ ПЛАТЕЖАМИ ВВЕЗЕННЯ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ: УКРАЇНА ТА РОСІЙСЬКА ФЕДЕРАЦІЯ

*Л.Р. Прус, канд. екон. наук, доцент
Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь*

Аналізуючи ситуацію, що склалась на вітчизняному ринку транспортних засобів, варто відмітити, що у зв'язку із прийняттям Закону України «Про внесення змін до підрозділу 5 розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо стимулювання розвитку ринку вживаних транспортних засобів від 31.05.2016, що передбачає суттєве зниження ставок акцизного податку на вживані транспортні засоби, їх частка в структурі імпорту зросла, а тому обсяги митних оформлень за даною категорією товарів збільшились. На тлі прийняття зазначеного закону відбуваються постійні зміни у нормативно-правовому забезпеченні, що регламентує дане питання, що, у свою чергу, спричиняє неоднозначність його трактування учасниками митних правовідносин, та активізують зловживання при визначенні митної вартості транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України. Враховуючи зазначені аспекти, слід зробити висновок про необхідність додаткового вивчення окресленої проблематики.

Основним документом, що регулює переміщення товарів через митний кордон Росії, з 1 січня 2018 року стало Митний кодекс Євразійського економічного союзу. Федеральне законодавство (гл.16 КОАП РФ і ст. 194 КК РФ) передбачає суворі заходи відповідальності за ввезені без розмитнення транспортні засоби. Оцінка трактування понятійного апарату щодо транспортних засобів свідчить про подібність змісту термінології в Україні та Євразійському економічному союзі (таблиця 1).

Таблиця 1

Визначення понятійного апарату щодо транспортних засобів

Поняття	Визначення в Митному кодексі України	Визначення в Митному кодексі Євразійського економічного союзу
Транспортні засоби	транспортні засоби комерційного призначення, транспортні засоби особистого користування, трубопроводи та лінії електропередачі	категорія товарів, що включає в себе водне судно, повітряне судно, автомобільний транспортний засіб, причіп, напівпричіп, залізничне транспортний засіб (залізничний рухомий склад, одиницю залізничного рухомого складу), контейнер з передбаченими для них технічними паспортами або технічними формулярами запасними частинами, приналежностями та устаткуванням, паливно-мастильними матеріалами, охолоджуючими і іншими технічними рідинами, що містяться в заправних ємностях, передбачених їх конструкцією, якщо вони перевозяться разом із зазначеними транспортними засобами
транспортні засоби комерційного призначення	будь-яке судно (у тому числі самохідні та несамохідні ліхтери та баржі, а також судна на підводних крилах), судно на повітряній подушці, повітряне судно, автотранспортний засіб (моторні транспортні засоби, причепи, напівпричепи) чи рухомий склад залізниці, що використовуються в міжнародних перевезеннях для платного транспортування осіб або для платного чи безоплатного промислового чи комерційного транспортування товарів разом з їхніми звичайними запасними частинами, приладдям та устаткуванням, а також мастилами та паливом, що містяться в їхніх звичайних баках упродовж їхнього транспортування разом із транспортними засобами комерційного призначення	відсутнє

транспортні засоби особистого користування	наземні транспортні засоби товарних позицій 8702, 8703, 8704 (загальною масою до 3,5 тони), 8711 згідно з УКТ ЗЕД та причеми до них товарної позиції 8716 згідно з УКТ ЗЕД, плавучі засоби та повітряні судна, що зареєстровані на території відповідної країни, перебувають у власності або тимчасовому користуванні відповідного громадянина та ввозяться або вивозяться цим громадянином у кількості не більше однієї одиниці на кожну товарну позицію виключно для особистого користування, а не для промислового або комерційного транспортування товарів чи пасажирів за плату або безоплатно	категорія товарів для особистого користування, що включає в себе окремі види авто- і мототранспортних засобів і причепів до авто- і мототранспортних засобів, які визначаються Євразійською економічною комісією, водне судно або повітряне судно разом із запасними частинами до них та їх звичайними речами та обладнанням, пально-мастильними матеріалами, охолоджуючими і іншими технічними рідинами, що містяться в заправних ємностях, передбачених їх конструкцією, що належать на правах володіння, користування і (або) розпорядження фізичній особі, що переміщає ці транспортні засоби через митний кордон Союзу в особистих цілях, а не для перевезення осіб за винагороду, промислового або комерційного перевезення товарів за винагороду або безкоштовно, в тому числі транспортні засоби, зареєстровані на юридичних осіб і індивідуальних підприємств
--	---	--

В Росії фізичні особи користуються пільговим режимом розмитнення за єдиною митною ставкою (ЄМС). Юридичні особи зобов'язані сплатити сукупний митний платіж (СМП), який включає в себе мито, акциз та ПДВ. При розрахунку мита в євро за куб. см. робочого об'єму двигуна використовується митна вартість транспортного засобу, під якою розуміється не реальна ціна, за якою ТЗ був придбаний, а приблизна ціна автомобіля в ідеальному стані, що визначається за спеціалізованими довідниками. Так, Далекосхідна митниця для японських автомобілів з 2006 року використовує затверджений довідник цін на старі автомобілі в Японії, розроблений Drom.ru. У ньому містяться фіксовані ціни на всі комплектації японських автомобілів у віці від одного до семи років. Для автомобілів старше 3 років, вироблених в РФ, ставка мита єдина і становить 1 євро за кожен куб. см. двигуна (робочого об'єму). Якщо громадянин ввозить який-небудь товар на територію Російської Федерації, він зобов'язаний сплатити фіксовану суму, яка виступить своєрідною компенсацією за витрати держави, понесені на митниці. Дана тверда сума – митний збір – залежить від митної вартості товару, включаючи витрати на транспортування і страхування. Ще сплачується утилізаційний збір як одноразовий платіж до бюджету держави, який громадяни вносять при придбанні транспортного засобу. Його розмір залежить від базового тарифу в руб. і розрахункового коефіцієнту платежу (залежно від року виготовлення, габаритів, загальної маси, типу двигуна). Однак при ввезенні на фізичну особу передбачається, що автомобіль ввозиться не для продажу, а для особистого користування (1 на рік).

В Україні чинним законодавством передбачені обов'язкові платежі при розмитненні авто:

– ввізне мито: відповідно до Закону «Митний тариф України», ввізне мито становить 10 % від суми митної вартості ТЗ (автомобілі з країн ЄС з 2018 року – 7,3 %). Виняток становлять автобуси з дизельними моторами об'ємом мотора понад 5 л, службовці для перевезення більше 10 чол (20 %), електромобілі (0 %) і нові легкових авто з об'ємом двигуна понад 3 л (5 %)

– акцизний податок: нараховується залежно від типу ТЗ, об'єму двигуна, його типу (дизельний або бензиновий) віку автомобіля. На електромобілі акцизний збір становить 0 % з 2018 року (до 2019 року).

– митне оформлення;

– ПДВ: становить 20 % від суми митної вартості авто, акцизного податку і ввізного мита.

З 2018 року електромобілі звільнені від ПДВ (до 2019 року).

Перелік посилань:

1. Митний кодекс України <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>

2. Податковий кодекс України <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

3. Ввезення транспортних засобів <http://sfs.gov.ua/baneryi/mitne-oformlennya/vijdjayuchim-v-ukrainu/vvezennya-transportnih-zasobiv/>

4. Митний кодекс Євразійського економічного союзу http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215315/84654882a47691ab62b0afd4460001310215ce3c/

МОДЕЛЮВАННЯ ЦІНИ ЗЕД-КОНТРАКТУ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ З УРАХУВАННЯМ АЛЬТЕРНАТИВНИХ БАЗИСІВ ПОСТАВКИ INCOTERMS 2010

*К.В. Романчук, д-р екон. наук, доцент
М.С. Твардовська, здобувач вищої освіти
Житомирський державний технологічний університет*

При виході на зовнішні ринки збуту для підприємства важливо правильно встановити та розрахувати ціну на свій товар, оскільки ціна є основним критерієм прийняття споживчих рішень.

Для моделювання ціни ЗЕД-контракту купівлі-продажу товарів, що експортуються, суб'єкта ЗЕД, обрано для дослідження підприємство – Товариство з обмеженою відповідальністю «Галка ЛТД».

Експортер ТОВ «Галка ЛТД» повинен визначитись з країною, в яку буде постачатись товар, вивчити її бізнес-середовище, врахувати міжнародні та національні правові норми щодо змісту ЗЕД-контракту. Підприємство-експортер повинне обрати базис поставки Incoterms 2010. «Incoterms – це міжнародні правила, визнані урядовими органами, міжнародними організаціями по всьому світу як тлумачення найбільш застосовуваних в міжнародній торгівлі термінів» [5]. На основі обраного базису підприємству потрібно скалькулювати ціну за одиницю товару, що буде реалізуватись, а також загальну вартість ЗЕД-контракту.

Так, процес моделювання ціни ЗЕД-контракту передбачає ряд етапів, зокрема:

1. Виявлення найбільших країн імпортерів кави та какао.

ТОВ «Галка ЛТД» буде виготовляти та реалізовувати на експорт два види продукції (каву та какао). Припустимо, що підприємство не має історії експортно-імпортних операцій. У зв'язку з цим слід вивчити ринки кави та какао та визначити, які країни є найбільшими імпортерами даної продукції, для подальшого пошуку потенційних покупців в країнах імпорту.

Для виявлення країн з найбільшим рівнем імпорту кави та какао скористаємось Атласом складності економіки (The Atlas of Economic Complexity) [1].

На основі аналізу даних, встановлено, що країнами, які мають найбільші обсяги імпорту кави є США, Німеччина, Велика Британія, а одними з найбільших країн-імпортерів какао є Франція, Нідерланди, Італія.

2. Пошук потенційних імпортерів продукції, яку буде виготовляти підприємство.

Наступним етапом є пошук потенційних покупців продукції підприємства та моделювання ціни ЗЕД-контракту купівлі-продажу при здійсненні експортних операцій з урахуванням альтернативних базисів поставки Incoterms 2010 на основі врахування бізнес середовища країн імпортерів продукції.

На базі проведеного аналізу ринків кави США, Німеччини, Великої Британії, а також ринку какао Франції, Нідерландів, Італії було виявлено найбільші фірми-імпортери вказаних товарів.

3. Оцінка бізнес-середовища країн реєстрації потенційних контрагентів.

Наступним кроком є оцінка бізнес середовища потенційних покупців, вивчення ставок податків та імпортних платежів для кави та какао у країнах імпорту даної продукції. Для цього використаємо сайт Міжнародного торгового центру [4], та дані про тарифи мита за групами Міжнародної класифікації товарів. Для визначення ставок ПДВ використовуємо сайт [3].

4. Побудова альтернативних маршрутів, вибір оптимальних з них.

Черговим етапом є вибір маршруту та транспортного засобу, яким буде здійснюватись перевезення, а також розрахунок вартості доставки. Скористаймося для побудови маршруту та розрахунку його вартості можливостями глобального агрегатора у сфері перевезень з найбільшою мережею незалежних агентів SeaRates [2].

Для перевезення продукції обрано авіатранспорт.

5. Ведення переговорів з потенційними контрагентами.

Після проведення переговорів та досягнення попередніх домовленостей, було погоджено базиси поставки, ціну за одиницю товару, вартість упаковки всього обсягу товарів та валюту платежу та валюту контракту.

6. Розрахунок вартості альтернативних імпортних пропозицій потенційних продавців та обґрунтування ціни ЗЕД-контракту.

Розрахунки по даному етапу представлені у таблиці 1.

Таблиця 1

Розрахунок вартості поставки продукції, що експортується, з урахуванням запропонованих потенційними покупцями базисів (формул) поставки Incoterms 2010

Показник	кава			какао		
	Постачальник/ базис Incoterms 2010			Постачальник/ базис Incoterms 2010		
	Montana/ FCA	Ambassad or/CIP	Lavazza/ DAT	Starbucks /CPT	Kruger/ DAP	Royal/ EXW
Обсяг поставки	20 000	20 000	20 000	15 000	15 000	15 000
Запропонована ціна	14	13	15	11	10	16
Вартість поставки	280 000	260 000	300 000	165 000	150 000	240 000
Експортні митні формальності, у т.ч.:						
– експортне мито	0	0	0	0	0	0
– ПДВ	56 000	52 000	60 000	33 000	30 000	48 000
Витрати на основне перевезення	509	646	652	479	399	593
Імпортні митні формальності, у т.ч.:						
– імпортне мито	0	0	0	0	0	0
– ПДВ	0	59 280	72 000	19 800	37 800	63 360
Витрати на страхування	30 800	26 000	36 000	16 500	19 500	26 400
Вартість продукції відповідно до запропонованого базису	336 140	312 776	360 802	198 589	180 499	240 160

7. Вибір оптимального покупця.

З даних, представлених у табл.1, робимо висновок, що для ТОВ «Галка ЛТД» найбільш вигідні пропозиції, для експорту продукції:

– «Lavazza» з Великої Британії (базис Incoterms 2010 – DAT) для експорту кави (розрахункові витрати для повного виконання контракту і доставки продукції ТОВ «Галка ЛТД» складають 360802 дол. США; у той час як розрахункові витрати на повне виконання контракту на запропонованих умовах компанією «Montana» (базис Incoterms 2010 – FCA) сягають 336140 дол. США; а компанією «Ambassador» (базис Incoterms 2010 – CIP) – 312776 дол. США);

– «Royal» з Італії (базис Incoterms 2010 – EXW) для експорту какао (розрахункові витрати для повного виконання контракту і постачання готової продукції ТОВ «Галка ЛТД» складають 240160 США; у той час як розрахункові витрати на повне виконання контракту на запропонованих умовах компанією «Starbucks» (базис Incoterms 2010 – CPT) сягають 198589 дол. США; а компанією «Kruger» (базис Incoterms 2010 – DAP) – 180499 дол. США).

Таким чином доцільно укласти ЗЕД-контракт на експорт кави з компанією «Lavazza», на експорт какао – з компанією «Royal».

У договірному процесі питання моделювання та розробки альтернативних умов ЗЕД-контракту має виключне значення. Це пов'язано з тим, що виважений та обґрунтований підхід до нього може забезпечити укладання ЗЕД -контракту, яким передбачено експорт товарів на оптимальних умовах для його сторін.

Перелік посилань:

1. Атлас складності економіки (The Atlas of Economic Complexity) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://atlas.cid.harvard.edu>

2. Глобальний агрегатор у сфері перевезень SeaRates/ Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.searates.com/ru/>

3. ПДВ в країнах світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.olza.com.ua/statistics/41>

4. Сайт Міжнародного торговельного центру. – Режим доступу: http://www.macmap.org/QuickSearch/FindTariff/FindTariff.aspx?subsite=open_access

5. Ramberg J. INCOTERMS 2010 // Eur. JL Reform. 2011. Т. 13. С. 380. URL: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/ejlr13&div=29&id=&>

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ЯКОСТІ ДОРОЖНЬО-БУДІВЕЛЬНИХ РОБІТ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

К.Є. Сичова, здобувач вищої освіти

Ю.Ю. Кадигроб, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: Д.А. Горовий, д-р екон. наук, професор

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

За умови відмінності ширини залізничної колії в Україні та більшості країн ЄС, одним із багатьох засобів вантажоперевезення є автомобільний транспорт. На автодороги України щодня виходить близько 20 млн. автомобілів, значна кількість яких є вантажними, що особливо потребують якісної рівної дороги для пришвидшення перевезення товарів на значні відстані. Таким чином, досягнення завдань держави по прискоренню економічного зростання, поліпшенню життя населення, підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг прямо залежать від стану й розвитку мережі автомобільних доріг.

Останнім часом у нашій країні дуже швидко зростає обсяг перевезень, підвищується інтенсивність руху транспорту, а відповідно усе більше актуальним стає питання якості доріг. Велике навантаження на дорожнє покриття, низька якість матеріалів приводить до того, що на дорогах утворюються тріщини й вибої. Разом з тим стан автомобільних доріг не задовольняє зростаючих потреб автомобілізації держави й економіки. Так, на мережі автомобільних доріг близько 56 % довжини мають незадовільну міцність дорожнього одягу, 37 % – незадовільну рівність дорожніх покриттів. Ділянки концентрації дорожньо-транспортних випадків становлять у цілому близько 8 % довжини всіх доріг країни. Близько 28 % довжини доріг обслуговують рух у режимі перевантаження, тобто близько 48 % від загального обсягу перевезень по автодорогах здійснюється з істотними втратами часу перевізників. За останні 10 років, при росту рівня автомобілізації на 85 %, довжина автомобільних доріг загального користування й міських вулиць збільшилася відповідно на 16 і 4,5 %. Тобто темпи росту автомобілізації країни значно випереджають темпи росту автомобільних доріг і довжини міських вулиць. Слабкий рівень розвитку автомобільних доріг приводить до істотного росту витрат, зниженню швидкості руху, тривалим простоям, підвищенню рівня аварійності.

У сучасній ринковій економіці найважливішим фактором підвищення рівня життя, економічної, соціальної й екологічної безпеки є якість.

Економічна оцінка якості продукції припускає виконання відповідності показників якості продукції вимогам споживачів і вибір, якщо буде потреба, напрямку поліпшення його якості. Якість визначається мірою відповідності товарів, робіт, послуг умовам і вимогам: запитам споживачів; стандартам; договорам; контрактам.

Метою роботи є розробка рекомендацій щодо узагальнення методів економічної оцінки якості дорожньо-будівельних робіт в контексті європейської інтеграції України.

На сьогодні існує завелика кількість методів оцінки якості дорожнього покриття, проте всі ці методи є різними і частіше за все є фізичними, а не економічними. Таким чином, в українській літературі і досі зберігається тенденція до використання показників «економії» для оцінки якості дорожньо-будівельних робіт через порівняння витрат на їх виконання та ефекту, який зможе отримати авт.транспортне підприємство від використання дороги з якісним покриттям нового типу. Використовується показник «витрати» для визначення якості виконання робіт, з аргументацією, що у вітчизняному господарстві існує майже повна 100 % залежність між якістю і ціною, тобто чим дорожчий товар, тим більш імовірно він є якісним. Такий стан речей не можна вважати правильним. Адже категорії «якість» і «витрати» не є спорідненими. І в усьому світі не існує прямої кореляції між якістю та витратами на виробництво продукту.

Тому необхідна розробка нового економічного показника якості автомобільних доріг, який має ґрунтуватися не на «економії», а на безпосередніх показниках ефекту від якісного дорожнього покриття: вартості товарів, перевезених на 1 км дороги за 1 день, вмотивованості водіїв користуватися саме цією дорогою тощо.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ ЕКОНОМІЧНОЮ СИСТЕМОЮ

Л.О. Філіпковська, канд. техн. наук, доцент

А.В. Кійко, здобувач вищої освіти

*Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»*

Міжнародна економічна система являє собою сукупність елементів світової економіки з властивими кожному з них характеристиками. Підходи до вивчення ґрунтуються на методах дослідження економічної системи в широкому і вузькому розумінні. Так економічну систему складають взаємопов'язані елементи, які утворюють цілісну економічну структуру суспільства та відносин задля виробництва, розподілу, обміну та споживання економічних благ.

На сучасному етапі міжнародні економічні системи характеризується значними змінами в управлінні. Ефективною стає така система управління, яка спирається на раціональне використання кожного функціонального елемента.

Серед українських та зарубіжних вчених, які внесли значний внесок в розробку функціонального підходу, можна відмітити А. І. Уємова, В. С. Тюхтіна, В. Н. Садовського, С. П. Никанорова, В. Н. Волкову.

Мета роботи – теоретичне обґрунтування особливостей функціонального методу управління міжнародною економічною системою та запропонування заходів його забезпечення.

Функціональний підхід є найбільш оптимальним в тих випадках, коли весь бізнес-процес зосереджений в рамках однієї структурної одиниці, яка виконує повний цикл виробництва й продажу деякого товару або виконання послуги [1]. В цілому така схема найбільше підходить суб'єктам господарювання зі стабільними бізнес-процесами, що діють на ринках з низьким рівнем конкуренції. До таких ринків відносяться і ринки природних монополій. Крім того, відмінною рисою функціонального підходу є орієнтація на аналіз і оптимізацію роботи елементів економічної системи і, таким чином, оптимізацію конкретних функцій. Принципи такого підходу ґрунтуються на базових положеннях теорії конкуренції, теорії економічної поведінки, теорії глобалізації, а також визначаються економічною ідеологією.

Щоб оцінити та підвищити ефективність управління економічною системою, в якій строго ієрархічне уявлення має справу з тими чи іншими проблемами, пропонується застосування економіко-математичного моделювання, яке б дозволило розділити велику проблему на складові частини і вирішити її, використовуючи цілі елементів та базову мету системи.

В сьогоденні більшого поширення набувають децентралізовані економіко-математичні моделі, що враховують різноспрямованість інтересів економічних суб'єктів і егоїстичність їх поведінки. Це пов'язано як з процесами лібералізації економік ряду країн, так і децентралізацією міжнародних зв'язків. Для забезпечення функціонального підходу до управління міжнародною економічною системою пропонується агентно-орієнтоване моделювання.

Агентне моделювання – це метод імітаційного моделювання явищ та процесів, який на основі дослідження поведінки окремих елементів (агентів), визначає поведінку системи в цілому [2].

До переваг агентно-орієнтованого моделювання відносять: вивчення стану економічної системи на основі отримання інформації про дії окремих елементів; дослідження поведінки індивідуального агента та його зв'язків з іншими учасниками системи в динаміці; якісне реагування системи на зміни навколишнього середовища; наглядне ілюстрування економічного процесу.

Недоліками агентного моделювання є обмеження параметрів агентів, наявність припущень про їх раціональну поведінку і рівновагу системи, складне визначення діапазону дій агента моделі.

Пропонується застосування агентного моделювання для формування міжнародної авіатранспортної мережі, в міжнародному маркетингу та торгівлі.

Агентне моделювання – це відносно новий підхід, завдяки якому можна визначити заходи, що сприяють підвищенню ефективності функціонування міжнародної економічної системи.

Перелік посилань:

1. Ілляшенко С. М. *Інноваційний менеджмент: підручник* / С. М. Ілляшенко. – Суми: ВТД – Університетська книга, 2010. – 334 с.

2. Примостка А. О. *Концептуальні засади агентно-орієнтованого моделювання* / А. О. Примостка // *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. – 2017. – Випуск 11. – С. 124-129.

МОДЕЛЮВАННЯ МІЖКРАЇНОВИХ ВІДНОСИН

І.Ю. Філоненко, здобувач вищої освіти

*Науковий керівник: Л.О. Філіпковська, канд. техн. наук., доцент
Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»*

В умовах сучасної глобалізації і інтенсивної інтеграції країн міжнародні відносини стають дедалі чутливішими до майбутнього. Тому все необхіднішим є використання методів стратегічного планування та складання прогнозів, що визначають розвиток економіки країн, вплив на внутрішню соціально-економічну та політичну ситуації, а також визначення вектору зовнішньоекономічної діяльності. Тому дана тема є актуальною і потребує розробки уточнених уявлень про світ і відносини між країнами, що відкриває шлях до нових ідей.

За даною тематикою є багато теоретичних розробок. Її вивченню для практичного використання присвячено роботи Шкуропата О.В, Бондар О. А., Светунькової І. С., Колемаєва В. О.

Відносини міжкраїнових зв'язків на сучасному етапі мають невизначеність багатьох складових у міжнародних справах. Невизначеність полягає у нестачі знань про геополітичну ситуацію в цілому, у відсутності повного аспекту інформації про конкуренцію на світовому ринку, недостатність даних про діяльність підприємств держав, з якими планується співпраця.

Тому у разі прогнозування економічних міжкраїнових відносин вимагається максимальна увага до основних факторів, що їх визначають. Мета розроблюваної моделі – формування раціонального рішення щодо підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності країни.

В сьогоднішній для аналізу відносин міжкраїнових відносин стають важливими моделі, які присвячені аналізу поведінки країн-партнерів, а саме: статичні й динамічні моделі міжгалузевого балансу, методи мережевого планування та управління, моделі корпоративних рішень, теорія ігор. Ці методи дозволяють знаходити кількісні характеристики економічних процесів і мають переваги в обґрунтуванні рішень порівняно з іншими економіко-математичними моделями.

В умовах невизначеності ринкових відносин та вивченні процесу ухвалення рішення в міжнародних відносинах ефективним є використання методів теорії ігор. Це математична теорія щодо аналізу стратегічної поведінки (взаємодії сторін) [1]. Її застосовують в мікроекономіці, теорії галузевої організації, фінансовій економіці, теорії контрактів, економічній теорії регулювання, економіці праці, міжнародній торгівлі, макроекономіці.

До недоліків методів відносять таке: теорія ігор не може повністю охопити весь спектр факторів, які впливають на прийняття рішень щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності; значний рівень невизначеності щодо інформації про партнерів (країни).

Можна виділити наступні переваги теорії ігор:

- виявлення найкращої стратегії вибору економічного партнера для встановлення міжкраїнових зв'язків;
- передбачення стратегічної поведінки (ходів) партнерів і конкурентів;
- можливість вибору з певної кількості альтернативних варіантів «найкращого ходу», який є «відповіддю» на дію інших партнерів;
- інформування про дохідність учасників як результату гри.

У сфері авіаперевезень пропонується використовувати ігрові моделі для аналізу конкуренції та в ціноутворенні.

В цілому методи теорії ігор допомагають проводити економічні експерименти в умовах невизначеності, оцінювати на якісному рівні різні варіанти стратегічної економічної політики країни, приймати відповідні рішення з максимальною вигодою, передбачити в загальних рисах наслідки прийнятих рішень або змін в кон'юнктурі зовнішнього ринку.

Економіко-математичні методи прискорюють проведення економічного аналізу, сприяють більш повному врахуванню впливу факторів на результати економічної діяльності в світовому господарстві, підвищенню точності обчислень [2].

Перелік посилань:

1. Диксит А. Теория игр. Искусство мышления в бизнесе и жизни / А. Диксит, Б. Нейлбафф. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 464 с.
2. Бондар О. А. Интерпретационный схематизм управления экономическими системами : монография / О. А. Бондар. – К. : Науковий світ, 2013. – 121 с.

ФОНДООЗБРОЄНІСТЬ В МАШИНОБУДУВАННІ УКРАЇНИ

*В.О. Янковий, канд. екон. наук, доцент
Одеський національний економічний університет*

Підвищення ефективності підприємств вітчизняного машинобудування й галузі в цілому неможливе без раціонального використання всіх ресурсів і, в першу чергу, основних виробничих фондів та робочий сили. Історично в економічній науці вказані виробничі фактори отримали позначення *K* (від нім. Kapital) і *L* (від англ. Labor).

Уважається, що зростання фондоозброєності – один із важливіших факторів підвищення ефективності суспільного виробництва. На основі впровадження інноваційно-інвестиційних заходів фондоозброєність будь-якої галузі повинна неухильно зростати. На нашу думку, наведена вище теза про неухильне підвищення фондоозброєності в машинобудуванні в значній мірі відображає сутність економічної політики держави в умовах жорсткого централізованого управління сталим виробництвом з високою часткою ручної і слабо механізованої праці, коли заходи з впровадження новітньої техніки й технології супроводжувались автоматичним зростанням попиту на додатковий випуск продукції підприємств галузі.

У трансформаційній ринковій економіці, особливо в умовах перманентної економічної кризи, характерної для більшості галузей України, вказаний взаємозв'язок проявляється не так чітко і функціонально: ріст фондоозброєності може не корелювати зі змінами попиту споживачів на оптових та роздрібних ринках на додаткову продукцію, оскільки обсяг чистого доходу від реалізації багато в чому залежить від підвищення реальної оплати праці. В результаті на деяких вітчизняних підприємствах машинобудування спостерігається відносний надлишок *основних виробничих фондів* у порівнянні з чисельністю працівників, тобто надмірна фондоозброєність на фоні сталого чи спадаючого попиту на певну продукцію машинобудівної галузі. Хоча в цілому, і це визнається переважною більшістю вчених-економістів, фондоозброєність українських підприємств внаслідок високої зношеності основних засобів виробництва (на рівні 70 %) дуже далека від необхідної, наприклад, від світової. Тому, на наш погляд, в такій ситуації краще казати про оптимальну фондоозброєність в машинобудуванні в сенсі максимізації реалізованої продукції при заданих загальних витратах факторів (або мінімізації загальних витрат виробничих факторів при заданій реалізації продукції).

Розглянемо за даними Державної служби статистики України динаміку фондоозброєності в машинобудуванні України за 2007-2017 рр. (рис. 1) [1].

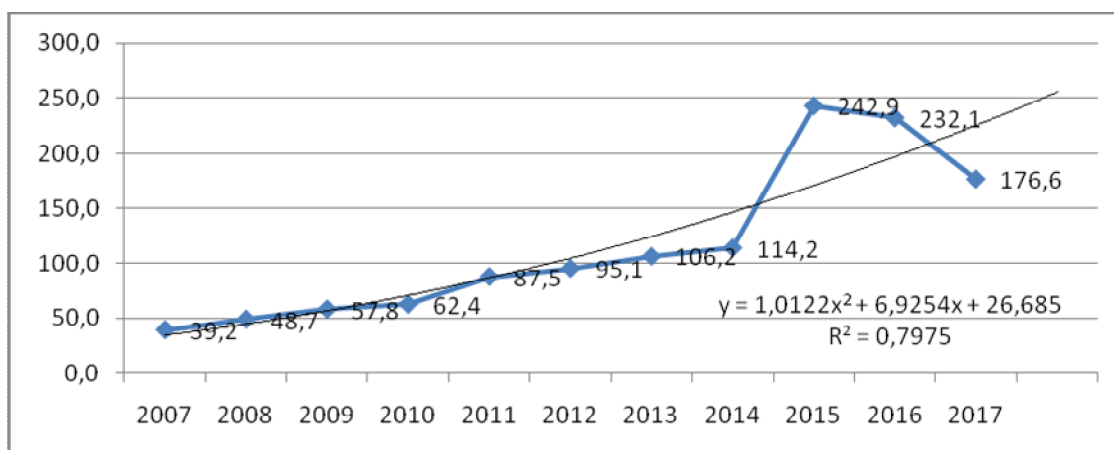


Рисунок 1. Динаміка фондоозброєності (тис. грн. на 1 працівника) в машинобудуванні України за 2007-2017 рр.

На основі візуального аналізу графіка на рис. 1 слід зазначити, що в динаміці фондоозброєності чітко прослідковуються два етапи: 1) неухильного росту досліджуваного показника (2007-2015 рр.); 2) певного падіння фондоозброєності (2-й етап 2016-2017 рр.). Загальну тенденцію розвитку аналізованого показника вітчизняного машинобудування досить точно і адекватно відображає параболічний (2-го ступеню) тренд, коефіцієнт детермінації якого дорівнює майже 80 %. Виникає питання: чи є фондоозброєність в машинобудуванні України оптимальною, чи ні, наприклад, надмірною, або недостатньою?

В економічній науці проблему пошуку оптимальної фондоозброєності ринково-виробничих систем не можна назвати новою. Наприклад, у теорії мікроекономіки широко відомий підхід до оптимізації фондоозброєності товаровиробника у випадку двох агрегованих виробничих факторів (основних виробничих фондів і праці), суть якого полягає у визначенні такої точки з координатами K_1, L_1 , що максимізує випуск реалізованої продукції Y_1 при заданих загальних витратах капіталу $C_1 = K_1 + L_1$ (мінімізує загальні витрати C_1 на певний випуск продукції Y_1). У якості основного підходу до вирішення даної задачі виступає апарат виробничих функцій, зокрема їх геометричне тлумачення у вигляді ізоквант, ізокост тощо.

Легко показати, що оптимальна комбінація виробничих факторів забезпечує виконання наступної умови: граничні продукти виробничих факторів (MP), що припадають на 1 грошову одиницю (p), мають бути однакові:

$$\frac{MP_K}{p_K} = \frac{MP_L}{p_L} \quad (1)$$

Дану умову часто називають еквімаржинальним принципом – зважені за цінами граничні продукти факторів виробництва мають бути вирівняні. Реалізуючи ці умови, товаровиробник досягає стану внутрішньої рівноваги, тобто найліпшого поєднання ресурсів.

Очевидно, що в разі вимірювання всіх змінних Y, K, L у грошових одиницях граничні продукти факторів виробництва теж знаходяться у вартісному вираженні. Тому формулу (1) можна представити так:

$$MP^*_K = MP^*_L, \quad (2)$$

де MP^*_K, MP^*_L – граничні продукти основних виробничих фондів та праці, виражені через їх кількості в натуральному вимірі.

Отже, сутність еквімаржинального принципу полягає в рівності граничних продуктів виробничих факторів в умовах оптимальної фондоозброєності підприємства.

З формули (2) випливає, що в точці оптимальної фондоозброєності товаровиробника гранична норма заміщення виробничих факторів (MRS) набуває вигляд

$$MRS_{LK} = \frac{MP^*_K}{MP^*_L} = 1. \quad (3)$$

Легко довести справедливість і зворотного твердження: якщо для граничної норми заміщення виробничих факторів виконується умова (3), то товаровиробник знаходиться в точці оптимальної фондоозброєності. З урахування отриманих теоретичних результатів приходимо до наступного висновку: для визначення координат оптимальної фондоозброєності для будь-якої субституційної виробничої функції за еквімаржинальним принципом достатньо знайти вираз його граничної норми заміщення і прирівняти до одиниці. При цьому передбачається, що граничні продуктів факторів виробництва виражені в натуральних одиницях.

Це правило в загальному вигляді формулюється так: еквімаржинальний принцип визначення оптимальної фондоозброєності для будь-якої субституційної виробничої функції полягає у виконанні умови

$$MRS_{LK} = \frac{\partial Y}{\partial K} : \frac{\partial Y}{\partial L} = \frac{f'_K(K, L)}{f'_L(K, L)} = 1. \quad (4)$$

З формули (4) оптимальна фондоозброєність K_1/L_1 знаходиться досить просто. Ми застосували запропонований еквімаржинальний принцип і засновану на ньому формулу (8) для визначення оптимальної фондоозброєності в рамках найбільш популярних в економічних дослідженнях виробничих функцій: Кобба-Дугласа, CES-функції, лінійної функції, функції Аллена та ін. [2].

Перелік посилань:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Янковий В. О. Пошук оптимального товаровиробника в рамках N-факторних виробничих функцій / В. О. Янковий // Інфраструктура ринку. Електронний фаховий науково-практичний журнал з економічних наук. – № 7. – 2017. – С. 430-436 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/7_2017_ukr/74.pdf

7. ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ТА ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

ІНТЕГРАЦІЙНІ ЗВ'ЯЗКИ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ТОВАРОВИРОБНИКАМИ ПРОДУКЦІЇ СКОТАРСТВА ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

З.П. Березівський, канд. екон. наук, доцент

О.Й. Березівська, канд. екон. наук

Львівський національний аграрний університет

Проведена аграрна реформа в цілому і, зокрема реформування аграрного сектора економіки, дали відчутні результати, оскільки відбулися позитивні тенденції в розвитку АПК. Проте, необхідно відмітити, що ці тенденції були різними в залежності від форми господарювання.

На споживчий ринок м'ясо великої рогатої худоби надходить через переробну промисловість. Частина м'яса населення споживає, а частину реалізує на міських ринках або через посередницькі структури. На споживання м'яса суттєво впливає високий рівень роздрібних цін на нього. Споживачі із середнім рівнем доходу віддають перевагу купівлі м'ясної продукції на міських ринках, де вона представлена в більшому асортименті та є більш якісна. Низький рівень доходів спонукає споживачів часто купувати м'ясні продукти низької [1, 2].

У 2016 р. в Україні і у регіонах підвищилась частка молока, яке продається заготівельним організаціям, через власні магазини та зменшилась частка продажу на ринку та населенню через систему громадського харчування і в рахунок оплати праці. Господарства населення збільшили реалізацію молока молокопереробній промисловості через заготівельні організації, адже обсяги її реалізації ще не достатні для повного забезпечення потужностей переробних підприємств. Нині близько половини обсягу молока залишається у виробників і використовується для власного споживання, реалізується на споживчих ринках, згодовується тваринам, частково втрачається.

Таблиця 1

Динаміка надходження продукції скотарства на переробні підприємства Львівської області*

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2016 р. у % до 2014 р.
<i>Молоко усіх видів, тис. т.</i>				
Надійшло всього	77,0	79,5	92,0	119,5
в т.ч. куплено від:				
сільськогосподарських підприємств	36,9	42,4	47,7	129,3
господарств населення	0,3	0,1	0,2	66,7
інших господарських структур	2,3	0,8	-	×
<i>Сільськогосподарські тварини (у живій масі), тис. т.</i>				
Надійшло всього	78,2	42,6	96,3	123,2
з них: велика рогата худоба	4,3	3,6	4,1	95,4
в т.ч. куплено від:				
сільськогосподарських підприємств	24,9	22,2	46,5	186,8
господарств населення	41,4	15,6	12,9	31,2
інших господарських структур	11,9	4,8	-	×

*На основі даних [4-6]

Дані таблиці 1 показують, що надходження молока на переробні підприємства Львівської області за 2014-2016 роки зросло з 77,0 тис. т. до 92,0 тис. т. або на 19,5 %, в тому числі від сільськогосподарських підприємств – з 36,9 тис. т. до 47,7 тис. т. або на 29,3 %, а від господарств населення знизилось з 0,3 тис. т. до 0,2 тис. т. або на 33,3 %. Надходження сільськогосподарських тварин (у живій масі) на переробні підприємства Львівської області за цей же період зросло з 78,2 тис. т. до 96,3 тис. т. або на 23,2 %, в тому числі від сільгосппідприємств на 86,8 % (з 24,9 тис. т. до 46,5 тис. т.), а від господарств населення скоротилось з 41,4 тис. т. до 12,9 тис. т. або на 68,8 %.

У структурі виробництва сільськогосподарської продукції господарствами області у 2016 р. продукція тваринництва займала 37,7 %, з них продукція скотарства становила 34,1 %, в тому числі 19,3 % м'ясо ВРХ та 14,8 % молоко (рис. 1). В порівнянні з 2014 р. обсяг виробництва продукції тваринництва у структурі сільськогосподарської продукції скоротився на 1,2 %, продукції скотарства на 1,3 %, молока на 1,4 %, а м'яса ВРХ зріс на 0,1 %.

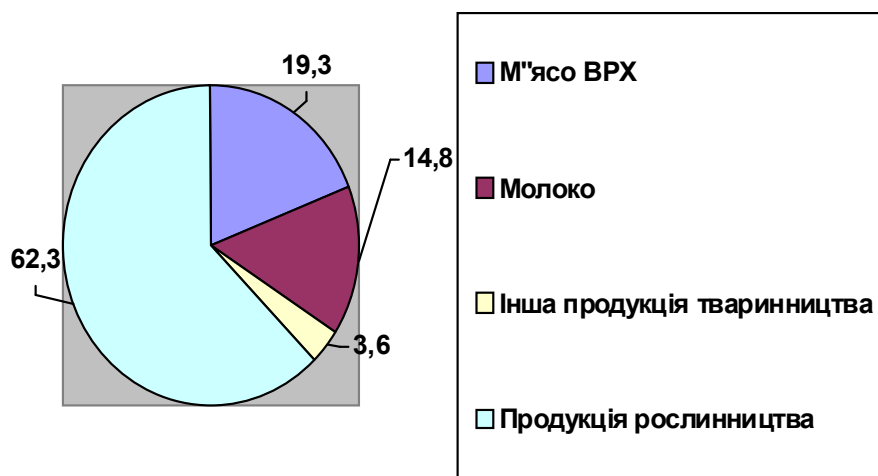


Рисунок 1. Структура виробництва сільськогосподарської продукції господарствами Львівської області у 2016 р., %*

*На основі даних [4-6]

В процесі удосконалення інтеграційних зв'язків запроваджуються нові механізми взаємовідносин переробних підприємств з товаровиробниками. Наприклад, в населених пунктах обладнуються молокоприймальні пункти, вдосконалюється система взаєморозрахунків між ними. Нестача сировини та віддаленість сировинних зон від центрів переробки можуть негативно впливати на об'єми виробленої продукції. Сільськогосподарські підприємства, враховуючи швидкопсувність даного виду продукції і труднощі в здійсненні переробки цього виду продукції, обирають більш цивілізовані канали реалізації молока, а саме його продаж переробним підприємствам. Повільне нарощування обсягів виробництва молока, підвищення цін на молокопродукти та недостатній рівень купівельної спроможності населення призвели до поступового суттєвого скорочення споживання молока і молочних продуктів.

Вдосконалення існуючого ринку продукції скотарства має відбуватися за рахунок посилення державного регулювання перш за все у сферах податкової політики, ціноутворення та експортно-імпоротної діяльності. Воно повинно враховувати інтереси як споживачів так і виробників продукції. Основною метою, для стабілізації стрімких коливань цін на ринку, має стати гарантування належного рівня самозабезпечення країни м'ясною та молочною продукцією та продуктами їх переробки.

Зміщення державної політики у бік підтримання крупнотоварних підприємств, розвитку технологій, інфраструктури та вдосконалення племінної бази зроблять галузь скотарства конкурентоспроможною та стабільною.

Перелік посилань:

1. Березівський З. П. *Економічний механізм формування виробничих витрат в скотарстві: монографія*. Львів: Українські технології, 2005. 192 с.

2. Березівський З. П., Березівська О. Й. *Механізм оцінки інноваційного розвитку у тваринництві. Ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств. Проблематика 2015 р.: інноваційний розвиток підприємств аграрної сфери економіки: матеріали IV міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Львів, 25-28 трав. 2015 р.)*. Львів: ЛНАУ, 2015. С. 33-35.

3. Пуцентайло П. Р. *Стратегічні напрями розвитку тваринництва України. Інноваційна економіка : Науково-виробничий журнал*. 2013. № 8. С. 12-16.

4. *Сільське господарство Львівської області: статистичний збірник / Головне управління статистики у Львівській області*. Львів, 2017. 183 с.

5. *Статистичний щорічник Львівської області за 2016 рік. Частина 1 / Головне управління статистики у Львівській області*. Львів, 2017. 371 с.

6. *Статистичний щорічник Львівської області за 2016 рік. Частина 2 / Головне управління статистики у Львівській області*. Львів, 2017. 357 с.

7. Угнівенко А. М., Костенко В. І., Чернявський Ю. І. *Спеціалізоване м'ясне скотарство: підруч. для студентів вищ. навч. закладів I-II рівнів акредитації; посіб. для студ. вищ. навч. закладів III-IV рівнів акредитації*. Київ: Вища освіта, 2006. 304 с.

НАПРЯМИ ВИРІШЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ ПРОБЛЕМ У КОНТЕКСТІ ПОЛІПШЕННЯ УМОВ ДЛЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

К.П. Болдовська, канд. екон. наук, доцент

Ю. Гасанов (Азербайджан), здобувач вищої освіти

Ш. Абдурахмонов (Узбекистан), здобувач вищої освіти

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Ефективність у проведенні реформ багато в чому визначається якістю інститутів уряду. Погані інститути – це проблема, яка вимагає прийняття невідкладних заходів, без її вирішення подальше просування України сходами міжнародної конкурентоспроможності буде надзвичайно важким.

Як показує досвід багатьох розвинених країн, вирішення проблеми поганих інститутів є складним завданням, однак цілком реалістичним за умови завчасного передбачення можливих труднощів і правильної розстановки пріоритетів.

Поліпшення інститутів, особливо державних, значною мірою залежить від наявності сильної політичної волі. Однак сама по собі політична воля волатильна і в умовах частих виборів може бути мінливою. Тому реалізація реформи інститутів можлива лише за значної зацікавленості і взаємодії всіх сторін (уряду, громадянського суспільства, бізнес-структур, засобів масової інформації тощо).

При цьому основні зусилля потрібно зосередити не стільки на написанні правильних законопроектів, скільки на приведенні їх у виконання. В українських реаліях багато прийнятих законів залишаються формальністю, розпочаті реформи не доводяться до кінця, а інститути, часто будучи неефективними, часом неналежно виконують або зовсім не виконують свої функції.

Інституційні проблеми самі по собі різноманітні, і їх вирішення вимагає різних часових витрат. Так, одні можна вирішити розчерком пера і втілити протягом декількох місяців, інші, пов'язані з усталеними традиціями і правилами, потребують зміни покоління. Тому, втілюючи зміни, необхідно розробити механізми, які дозволяли би робити ці зміни стійкими в часі.

У силу національних відмінностей і особливостей історичного розвитку щодо інститутів не може бути універсальних, готових до застосування рецептів. Вирішуючи проблему інститутів, важливо пам'ятати, що кінцевою метою є не поліпшення інститутів як таких, а ті позитивні соціально-економічні явища, які виникнуть унаслідок дії сильних і прозорих інститутів (підвищення довіри інвесторів до країни, поліпшення інвестиційного клімату, зростання конкурентоспроможності і валового доходу). На шляху підвищення конкурентоспроможності України важливо також не упускати з уваги й інші складові, сумарний вплив яких визначить конкурентоспроможність країни в найближчому майбутньому.

Дослідження умов залучення іноземних інвестицій показує, що для іноземних інвесторів дуже важливим є наявність певних умов для їх діяльності у країні-реципієнті. Так, першочерговими умовами активізації надходження міжнародного підприємницького капіталу є такі [1, 2]:

- стабільність політичної обстановки і довіра до уряду;
- надійність інформаційного забезпечення;
- простір дій для приватного підприємництва;
- адекватне і прогнозоване оподаткування;
- правові гарантії і гарантії виконання договорів;
- скорочення ролі бюрократичного апарату управління, спрощення процедури видачі дозволів;
- ліберальний зовнішньоторговельний режим;
- можливість користуватися недорогими й якісними послугами інфраструктури;
- відсутність контактів з кримінальними структурами.

Відтак, усунення перешкод надходженню іноземного капіталу потребує з боку українського уряду подальшого поліпшення умов для зарубіжних інвесторів. Як показує досвід західних країн, надходження іноземних інвестицій має сприяти розвитку економіки країни, оздоровленню платіжного балансу за рахунок поточних операцій, технологічному оздоровленню економіки і зростанню досягнень науково-технічного прогресу.

Таким чином, створення в Україні сприятливого інвестиційного клімату, його стабілізація потребує значних інституційних реформ, а також тривалого періоду часу, але у довгостроковій перспективі – сприятиме розвитку міжнародного інвестиційного співробітництва, збільшенню припливу інвестицій з-за кордону та їх ефективному використанню.

Перелік посилань:

1. Ляшенко А. М. Умови залучення іноземних інвестицій в економіку України [Електронний ресурс] / А. М. Ляшенко. – Режим доступу : <http://intkonf.org/lyashenko-am-umovi-zaluchennya-inozemnih-investitsiy-v-ekonomiku-ukrayini/>

2. Булатова А. В. Залучення іноземних інвестицій до економіки України [Електронний ресурс] / А. В. Булатова. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/11_EISN_2011/Economics/2_84791.doc.htm

ВІДМІННОСТІ МІЖ КАТЕГОРІЯМИ ТУРИЗМ І РЕКРЕАЦІЯ ТА ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЇХ РОЗВИТОК

Ю.Г. Бондаренко

Національний університет «Львівська політехніка»

Останнє десятиріччя проходить під егідою глобалізації та впливу інтеграційних процесів на більшість економік світу. Україна також не стоїть осторонь. Процес глобалізації зачепив як економічну, політичну, так і культурну сторони життя нашої держави. Особливо це відчутно у туристично-рекреаційній галузі. Розвиток світового туризму перетворився на глобальну детермінанту формування нової ери розвитку цивілізації. Оскільки, саме туризм як масштабне явище сьогодення надає великі можливості людині пізнавати та зазирнути у досі нове, небачене життя інших націй. Це у переважній більшості випадків стимулює людину змінювати свої уподобання, а інколи і стиль життя. Туризм став одним з основних інструментів розвитку держави та істотним джерелом отримання доходів. Цікавим феноменом у туризмі є те, що при великих доходах від туристичної діяльності території держави розвиваються у екологічному напрямі на відміну від масового розвитку промисловості та інших неекологічних галузей на цих же територіях. Щоправда, це не свідчить про повну відмову від розвитку даних галузей в Україні, а про проведення повномасштабного аналізу, включаючи SWOT-аналіз, наявних ресурсів у всіх регіонах України і визначення специфіки та напрямку розвитку кожного з них зокрема. Тільки такий індивідуальний підхід буде сприяти належному використанню природних, людських, фінансових ресурсів та підґрунтям для формування реально-динамічної стратегії розвитку регіонів України в цілому.

Безумовно, що вплив туризму як господарської діяльності на життєдіяльність територій носить міжнародний характер та своїми функціями: культурно-пізнавальною, комунікативною і т.д. істотно впливає на розвиток суспільства і формує цілісну систему, яка носить економічну, соціальну, інтегративну спрямованість. Зрештою, є безліч досліджень та публікацій, де описується вплив глобалізаційних процесів на розвиток туризму. У переважній більшості даних публікацій категорії туризм та рекреацію часто ототожнюють між собою, хоча, на думку автора, рекреація є більш ширшим визначенням та включає в себе туристичну діяльність, яка є невід'ємною, складовою рекреації. Автор поділяє погляди Масляка П.О., який вважає, що туризм є одним з видів рекреації [1]. Отож, з'ясуємо термінологічні поняття обох категорій. У Законі України «Про туризм», дано наступне визначення. Туризм – це тимчасовий виїзд особи з місця проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності в місці, куди особа від'їжджає [2]. Натомість рекреація автором розглядається як нетривалий похід або виїзд особи з місця постійного проживання у пізнавальних, оздоровчих, лікувально-курортних, спортивних чи інших цілях у вільний час, зокрема, у вікенди, для відновлення фізичних та психо-емоційних сил, використовуючи власні заощадження. Як у рекреації, так і у туризмі є подібний шлях реалізації, відмінності між даними категоріями полягають в наступному: мета: рекреації – відпочинок, відновлення сил [3]; туризму – подорож для задоволення або бізнес цілями[4]; локалізація: рекреації – нетривалий похід або виїзд особи; туризму – тимчасовий виїзд. В обох випадках з місця постійного проживання, де під місцем проживання розуміється – житло, робота, місця життєдіяльності; тривалість: рекреація – більше години; туризм – більше одного дня.

Загалом, рекреацію можна розглянути з двох позицій: як послуга для населення та як галузь для держави. Отож, рекреація (як послуга для населення) – це відновлення фізичних та психо-емоційних сил людини через активну або пасивну діяльність за умови добровільно виділеного часу, коштів, інших матеріальних ресурсів. Рекреація (як галузь для держави) – це висока додана вартість через дохід та високий рівень зайнятості населення, підвищення культурного та інтелектуального рівня населення, інтенсивний розвиток суміжних галузей народного господарства, розвиток інфраструктури. Звідси, рекреаційна сфера – це підсистема економічної сфери суспільства, яка відповідає за виробництво, просування на ринку і споживання рекреаційного продукту-послуги, необхідного для відтворення психічних, фізичних та інтелектуальних сил населення країни.

Властиво у розвинутих країнах традиційно вже склалося, що до відпочинку відноситься не лише термін щорічної відпустки, а й два дні кожного тижня: субота та неділя. За ці дні сім'ї виїжджають на природу в недалеко розташовані кемпінги від місця їх проживання. В Україні ж генетично було закладено, а пізніше стало нормою, не організували свій відпочинок протягом року, можливо через матеріальну нестачу, а можливо, через відсутність етики відпочинку або відповідних умов, чи з

інших причин. Решта населення задовольнялися сільськими відпочинком у родичів, зокрема, населення сільських територій переважно далі районних центрів або великих містечок, які розташовані поблизу – не виїжджали. Ця тенденція зберігалася донедавна. Сьогодні ж населення нашої держави переглядає свої пріоритети і більшість намагається організувати хоча б раз в рік свою щорічну відпустку за межами свого постійного місця проживання, забуваючи при цьому про вікенди, які також необхідно організувати для відновлення фізичних та психічних сил після виснажливого робочого тижня. Формування рекреаційного продукту-послуги підприємствами рекреаційної сфери подано на рисунку 1.

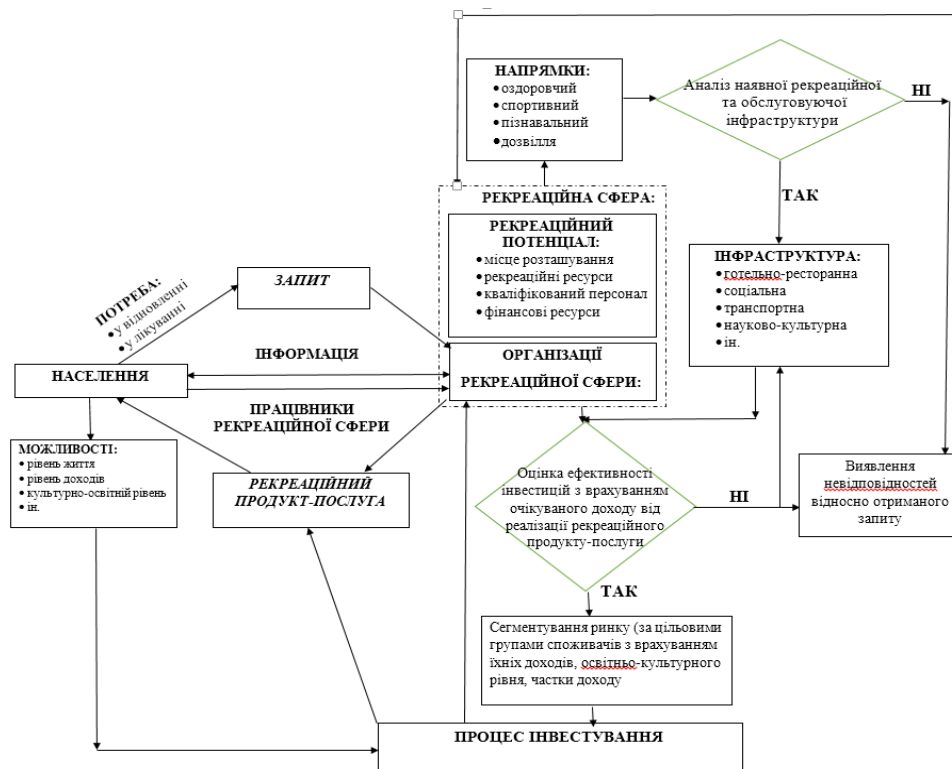


Рисунок 1. Формування рекреаційного продукту-послуги

Даний рисунок ілюструє процес формування рекреаційного продукту від потреби, через яку формується запит до створення повноцінного продукту-послуги, при цьому, рекреант самостійно вибирає на ринку напрям рекреації, який задовольнить його попит. У свою чергу, підприємства повинні створити необхідну для повноцінного оздоровлення і відпочинку інфраструктуру, організовуючи роботу КЗР, плануючи повний цикл діяльності, де процес інвестування буде відігравати основну роль, оскільки є рушієм розвитку підприємств сфери послуг. Отож, від рівня наданих послуг буде залежати і рівень інвестицій в це чи інше підприємство.

Отож, вище проведений аналіз свідчить, що рекреація є однією з привабливих галузей економіки нашої держави, яка стимулює притік капіталу, сприяє створенню робочих місць, а це, в свою чергу, стимулює розвиток підприємницької діяльності, особливо впливає на розвиток малого і середнього бізнесу, сприяє зростанню доходів населення, одночасно забезпечить збереження пам'ятників архітектури, культури, історії, що є надзвичайно актуальним сьогодні для нашої держави.

Перелік посилань:

1. Масляк П.О. Рекреаційна географія [Електронний ресурс]: навч.посіб. з рекреаційної географії / П.О. Масляк // Режим доступу : – <http://westudents.com.ua/knigi/613-rekreatsyna-geografya-maslyak-po-.html>
2. Закон України «Про туризм» від 11.02.2015 року підстава 124-19 № 324/95-вр [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80/ed20150211>
3. Сміль І.В. Рекреація, туризм і дозвілля: тлумачення і співвідношення понять / І.В. Сміль, В.В. Сміль // Все о туризме 4-6 червня 2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/statti_ukr/smal.htm
4. Wikipedia [Electronic Resource]. – Mode of access : URL : <https://en.wikipedia.org/wiki/Tourism>

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КРИТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

А.О. Ващишин, аспірант

Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

Поняття критичної інфраструктури досить нове. У будь-якому суспільстві є можливість виділити мережі, сектори, системи, які є життєво необхідні для суспільства, функціонування яких є обов'язковим, виведення яких із строю може привести до безповоротно негативного становища суспільства, або до припинення існування цілих соціальних груп. Це може відбуватися на місцевому, державному, міжнародному рівнях в залежності від виду системи. Комплекс цих складових називають критичною інфраструктурою.

Спочатку саме поняття критичної інфраструктури з'явилося в європейських та американських ділових та наукових колах. Цю проблематику почали розвивати з 1998 року у зв'язку зі зростанням випадків терористичних атак в розвинених країнах світу. Причому терористи не обмежувались кібернетичною інфраструктурою. Атаки такою ж мірою були направлені на інші життєво важливі економічні галузі і суспільно важливі сектори країн.

Згідно з Presidential Decision Directive критичну інфраструктуру визначили таким чином: «Це основні системи, які можуть мати матеріальну або кібернетичну платформу і мають дію на функціональність економіки держави». Ці системи включають енергосистеми, системи телекомунікації, транспортну систему, банківський та фінансовий сектори і служби, постачання води та рятувальні служби [1].

Роздивимось підтримку критичної інфраструктури у США. Національні критичні системи інфраструктури цієї країни, її об'єкти, активи та мережі надають основні послуги, які служать основою американської національної економіки, безпеки та здоров'я і можуть бути атаковані тими, хто прагне заподіяти шкоду Сполученим Штатам та їх інтересам. Збереження надійної, функціональної і стійкої критичної інфраструктури вимагає активних та скоординованих зусиль. Ці заходи засновані на загальній відповідальності федеральних, державних, місцевих та територіальних одиниць, а також державних та приватних власників та операторів критичної інфраструктури. Головний аспект збереження безпечної критичної інфраструктури – контроль доступу, обмеження доступу до фізичних засобів та активів тільки тими, хто має законну потребу і був перевірений. Це забезпечить відсутність певного ризику. Хоча Федеральний уряд володіє малою частиною критичної інфраструктури.

Департамент національної безпеки (DHS) є провідним федеральним агентством, відповідальним за внутрішній захист критичної інфраструктури, але інші федеральні відомства несуть відповідальність за контроль різних секторів критичної інфраструктури, таких, як оборонно-промисловий сектор та енергетичний сектор. План захисту національної інфраструктури визначає функції та обов'язки Департаменту національної безпеки та агентств специфічних галузей – федеральних відомств та відомств по захисту критичної інфраструктури у шістнадцяти її секторах. У 2006 році у відповідь на Президентську Директиву національної безпеки Департамент національної безпеки створив Скринінговий координаційний офіс, розташований в політичному офісі DHS. Скринінговий координаційний офіс несе відповідальність за нагляд Департаменту національної безпеки та контроль акредитаційних заходів, в тому числі тих, що орієнтовані на доступ до критичної інфраструктури. Акредитація в цьому контексті відноситься до процесу визначення права особи на певну ліцензію, привілеї чи статус від заявки на доступ до використання інформації і до визначення терміну закінчення дії, або потенційного відкликання видання облікового запису [2].

Департамент національної безпеки та інші федеральні відомства допомагають контролювати доступ через найрізноманітніші фізичні засоби та активи секторів інфраструктури, за які вони несуть відповідальність. Ці федеральні адміністратори допомагають операторам захищати важливі інфраструктурні об'єкти від атак, диверсій, крадіжки або неправильного використання під час відкриття законного доступу, що допомагає забезпечити потік бізнесових операцій. При обслуговуванні потреб оператора адміністратори також повинні забезпечити відповідність федеральним законам та нормам. Федеральні агентства грають різноманітні ролі, які допомагають досягти цього балансу, включаючи, але не обмежуючись:

– володінням та експлуатацією певних видів інфраструктури;

- оптовою торгівлею, експлуатацією та управлінням програмами акредитації для конкретних видів інфраструктури;
- частковою роботою та управлінням активами програм;
- наданням інструкцій для допомоги власникам, що реалізують ефективний контроль доступу.

Наприклад, Адміністрація транспортної безпеки (TSA) керує процесом Акредитації кваліфікації транспортних працівників за ідентифікацією процесів, включаючи реєстрацію, фонові перевірки та підтримку облікових даних. Однак, для області безпечної ідентифікації значка дисплея, який полегшує доступ в аеропортах і частково керований TSA, оператори аеропорту використовують інформацію перевірки TSA та в кінцевому підсумку приймають остаточні рішення щодо доступу до аеропорту та видачі значків. Аналогічно Атомна регуляторна комісія видає нормативні акти, що стосуються вимог щодо контролю доступу, які повинні бути реалізовані комерційними атомними станціями, та членами Комітету по захисту, також американськими військовими об'єктами та об'єктами з використання Спільної карти доступу як одного із способів полегшення доступу до напівзакритої зони в межах установок.

Розглянемо досвід європейських країн, які недавно стали членам Євросоюзу. Великобританія є другою державою ЄС, яка почала визначати і захищати свою критичну інфраструктуру. У 1999 р. у Великобританії був створений Координаційний центр з безпеки національної інфраструктури, який входив до складу Міністерства внутрішніх справ, пізніше була створена Рада національного центру з безпеки. Ці організації з 2007 р. замінює Центр по захисту національної критичної інфраструктури [3]. У Великобританії національна критична інфраструктура визначається на підставі постійного забезпечення основних послуг.

У Словаччині у 2007 році було ухвалено «Концепцію критичної інфраструктури Словацької Республіки, її захисту та оборони». В ній визначені стратегії щодо захисту життєво важливих об'єктів. Залишилось окреслити детальний план дій у кризових ситуаціях. Він був прийнятий у 2011 році в Законі про критичну інфраструктуру Словацької Республіки. В ньому також було чітко визначено об'єкти критичної інфраструктури, органи дебржавної влади, які відповідають за захист цих об'єктів.

У Чехії до 2002 року до критичної інфраструктури відносили, в першу чергу, комп'ютерні мережі. В нормативно-правових документах цієї країни у якості критичної інфраструктури виступають системи, руйнування або зменшення функціональності яких мали би серйозний вплив на суспільну і економічну стабільність, безпеку і функціонування держави, її обороноздатність.

У Польщі уряд схвалив Закон про управління кризовими ситуаціями. В рамках цього закону подано розуміння параметрів та об'єктів критичної інфраструктури, її захисту [4].

В Угорщині в 2012 році було прийнято закон про захист критичної інфраструктури, який є одним з найбільш комплексних документів у цій сфері. Цей закон пояснив принципи та порядок віднесення об'єктів до системи критичної інфраструктури, умови проведення інспекцій, забезпечення їхньої безпеки, а також порядок взаємодії між державними інститутами в критичних ситуаціях.

Таким чином, прийнявши до уваги викладене вище, можна сформулювати таке визначення критичної інфраструктури – це ключові сфери діяльності суспільства країни, органів державного сектора, приватних підприємств, в результаті надання шкоди яким зростає ризик руйнування всієї економіки, сфери життєдіяльності людини в цій країні, її обороноздатності.

Перелік посилань:

1. *Presidential Decision Directive/NSC-63 [Electronic resource] Presidential Decision Directives – Mode of access: <https://fas.org/irp/offdocs/pdd/pdd-63.htm>*
2. *Additional Actions by DHS Could Help Identify Opportunities to Harmonize Access Control Efforts Вибір федерально керованої критичної інфраструктури та опис дій щодо контролю доступу у США [Electronic resource] Critical Infrastructure Protection – Mode of access: <https://www.gao.gov/assets/690/682547.pdf>*
3. *Сметана М. Подходы государств Европейского Союза к определению элементов критической инфраструктуры / М. Сметана // Защита критической инфраструктуры – 2014. – С. 60*
4. *Ustawa pro bezpieczeñstwo obywatelskim z dn. 21.08.2003 [Electronic resource] – Mode of access: http://www.eduskrypt.pl/art-59-bezpieczenstwo_czy_pokoj.html*

COMPLIANCE PROGRAM

Veres Somosi Mariann, Prof.

University of Miskolc, Miskolc, Hungary

*T.O. Kobielieva, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»*

The Company considers that any manifestation of corruption in the course of its production, investment and any other activities is inadmissible. Intolerance to corruption means a strict ban on any person acting on behalf of society or in its interests, directly or indirectly, personally or through any intermediary, to engage in corrupt practices, regardless of the practice of doing business in a particular country.

Compliance responsibilities should be performed in accordance with a compliance program reflecting the planned compliance function, such as implementing and verifying policies and procedures, assessing compliance risk, testing compliance, and training compliance officers. The compliance program should be tailored to the risks and should be supervised by the compliance function manager to ensure that the various activities are properly reflected and the risk management services are coordinated.

In the report concludes that the compliance system is a competitive advantage of the enterprise, with each year its importance as a function of internal control and an integral element of the corporate governance system will grow, which will ensure the preservation and sustainable development of the corporation by increasing the efficiency of production and commercial activities.

Compliance develops as a purely utilitarian mechanism to control the degree to which the organization meets legal and regulatory requirements, which are increasingly complicated and tightened in the rapidly globalized world of transnational corporations and the rapid interpenetration of legal systems of different countries and international organizations. But the progress of compliance methodology leads to the fact that it is no longer necessary to study and track not just the norms and legal requirements, but also the institutions that generate them, in all their diversity, which includes both formal and informal institutions. The central aspect of compliance is the need to carefully evaluate and compare the regulatory impacts that certain norms have on certain activities of organizations. Estimating the costs that entails compliance with the standards is, in fact, one of the directions in measuring transaction costs of specification and protection of property rights. Compliance refers to those phenomena that originally originated within the Anglo-Saxon legal family. At the same time, in the context of the convergence of the legal systems of different legal families, the implementation of the norms of international law in national legal systems, the strengthening of the extraterritoriality of a number of national legal systems, automatically dismiss the experience and developments of other legal systems (in relation to the Ukrainian) related to other legal families (in relation to the Romano-Germanic) is a very reckless activity.

The above tendencies in the development of legal regulation pushed the states to search for the most successful methods (methods), the most effective practices that would allow both the state as a whole and its individual institutions (as well as national subjects of law) to increase their competitiveness at the international level, avoiding various risks, including risks associated with bringing to responsibility in the framework of international legal institutions, the risks associated with encumbrance and confiscation of property located abroad, the risks associated with imposing sanctions on national organizations that carry out activities outside the particular state, etc.

The study guide allows students to obtain a set of knowledge, skills and skills to create a universal compliance program and manage it. The compliance program is designed for use in any regulatory area, including combating corruption and laundering of proceeds from crime, protecting personal data, countering discrimination, managing conflict of interest, customs and antimonopoly compliance. The book is intended for practicing professionals, students of law and economic educational institutions and students of MBA programs, as well as all those who would like to learn more about this relevant topic. The training manual addresses issues such as the definition of compliance risk, the relationship between compliance and corporate governance, the role of the board of directors and senior management in the development of the «right» corporate culture, the relationship between compliance and ethics, various obstacles to effective compliance within organizations, and also elements of the compliance program. The manual consists of several main sections in which the reader will be able to familiarize himself with the basics of compliance, elements of the compliance program, and an overview of key regulatory requirements.

In the section on the basics of compliance, the reader will get an idea of the nature of this category, its principles and policies, the importance of investing in the development of compliance program and the corresponding corporate culture based on ethical values. This section will acquaint the reader with the history of the development of requirements for compliance management in Ukraine, Hungary and the US, as well as with key concepts in related areas of corporate governance and social responsibility. In the sections on the essence, structure and main component of the compliance of the industrial enterprise, each element of an effective compliance program is consistently considered using practical examples. The reader will be able to familiarize himself with specific strategies for managing various aspects of the program, including setting up a compliance unit and recruiting staff, conducting risk assessment and training, providing information channels and responding to the applicants' reports.

The sections on the review of the most important areas in the field of compliance set out a review of key legislative requirements applicable to various organizations in different sectors of the economy. Particular attention is paid to consideration of the main provisions of anti-crisis, anti-corruption and antimonopoly compliance. Compliance with laws, regulations and standards in the field of compliance has various sources, including basic laws, rules and standards adopted by legislative and supervisory bodies, market agreements, codes adopted by industry associations, and internal codes of conduct relating to the personnel of the enterprise. For the reasons indicated above, they are broader than legally binding requirements and include more general standards of reliability and ethical behavior.

References:

1. Гладенко І.В. Мониторинг производственно-коммерческой деятельности промышленного предприятия / І.В.Гладенко, П.Г.Перерва, В.Л.Товажнянский, Т.А.Кобелева // Вісник НТУ «ХПІ». Технічний прогрес і ефективність виробництва. – 2009. – № 36-1. – С. 12-22.
2. Перерва П.Г. Анализ финансового состояния предприятия / П.Г.Перерва, О.Н.Савенкова // Вісник Нац. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ», 2002. – № 11-2. – С. 118-121.
3. Kocziszky G. Anti-corruption compliance in the enterprise's program [Electronic resource] / G.Kocziszky, M. Veres Somosi, P.G.Pererva // Стратегічні перспективи розвитку економічних суб'єктів в нестабільному економічному середовищі: зб. тез наук. робіт 2-ї Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. з міжнар. участю, 28-30 листопада 2017 р. / Кременч. нац. ун-т ім. Михайла Остроградського. – Кременчук, 2017. – С. 164-167. – Режим доступу: <https://drive.google.com/file/d/1r-buz8h9jl-bCWwpPrY7esG925mrQudP/view>
4. Старостіна А.О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. / А.О.Старостіна, Н.П.Гончарова, Є.В.Крикавський та ін.; за ред. А.О.Старостіної. – К.: Знання, 2009. – 1070с.
5. Sikorska M. Compliance service at guest services enterprises / M. Sikorska, G. Kocziszky, P. G. Pererva // Менеджмент розвитку соціально-економічних систем у новій економіці : матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., м. Полтава, 19 жовтня 2017 р. – Полтава : ПУЕТ, 2017. – С. 389-391.
6. Перерва П.Г. Збалансована система показників в інноваційно-інвестиційній політиці промислового підприємства / П.Г.Перерва, Т.О.Кобелева, Н.П.Ткачова // Вісник Нац. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2015. – № 60 (1169). – С. 50-54.
7. Kocziszky G. Compliance risk in the enterprise / G. Kocziszky, M. Veres Somosi, T. O. Kobielieva // Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність «Форвард-2017»: тр. 8-ї Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. студ. та молодих вчених, 27 грудня 2017 р. / ред.: П. Г. Перерва, Є. М. Строков, О. М. Гуцан. – Харків : НТУ «ХПІ», 2017. – С. 54-57.
8. Перерва П.Г. Комплаєнс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи / П.Г.Перерва // Вісник Нац. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ «ХПІ», 2017. – № 24 (1246). – С. 153-158.
9. Ткачова Н.П. Синергетичний ефект бенчмаркінгу конкурентних переваг / П.Г.Перерва, Н.П.Ткачова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4(1). – С. 55- 66.
10. Яковлев А.І. Комерціалізація інтелектуальної власності: проблеми визначення та правового забезпечення / А.І.Яковлев, О.П.Косенко, М.М.Ткачов // Маркетинг інновацій і інновації у маркетингу : збірник тез доповідей VII Міжнародної науково-практичної конференції, 26-28 вересня 2013 р. – Суми : ТОВ «ДД «Папірус», 2013. – С. 309-311.
11. Перерва П.Г. Підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств на засадах синергетичного бенчмаркінгу / П.Г.Перерва, Т.О.Кобелева, Н.П.Ткачова // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка»: зб. наук. праць. Сер. : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів : Львівська політехніка, 2015. – № 819. – С. 167-174.
12. Kocziszky G. Reputational compliance / G. Kocziszky, M. Veres Somosi, T. O. Kobielieva // Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум-2017»: тр. 13-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6-8 грудня 2017 р. / ред.: О. В. Манойленко, Є. М. Строков. – Харків : НТУ «ХПІ», 2017. – С. 140-143.
13. Перерва П.Г. Управління інноваційною діяльністю // Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. / О.А.Старостіна, Н.П.Гончарова, Є.В.Крикавський, та ін., за ред. О.А.Старостіної. – К.: Знання, 2009. – С.461-518.
14. Kocziszky G. Anti-corruption compliance in the enterprise's program [Electronic resource] / G. Kocziszky, M. Veres Somosi, P. G. Pererva // Стратегічні перспективи розвитку економічних суб'єктів в нестабільному економічному середовищі: зб. тез наук. робіт 2-ї Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. з міжнар. участю, 28-30 листопада 2017 р. / Кременчуцький нац. ун-т ім. Михайла Остроградського. Кременчук, 2017. – С. 164-167.

ПОДАТКОВІ РИЗИКИ ЯК СТРУКТУРНИЙ ЕЛЕМЕНТ ПОДАТКОВОЇ БЕЗПЕКИ

*М.І. Вихлюк, канд. екон. наук, доцент
ПВНЗ «Європейський університет», м. Львів*

В сучасних умовах забезпечення податкової безпеки як для суб'єктів господарювання, так і держави виходить на перший план. Існуючі протиріччя в області дослідження змісту та структури податкової безпеки, відсутність єдиного підходу до протиріччя щодо забезпечення податкової безпеки, засвідчують, що ця категорія є порівняно молодою і розглядається у різних контекстах.

У наукових доробках як вітчизняних, так і зарубіжних науковців достатньо часто податкові ризики розглядаються як структурний елемент податкової безпеки держави з однієї сторони та податкових ризиків суб'єктів господарювання – з іншої сторони. Виходячи з цього, вчені зазначають, що податкова безпека характеризується станом захищеності держави і господарюючого суб'єкта як платника податків або податкового агента від податкових ризиків [2, с. 10]. В контексті цього розглядають загальні умови, що сприяють існуванню податкових ризиків у системі податкової безпеки [6]; вивчаються проблеми забезпечення податкової безпеки на основі дослідження податкових ризиків, формування факторних комплексів джерел податкових ризиків [8]; акцентується увага на класифікації ризиків у системі податкової безпеки [1]; ідентифікації та систематизації сутності податкових загроз на основі логічного впорядкування таких її елементів, як джерело загрози, фактор загрози, реалізація загрози [7]; зазначається, що мета податкової безпеки полягає у зниженні податкових ризиків задля підвищення ефективності економічної безпеки платників податків; визначаються податкові ризики як джерело основних загроз податкової безпеки [3-5; 9] тощо.

Змістовно на наше переконання з позиції організацій розуміння податкової безпеки у контексті податкових ризиків подано у праці Лисун С. В [10, с. 9]. Так, на переконання автора податкова безпека організації розглядається як певний процес, що полягає у мінімізації податкових ризиків, сплаті своєчасно нарахованих податків за умови, коли фінансовий стан платника податків захищено законом, що підвищує зростання чистого прибутку та економічної безпеки платника податків; податкова безпека організації – це податкова оптимізація, що гарантує повноцінну роботу підприємства, зберігає ознаки розвиненою економічною життя суб'єкта при змінній податковій середовища з ефективними механізмами управління податковими ризиками. З цієї причини оцінка податкових ризиків, податковий аналіз, рівень організації облікового процесу та якість фіксації всіх сторін фінансово-господарської діяльності лежать в основі податкової безпеки.

Серед основних джерел виникнення податкових ризиків, слід виділити зовнішні та внутрішні джерела. Наслідками реалізації податкових ризиків у результаті впливу зовнішніх джерел, таких як: зміна у податковій політиці держави – введення нових податків та обов'язкових платежів; збільшення ставок оподаткування; зміна методики розрахунку бази оподаткування; зміна строків нарахування та сплати податків, як правило, є збільшення витрат підприємства та прямі фінансові втрати. Щодо внутрішніх джерел, слід виділити наступні: неузгодженість бухгалтерського обліку та податкових розрахунків; негативні зміни у діяльності підприємства; недосконалість податкового планування; невідповідний рівень кваліфікації працівників, що також може призвести до прямих фінансових втрат та фінансових санкцій у вигляді донарахування суми податків, штрафів, пені [11, с. 134].

Зокрема, на наше переконання, під податковими ризиками варто розуміти ймовірність виникнення негативних наслідків для податкової системи через неефективність її побудови і функціонування, дії існуючих загроз та впливу на неї зовнішніх і внутрішніх чинників. Отже, загрози є передумовою виникнення ризиків. Відмінністю між ними є те, що ризики є ймовірними і їх можна виміряти кількісно за умови їх настання, тоді як загрози є фактично сформованими небезпеками, які під впливом чинників спонукають до настання зазначених ризику. Їх взаємообумовленість спричиняє до виникнення фінансових втрат як для суб'єктів господарювання, так і держави, зокрема, внаслідок неефективності їх податкової політики. Узагальнюючи напрацювання у зазначеній царині, варто систематизувати податкові ризики, що характерні для держави та суб'єктів господарювання і є невід'ємними складовими податкової безпеки (таблиця 1).

Отже, податкова безпека, як об'єктивне явище, характеризує можливість збереження суб'єктами податкової системи результатів своєї діяльності, усвідомлюючи ними, що ці результати формуються під впливом зовнішніх та внутрішніх загроз та підлягають ризикам. Основна роль держави полягає у мінімізації податкових ризиків шляхом уникнення ситуацій, що фактично створюють загрози податковій безпеці суб'єктів господарювання, особистості та національної економіки зокрема. При цьому, суб'єкти господарювання, як найбільше джерело податкових платежів, ведучи господарську діяльність, врахо-

вують відносно себе можливість існування небезпек і загроз, функціонують до тих пір, доки можуть кількісно виміряти і співставити втрати від виникнення ризику із результатами господарської діяльності. За невизначеності розміру податкових ризиків господарюючі суб'єкти або згортають власний бізнес, або переходять в тінь, що є відповіддю на неефективність фіскальної політики держави. За таких умов виникає зворотній ризик недоотримання державою податкових платежів до бюджетів різних рівнів.

Таблиця 1

Види податкових ризиків, що характерні для держави та суб'єктів господарювання

Держава	Платник податків
<ul style="list-style-type: none"> – недоотримання доходів бюджетів різних рівнів, внаслідок скорочення податкових платежів; – обмеженість виконання своїх функцій державою; – постійне зростання бюджетного дефіциту, розриву між доходами та видатками; – скорочення фінансування державних програм; – зростання фіскальних злочинів і зловживань. 	<ul style="list-style-type: none"> – збільшення податкового тиску, а відтак, зростання і податкових зобов'язань; – можливість донарахувань і необґрунтованих платежів та штрафів за ненавмисне порушення законодавства; – помилки та недоліки при складанні податкової звітності, плануванні та організації господарської діяльності, бізнес- проектуванні; – можливість потенційного банкрутства.

Джерело: узагальнено автором на підставі проведених досліджень [1-10].

Таким чином, при забезпеченні та підтримці високого соціально-економічного рівня життя не можна не враховувати існуючі податкові проблеми, зумовлені фіскально-імперативною неадекватністю держави по відношенню до платників податків, що підштовхують до виникнення деструктивних факторів та загроз у податковій системі, тривожну динаміку вирішення податкових спорів та податкових правопорушень, інтеграцію економіки в міжнародний податковий простір [1, с.10]. При цьому, податкові ризики варто розглядати різнобічно, адже рівень податкової безпеки та ризики, пов'язані із нею, носять одночасно соціальні, структурні, регіональні (територіальні), в секторі ведення бізнесу та кримінальні загрози як для національної, так і фінансової безпеки зокрема.

Перелік посилань:

1. Темовеєва І. Ю. *Налоговая безопасность государства, бизнеса и общества: концепция и методология* : автореф. дис. на соискание ученой степени док. эк. наук. : спец. 12. 00. 14 – «Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности, в т. ч. экономическая безопасность)» / І. Ю. Темовеєва. – М., 2011. – 53 с.
2. Пименов Н.А. *Фискальные риски в системе налоговой безопасности предприятий и государства* / Н.А. Пименов // *Налоги*. – 2010. – № 4. – С. 10-13.
3. Власова О. Є. *Податкова безпека в системі заходів забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання* / О. Є. Власова // *Науково-технічний збірник*. – 2012. – №108. – С. 401-407.
4. Чиж А. Ю. *Податкова безпека як функціональна складова економічної безпеки підприємства* [Електронний ресурс] : матеріали II Всеукр. наук.-практ. інтернет-конференції [«Менеджмент : розвиток, теорія та практика»], (Луганськ, з 15 листопада по 15 грудня 2013 р.) / А. Ю. Чиж. – Режим доступу : [file:///G:/ПОДАТКОВА%20БЕЗПЕКА/роздруковані%20матеріали/матеріали%20web/Чиж%20А.Ю.%20Податкова%20безпека%20як%20функціональна%20складова%20економічної%20безпеки%20підприємства%20202013%20р.%20Менеджмент%20%20розвиток,%20теорія%20та%20практика%20\(15.11%20-%202015.12.\)%20-%20Конференції%20-%20Електронні%20конференції.html](file:///G:/ПОДАТКОВА%20БЕЗПЕКА/роздруковані%20матеріали/матеріали%20web/Чиж%20А.Ю.%20Податкова%20безпека%20як%20функціональна%20складова%20економічної%20безпеки%20підприємства%20202013%20р.%20Менеджмент%20%20розвиток,%20теорія%20та%20практика%20(15.11%20-%202015.12.)%20-%20Конференції%20-%20Електронні%20конференції.html).
5. Кабанова Н.А., Раменская П.Ю. // *Россия и ВТО: экономические, правовые и социальные аспекты*. – 2013. – С.1143-1150.
6. Десятник О. М. *Джерела податкових ризиків та теоретико-методологічний інструментарій їх дослідження* [Текст] / О. М. Десятник // *Вісник ТНЕУ*. – 2009. – № 1. – С. 81-95.
7. Гурнак О. В. *Аналіз загроз податковій безпеці держави* [Текст] / О. В. Гурнак, А. Ю. Гурнак // *Економічний аналіз : [зб. наук. праць]*. – 2013. – Том 14. – №1. – С. 231-240.
8. Гранатуров В. М. *Податковий ризик держави: визначення та класифікація* [Текст] / В. М. Гранатуров, І. Б. Ясенова // *Фінанси України*. – 2007. – № 10. – С. 86-95.
9. Чиж А.Ю. *Управління податковими ризиками в забезпеченні податкової безпеки підприємства* [Електронний ресурс] : матер.и I Всеукр. наук.-практ. інтернет-конференції [«Менеджмент : розвиток, теорія та практика»], (Луганськ, з 15 листопада по 15 грудня 2012 р.) / А.Ю. Чиж. – Режим доступу : [file:///G:/ПОДАТКОВА%20БЕЗПЕКА/роздруковані%20матеріали/матеріали%20web/Чиж%20А.Ю.%20Управління%20податковими%20ризиками%20в%20забезпеченні%20податкової%20безпеки%20підприємства.%20%202012%20р.%20Менеджмент%20%20розвиток,%20теорія%20та%20практика%20\(15.11%20-%202015.12.\)%20-%20Конференції%20-%20Електронні%20конференції.html](file:///G:/ПОДАТКОВА%20БЕЗПЕКА/роздруковані%20матеріали/матеріали%20web/Чиж%20А.Ю.%20Управління%20податковими%20ризиками%20в%20забезпеченні%20податкової%20безпеки%20підприємства.%20%202012%20р.%20Менеджмент%20%20розвиток,%20теорія%20та%20практика%20(15.11%20-%202015.12.)%20-%20Конференції%20-%20Електронні%20конференції.html).
10. Лисун С. В. *Налоговая безопасность: российский и зарубежный опыт* / С. В. Лисун // *Налоговое планирование*. – 2015. – № 1. – С. 7-18.
11. *Податкові ризики: зміст та методи ЗНИЖЕННЯ* // В. А. Нехай, К. В. Гнедіна. // *Науковий вісник Полісся*. – 2015. – №2 (2). – С.132-138.

НАПРЯМКИ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ КООПЕРАТИВНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Н.А. Гринюк, канд. екон. наук, доцент
Київський національний торговельно-економічний університет*

Сучасний стан розвитку економіки характеризується стрімкими процесами глобалізації та інтеграції господарської діяльності, що є передумовами формування єдиного глобального світового господарства.

Однією із значущих сфер світової інтеграції є міжнародний кооперативний рух. Світовий кооперативний досвід, частиною якого є і українська кооперація, свідчить, що кооперація – це не лише тип виробництва чи форма господарської діяльності, а економічно обумовлена ідеологія господарювання в жорстких економічних умовах, у тому числі трансформаційних криз та глобалізації світового економічного простору.

З огляду на зазначене вище особливої актуальності набуває аналіз перспектив розвитку міжнародної співпраці кооперативного сектора національної економіки в умовах посилення інтеграції і глобалізації світогосподарської діяльності.

Сьогодні кооперативний сектор економіки України знаходиться на стадії транзитивних змін і відображає радикальні перетворення як в економіці країни, так і в державі в цілому. Головна мета розвитку багатofункціонального кооперативного сектора національної економіки має полягати в реалізації широких можливостей кооперації та ефективному використанні її потенціалу для економічного зростання і соціальної орієнтації економіки України [1].

З усіх підсистем кооперативного сектора в Україні споживча кооперація є найбільш структурованою і організаційно оформленою: діє як соціально-економічна система і має диверсифіковану діяльність, що є характерною ознакою поширених в розвинених країнах багатofункціональних кооперативів.

Натомість найбільш гострими проблемами сучасного розвитку національної споживчої кооперації залишаються недостатня адаптація до ринкових форм і методів господарювання та істотне руйнування ресурсного потенціалу в складних економічних умовах сьогодення. Тому головною метою розвитку міжнародної інтеграції кооперативного сектора національної економіки слід вважати підвищення організаційно-економічної ефективності зовнішньоекономічного співробітництва як важливого напрямку трансформації, зміцнення і динамічного розвитку споживчої кооперації в умовах глобалізаційних і інтеграційних перетворень [2, 3]. Споживча кооперація України в процесі реформувань спрямовує свої зусилля на удосконалення моделі господарювання, відповідної ринковій економіці: оновлюється галузева структура, розвиваються нові види діяльності, в т.ч. банківська, страхова, інвестиційна, зовнішньоекономічна.

Сьогодні створені всі необхідні правові передумови для ефективної діяльності споживчої кооперації України на світовому ринку. Вітчизняне законодавство у сфері зовнішньоекономічної діяльності базується на дотриманні критеріїв економічної безпеки та національних інтересів, а також враховує вимоги міжнародних організацій щодо правового забезпечення міжнародних економічних зв'язків.

Реформування міжнародної економічної діяльності споживчої кооперації України як основної складової інтеграційних пріоритетів системи пов'язано з необхідністю більш активного застосування ринкового досвіду розвинених країн, виходом на нові ринки збуту, підвищенням рівня виробництва шляхом отримання іноземних інвестицій, нових технологій, належної фінансової підтримки.

Реалізація завдань розвитку міжнародної економічної діяльності підприємствами споживчої кооперації потребує формування і розвитку відповідної інфраструктури, складові якої забезпечать активізацію участі кооперативного сектора національної економіки у світогосподарських зв'язках і інтеграційних процесах (таблиця 1).

Реалізація вищезначених перспектив міжнародної інтеграції кооперативного сектора національної економіки сприятиме досягненню значних позитивних ефектів: зростанню продуктивності вітчизняного кооперативного сектора; розширенню торгівлі між країнами; структурній перебудові економіки; збільшенню обсягів зарубіжних інвестицій, трансферу технологій; посиленню національної конкурентоспроможності, зокрема кооперативного сектора економіки.

Заходи розвитку інфраструктури міжнародної економічної діяльності споживчої кооперації України
(узагальнено автором)

	Напрямок	Заходи
1	Створення інформаційного центру з питань міжнародної економічної діяльності споживчої кооперації	– створення бази даних організаційно-економічної і комерційної інформації, необхідної для ведення міжнародної економічної діяльності; – забезпечення доступу кооперативних підприємств до джерел інформації (правової, нормативно-довідкової, маркетингової, науково-технологічної, комерційної).
2	Створення інформаційно-консалтингових фірм для обслуговування міжнародної економічної діяльності споживчої кооперації	– надання консалтингових послуг з питань міжнародної економічної діяльності; – встановлення зв'язків з провідними зарубіжними консалтинговими фірмами, у тому числі на засадах спільної діяльності; – проведення експертизи міжнародних комерційних угод і інвестиційних проектів; – організація підготовки і цільової перепідготовки кадрів.
3	Створення інфраструктури для освоєння зовнішніх ринків	– участь підприємств споживчої кооперації у міжнародних виставках та ярмарках, торгах, аукціонній та біржовій торгівлі; – створення мережі митно-консигнаційних складів на основі складських приміщень споживчої кооперації; – створення та розвиток торгових домів, спільних підприємств, дочірніх підприємств та філій за кордоном, іноземних представництв; – розвиток необхідного автотранспортного парку з метою здійснення міжнародних вантажних перевезень.
4	Створення кооперативних лізингових фірм	– надання кооперативним підприємствам машин, обладнання і іншого устаткування імпортного та вітчизняного виробництва на умовах лізингу.
5	Створення інфраструктури іноземного туризму	– модернізація і створення нових об'єктів туристичного сервісу (готелів, пансіонатів, санаторіїв, баз відпочинку, кемпінгів, ресторанів, парку автотранспорту туристів).
6	Розвиток банківської та фінансово-кредитної інфраструктури у сфері міжнародної економічної діяльності споживчої кооперації	– створення системи кредитування та страхування експорту; – залучення коштів на цільове фінансування інвестиційних проектів; – сприяння розвитку перспективних форм фінансування (лізинг, факторинг тощо); – розвиток діяльності інвестиційних фондів та кредитних кооперативів.
7	Створення технопарків та інноваційних структур	– підвищення технічного та технологічного рівня виробництва продукції підприємств споживчої кооперації; – визначення пріоритетних територій для іноземного інвестування та здійснення заходів щодо їх пропонування потенційним інвесторам; – залучення іноземних інвестицій; – створення регіональних центрів інвестиційного проектування; – визначення експортної спеціалізації споживчої кооперації в міжнародному поділі праці.

Участь у міжнародну кооперативному співробітництві дозволить не лише інтенсифікувати розвиток кооперативного сектора української економіки, а й модернізувати і оптимізувати всю національну економіку, сприятиме максимізації отриманих переваг від її участі у інтеграційних процесах.

Перелік посилань:

1. Оцінка наслідків членства в СОТ для галузей економіки України //www.me.gov.ua
2. Стратегія розвитку споживчої кооперації України до 2020 рр. – К. : Укоопспілка, 2015. – 44 с.
3. Тереховська В.І. Споживча кооперація України та її економічна безпека //http://ukrcoop-journal.com.ua/2009-2/num/files/mconf211108.pdf

СУЧАСНІ ЗАГРОЗИ ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ

*Е.І. Данілова, канд. екон. наук, доцент
Національний авіаційний університет, м. Київ*

У світі склалося декілька цивілізаційних центрів, чинники небезпеки, загроз та ризиків для яких є як спільними в глобальних вимірах, так і специфічними з огляду на чинники забезпечення безпеки країни та її суб'єктів підприємницької діяльності.

Так, для країн англо-американського цивілізаційного центру основною економічною загрозою є протистояння між англо-американським центром та Росією.

Слов'янський цивілізаційний центр характеризується все більш активними тенденціями економічної відокремленості, зумовленої політичними, релігійними, освітніми протиріччями, які створюють загрозу економічному розвитку кожної із країн.

Східний цивілізаційний центр на чолі з Китаєм розвивається в напрямі зростанням глобального управління, шляхом збільшення кількості китайських підприємств за кордоном, кількості китайців, працюючих в провідних європейських та американських компаніях, зростанням кількості прямих іноземних інвестицій з Китаю, купівлі нових технологій, розширенням інфраструктури світу за рахунок китайських інвестицій.

Загрозою економічній безпеці Китаю є обмеження щодо доступу китайських інвестицій в економіку провідних країн світу, обмеженість природних ресурсів, зростання витрат на оборо здатність країни тощо.

Ісламський цивілізаційний центр відрізняється від інших світових центрів наявністю «ісламського фактору», який пояснюється значною залежністю економічного розвитку від різниці в релігійних нормах.

Іслам гальмує розвиток мусульманських країн шляхом формування обмежень свободи поведінки особистості, зокрема в частині обмеження свободи мислення, права здобуття освіти, обмеження прав жінок в суспільстві та економіці, вияву власних інтересів в корисних цілях. Наявність даних релігійних норм та традицій є стримуючим фактором розвитку науково – технічного прогресу, створює бар'єри для доступу іноземних інновацій на ринок ісламських країн, сприяє відособленості близько-східних країн від решти світу,

Спільними для розвитку всіх цивілізаційних центрів є небезпеки та загрози, які виникли як результати попередній тенденцій світового розвитку, а саме: процеси глобалізації, соціальна нерівність, асиметрія розвитку країн світу тощо.

Політика лібералізації призвела до експансії провідних компаній на ринки країн світу, що стало причиною структурних змін в економіках таких країн на фоні зростання економічної потужності транснаціональних корпорацій. Окрім того експансія промислового капіталу обумовила зростання іноземного інвестування в фінансовий сектор та зростання частки іноземного капіталу в банківській системі країн реципієнтів.

У соціальному розвитку багатьох країн мають місце негативні тенденції, зокрема, зменшується чисельність середнього класу, зростає соціальна нерівність, погіршуються умови роботи, зростання асиметрія рівнів дохідності різних верств населення, посилюється нерівномірність у володінні світовими багатствами. Світові багатства сконцентровані у володінні незначної частки населення світу. Так, за даними журналу Forbes 1 % населення володіє 50 % світових багатств.

Характерною ознакою сучасного розвитку, що створює майбутню небезпеку є «зростання в борг». Рівень боргу в сучасній економіці в три рази перевищує рівень матеріальних благ, що виробляються. Країнами, що мають значні міжнародні боргові зобов'язання є США і Китай.

Посилюється роль Китаю у світових обсягах промислового виробництва, що зумовлено як економічною політикою провідних розвинутих країн світу, зокрема США, які зосередили своє виробництво в Китаї, що обумовленою низкою переваг: по-перше – дешевою робочою силою, по-друге – зручністю логістики, по-третє – видобутком рідкісних металів, що сприяло становленню в Китаї високотехнологічних галузей промисловості.

В останні роки сформувалася фінансова небезпека для системи глобальної безпеки, яка пов'язана з активізацією використання криптовалют, які обходячи норми державного контролю та регулювання використовуються для відмивання грошей, отриманих незаконним шляхом.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЇ БАЗИ З ПИТАНЬ РЕГУЛЮВАННЯ ВИРОБНИЦТВА ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Г.В. Єкель, канд. екон. наук

В.В. Щербатюк, канд. екон. наук

Національний науковий центр «Інститут землеробства НААН України», м. Київ

В основі розробки інституційного забезпечення органічного виробництва лежить формування нормативно-правової бази з питань регулювання економічних та екологічних процесів виробництва органічної продукції.

Основою нормативно-правової бази в органічному виробництві ЄС є Постанова Ради (ЄС) № 834/2007 стосовно органічного виробництва і маркування органічних продуктів та Постанова Комісії (ЄС) № 889/2008 «Детальні правила щодо органічного виробництва, маркування і контролю для впровадження Постанови Ради (ЄС) №834/2007 стосовно органічного виробництва і маркування органічних продуктів». Вони визначають методи виробництва, інспектування та сертифікації органічних господарств, переробних підприємств, імпортерів та трейдерів, а також системи нагляду на європейському рівні. Країни-члени ЄС можуть самі вирішувати, який тип контролюючої системи втілювати. У Європейському Союзі функціонує три основні моделі. Органи інспектування та сертифікації гарантують те, що органічні харчові продукти виробляються у виробничих системах, які пройшли спеціальну перевірку і відповідають стандартам якості. Ця робота може виконуватися державними або приватними контролюючими органами, хоча останні повинні працювати під державним наглядом [1, с. 11].

Перша модель – приватний тип контролюючих органів. Держава акредитує приватні контролюючі органи та забезпечує нагляд за ними. Це найбільш поширена система контролю в органічному сільському господарстві. Цей тип контролю представлено в таких країнах: Австрія, Бельгія, Болгарія, Кіпр, Франція, Німеччина, Греція, Угорщина, Ірландія, Італія, Латвія, Португалія, Румунія, Словенія, Швеція та Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії. У цій системі уповноважений орган влади (відповідне міністерство у складі уряду – як правило міністерство сільського господарства) делегує завдання здійснення контролю одному або кільком контролюючим органам (переважно приватним), які він має авторизувати та здійснювати нагляд над цими контролюючими органами (або напряму, або опосередковано). Якщо Міністерство сільського господарства країни не має штатних спеціалістів для здійснення інспектування та/або нагляду, тоді ці функції можуть делегуватися іншим спеціальним державним структурам, які підпорядковуються цьому міністерству та мають відповідну компетенцію та практичний досвід.

Друга модель контролюючої системи – це державний тип контролюючих органів. Держава як уповноважений орган влади, делегує свої контролюючі функції одному або кільком контролюючим органам (це переважно державні установи).

Згідно з третьою моделлю системи, інспектування та сертифікація здійснюється приватними контролюючими органами. Держава акредитує офіційний наглядовий орган для проведення планових та вибіркових інспекційних перевірок виробників, переробників та трейдерів. Вони можуть також проводити фінансові інспекції, спрямовані на надання субсидій для органічного сільського господарства (інспекції на запит агентства, що виплачує субсидії). Цей підхід працює у таких країнах: Чеська Республіка, Люксембург, Мальта, Польща, Словаччина та Іспанія.

Таким чином, в першій та другій системах приватні контролюючі органи є частиною офіційної контролюючої системи, у відповідності до Постанови Ради (ЄС) №882/2004, вони повинні мати такий самий досвід і кваліфікацію, як і державні контролюючі органи, залучені до офіційного інспектування [4].

Європейський Союз все частіше наголошує на необхідності застосування об'єктивних та кількісних методів при проведенні інспектування органічного господарства, таких як відбір, аналіз та оцінка зразків. Зв'язок контролюючої системи органічного сільського господарства з вимогами офіційних інспекцій є частиною діючого європейського законодавства з питань органічного сільського господарства.

Загалом контролюючі органи мають бути неупередженими під час проведення інспектування та акредитовані у відповідності до загальних вимог ЄС стосовно органів, що працюють у системах сертифікації продукції або послуг (Європейська норма EN 45011/ISO 65) [5]. Контролюючі органи органічного сектору також часом працюють у третіх країнах, які не мають власного органічного законодавства (або у країнах, де є таке законодавство, але воно не гармонізоване з відповідним законо-

давством Європейського Союзу), коли підприємства хочуть експортувати свою продукцію до країн ЄС. Цей метод зараз працює і в Україні для виробників, які планують експортувати свою продукцію до країн-членів ЄС чи до інших країн.

Продукція, сертифікована за встановленими приватними стандартами, маркується приватним логотипом (торговельною маркою), який можна поєднувати з обов'язковим у ЄС органічним логотипом. Виробники та переробні підприємства добровільно долучаються до суворіших схем і проходять інспектування й сертифікацію відповідно до приватних стандартів. З цією ж метою ЄС дозволяє тому ж контролюючому органу проводити інспектування на предмет відповідності стандартам Європейського союзу та вищим за рівнем вимогам приватних стандартів [2].

Міжнародною організацією, яка розробляє нормативи і здійснює контроль за дотриманням правил сертифікації акредитованими національними організаціями є IFOAM (International Federation of Agriculture Movement). Продукція не може бути визнаною як «органічна» якщо вона не сертифікована органом, акредитованим у IFOAM і не має права експортуватись за кордон як така. Норми IFOAM складаються із Базових стандартів IFOAM для системи органічного виробництва та переробки а також Принципів IFOAM для акредитації органів сертифікації органічного виробництва та переробки. Акредитація IFOAM на основі даних стандартів здійснюється некомерційною, незалежною інституцією – Міжнародною організацією акредитації органічного виробництва IOAS [3, с. 22-28].

У сфері сертифікації, акредитації та контролю щодо виробництва органічної сільськогосподарської продукції у різних країнах світу існують відповідні органи.

У країнах, що не є членами Європейського Союзу застосовується стандарт Міжнародних акредитованих органів сертифікації з органічного виробництва і переробки, еквівалентний Постановам Ради (ЄС) № 834/2007 [6], № 889/2008. Фундаментом для розробки національних стандартів органічного виробництва є стандарти Міжнародної Федерації органічних сільськогосподарських рухів (IFOAM), а також всі головні групи Стандартів та Директив. У цих документах зазначені вимоги до органічного виробництва та інші рішення стосовно сільськогосподарської продукції та продуктів харчування [1, с. 15].

Державна політика щодо розвитку органічного сектора націлена на удосконалення нормативно-правового поля та формування інституційного, організаційно-економічного, науково-методичного, дорадчо-консультаційного та освітнього забезпечення, в основі яких мають лежати певні принципи:

- адаптивності законодавства до змін, що відбуваються в суспільстві і державі;
- інтеграційного підходу до вирішення проблем суспільно-політичного життя держави у симбіозі з іншими проблемами;
- ефективності, результативності і соціальної відповідальності.

Перелік посилань:

1. *Розробити методичні принципи формування організаційно-економічного механізму ефективного використання виробничих ресурсів в технологіях вирощування зернових та олійних культур за органічної системи землеробства: Звіт про науково-дослідну роботу / під ред. Єкель Г.В. – Київ, 2017.- С. 73.*

2. *Ганна Ткаленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua>.*

3. *Organic in Europe. Prospects and Developments (2014) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.organic-europe.net/>*

4. *Распоряжение (ЕС) № 882/2004 Европейского парламента и совета от 29 апреля 2004 г. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://https://www.fsvps.ru/fsvps-docs/ru/usefulinf/files/es882-2004.pdf>*

5. *EN 45011 (ДСТУ EN 45011) «Загальні вимоги до органів, які керують системами сертифікації продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecolabel.org.ua/organ-sertifikatsii-produktsii/en-45011.html>*

6. *Постанова Ради (ЄС) No 834/2007 від 28 червня 2007 року стосовно органічного виробництва і маркування органічних продуктів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://organicstandard.com.ua/files/standards/ua/ec/EU%20Reg_834_2007%20Organic%20Production_UA.pdf*

ПРАВОВИЙ АНАЛІЗ ЗАКОНОДАВСТВА ЩОДО ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ

Л.В. Єрофєєнко, канд. юрид. наук, доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

На сьогодні економіка України перебуває в складній економічній ситуації і, на жаль, досі зберігається тенденція її погіршення внаслідок продовження агресивної політики Російської Федерації, окупації Криму і військових операцій на сході України.

Для поліпшення сприятливих умов розвитку української економіки, покращення показників господарської діяльності підприємства та забезпечення технічного прогресу країни на сьогодні важливу роль відіграють іноземні інвестиції. Для забезпечення потреб національної економіки в необхідній сировині та продукції, стимулювання розвитку економічно-ефективних і конкурентоспроможних експортерів, і, найголовніше, потрапити Україні в систему міжнародного розподілу праці та капіталу сприяє саме використання іноземних інвестицій. [1]

Правова система України включає велику кількість законів та інших нормативно-правових актів, що регулюють відносини в інвестиційній сфері. Основою нормативно-правового регулювання в даній сфері є, звичайно, закони. Національне законодавство в сфері регулюванні іноземних інвестицій декларує захист та сприяння іноземним інвестиціям, встановивши для них державні гарантії захисту, звільнення іноземних інвесторів від сплати ввізного мита на товари, що ввозяться на митну територію України.

Термінологія українського законодавства щодо питання визначення інвестицій є досить стриманою і в ній важко розгледіти все те, що інвестори, зазвичай, звикли називати інвестиціями. Поняття інвестицій в українському законодавстві визначено Законом України «Про інвестиційну діяльність». Відповідно до ст. 1 цього Закону, «інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької й інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект». [2] Такими цінностями можуть бути: – кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери (крім векселів); рухоме та нерухоме майно; майнові права інтелектуальної власності; права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права; інші цінності. Згідно ст.2 Закону «Про інвестиційну діяльність» «Інвестиційною діяльністю є сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій. Інвестиційна діяльність здійснюється на основі: 1) інвестування, що здійснюється громадянами, недержавними підприємствами, господарськими асоціаціями, спілками і товариствами, а також громадськими і релігійними організаціями, іншими юридичними особами, заснованими на колективній власності; 2) державного інвестування, що здійснюється органами державної влади за рахунок коштів державного бюджету, позичкових коштів, а також державними підприємствами та установами за рахунок власних і позичкових коштів; 3) місцевого інвестування, що здійснюється органами місцевого самоврядування за рахунок коштів місцевих бюджетів, позичкових коштів, а також комунальними підприємствами та установами за рахунок власних і позичкових коштів; 4) державної підтримки для реалізації інвестиційних проектів; 5) іноземного інвестування, що здійснюється іноземними державами, юридичними особами та громадянами іноземних держав; 6) спільного інвестування, що здійснюється юридичними особами та громадянами України, юридичними особами та громадянами іноземних держав». [2- 4]

Розділ 2 Закону України «Про режим іноземного інвестування» передбачає низку гарантій іноземним інвесторам, зокрема сталість гарантій у разі зміни законодавства. З цього приводу передбачено, «якщо в майбутньому спеціальним законодавством України про іноземні інвестиції будуть змінюватися гарантії захисту іноземних інвестицій, то протягом десяти років з дня набрання чинності таким законодавством на вимогу іноземного інвестора застосовуються державні гарантії захисту іноземних інвестицій, зазначені в цьому Законі». Також передбачаються державні гарантії іноземним інвесторам щодо неможливості примусових вилучень, а також гарантії, які забезпечують від незаконних дій державних органів та їх посадових осіб». [4] Стаття 9 вищезазначеного Закону передбачає, що «іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації». [4] Державні органи не мають права реквізувати іноземні інвестиції, за винятком випадків, які встановлені законодавством. Також держава гарантує іноземним інвесторам відшкодування збитків. «Іноземні інвестори мають право на відшкодування збитків, включаючи упущену вигоду й моральну шкоду, завданих їм внаслідок дій, бездіяльності або неналежного виконання державними органами України чи їх посадовими особами передбачених законодавством обов'язків щодо іноземного інвестора або підприємства з іноземними інвестиціями, відповідно до законодавства України. Усі понесені витрати та збитки іноземних інвесторів повинні бути відшкодовані державою. Компенсація, що виплачується іноземному інвестору, має бути швидкою, адекватною та ефективною». [2; 4]. Окрім того, іноземні інвестори, «у разі припинення інвестиційної діяльності, мають право на повернення не пізніше 6 місяців з дня припинення цієї діяльності своїх інвестицій у натуральній формі або у валюті інвестування у сумі фактичного внеску (з урахуванням можливого зменшення статутного капіталу) без сплати мита, а також доходів з цих інвестицій у грошовій чи товарній формі за реальною ринковою вартістю на момент припинення

інвестиційної діяльності». [4] Після сплати всіх податків, зборів та інших обов'язкових платежів іноземні інвестори гарантовано мають право на безперешкодний і негайний переказ за кордон їхніх прибутків, доходів та інших коштів в іноземній валюті, які вони одержали на законних підставах, внаслідок здійснення іноземних інвестицій. Однак, для реалізації цих прав інвесторів, законодавство передбачає проведення процедури реєстрації.

Відповідно до ст. 13 Закону України «Про інвестиційну діяльність», незареєстровані іноземні інвестиції не дають права на одержання пільг та гарантій, передбачених цим Законом. На практиці наведене вище означає, що процес інвестування в Україну передбачає процедуру проведення державної реєстрації інвестицій, тобто проходження додаткових певних бюрократичних процедур. Хоча Закон України «Про інвестиційну діяльність» й передбачає спільність правових режимів захисту як для вітчизняного бізнесу, так і для іноземних інвестицій, з позиції законодавства іноземні інвестиції без їх державної реєстрації не матимуть визначених гарантій. Згідно з п. 4 ст. 1 Закону, державна реєстрація іноземної інвестиції – це фіксація факту внесення іноземної інвестиції шляхом присвоєння органом державної реєстрації. Таким чином, внесення інвестицій іноземним бізнесом без фіксування цього факту у відповідний спосіб (проведення державної реєстрації) гарантій не матиме. [3, 4]

Згідно зі ст. 18 Закону України «Про режим іноземного інвестування», «оподаткування митом майна, що ввозиться в Україну як внесок іноземного інвестора до статутного капіталу підприємств з іноземними інвестиціями (крім товарів для реалізації або використання з метою, безпосередньо не пов'язаною з провадженням підприємницької діяльності), здійснюється у порядку, встановленому Митним кодексом України». [2, 3] У свою чергу, ч. 2 ст. 287 Митного кодексу передбачено, що «товари (крім товарів для реалізації або використання з метою, безпосередньо не пов'язаною з провадженням підприємницької діяльності), що ввозяться на митну територію України на строк не менше 3-х років іноземними інвесторами, відповідно до Закону України «Про режим іноземного інвестування» з метою інвестування на підставі зареєстрованих договорів (контрактів) або як внесок іноземного інвестора до статутного капіталу підприємства з іноземними інвестиціями, звільняються від сплати ввізного мита». [1, 4]

Таким чином, відмова від державної реєстрації іноземної інвестиції може коштувати іноземному інвестору значних додаткових витрат, пов'язаних зі сплатою митного оформлення (розмитнення) та не дає можливості скористатись пільговим режимом, передбаченим Митним кодексом. Крім того, у випадку відсутності державної реєстрації, іноземні інвестори можуть зіштовхнутись з багатьма неочікуваними ризиками. Так, питання реєстрації інвестицій може впливати на інвестиційні спори між Україною та інвесторами у разі порушення прав останніх.

Загалом, інвестиційні правовідносини в Україні є досить комплексним питанням і містить багато аспектів. Створення привабливого інвестиційного середовища, потрапляння до високих позицій у рейтингу «Doing Business» сприятиме не тільки зовнішнім інвестиціям, а й розвитку бізнесу в середині країни. Інвестиції – це, передусім, додатковий стимул для розвитку економіки й у цьому є безпосередній інтерес держави. [2]

Перелік посилань:

1. *Іноземні інвестиції в українській економіці / Центр досліджень соціальних комунікацій НБУВ [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=105&Itemid=410 – Заголовок з екрана*

2. *Андрій Федчишин, партнер ЮФ Onstan: Практичні аспекти інвестиційної привабливості в Україні / Юридична газета [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <https://www.pressreader.com/ukraine/yurydychna-gazeta/20160223/281565174829502> – Заголовок з екрана*

3. *Закон України «Про захист іноземних інвестицій на Україні». №15-40-ХІІ від 10.09.91 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – №46. – С. 616.*

4. *Законодавство України [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws> – Заголовок з екрана*

ПЕРЕВАГИ ФУНКЦІОНУВАННЯ В УКРАЇНІ АГРОХОЛДИНГОВИХ КОМПАНІЙ

*О.Й. Жабинець, канд. екон. наук, доцент
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долишнього НАН України», м. Львів*

У розвитку вітчизняного агропромислового сектору агрохолдингові компанії відграють значну роль, а за останні 10 років стали ведучою формою ведення аграрного бізнесу в Україні. Аграрні холдинги акумулюють значні фінансові ресурси, мають доступ до новітніх технологій та вихід на експортні ринки, політичний та соціально-економічний вплив на регіональному та національному рівнях.

До основних переваг функціонування агрохолдингів в Україні можемо віднести:

– залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки. Так, обсяги прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в агросектор на кінець 2016 року склали більше 500 млн. дол. США [1], а питома вага інвестицій в сільське господарство в структурі іноземного інвестування галузей економіки постійно збільшується;

– зростання обсягів капітальних інвестицій в сільське господарство. Як свідчать дані рис. 1 обсяги капітальних інвестицій в сільське господарство демонструють стійку тенденцію до зростання, причому індекси капітальних інвестицій в сільське господарство є значно вищими, ніж в економіці в цілому;

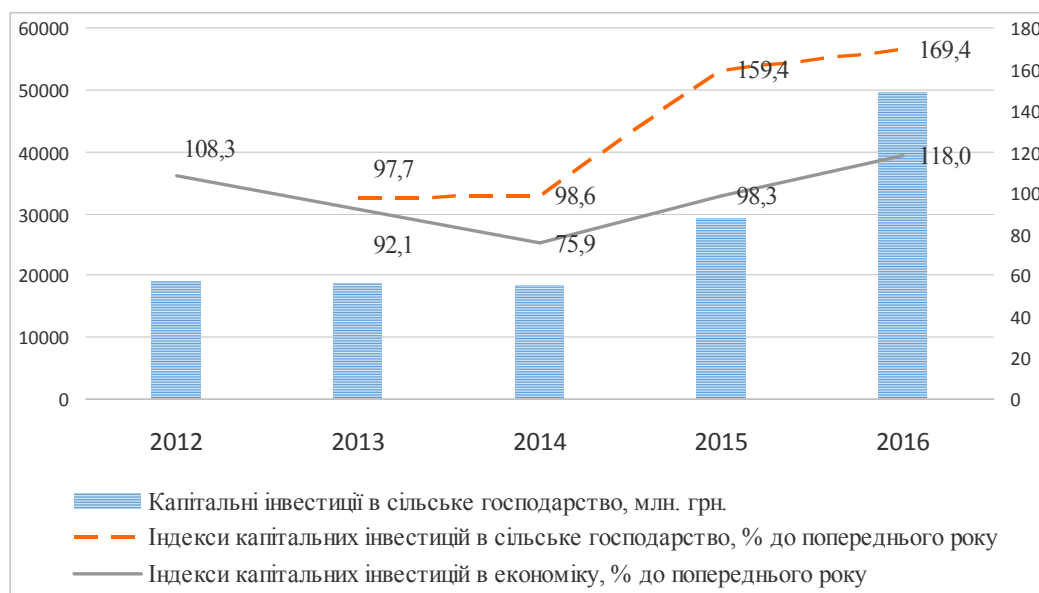


Рисунок 1. Обсяги та індекси капітальних інвестицій в сільське господарство та в економіку протягом 2012-2016 рр.

Джерело: побудовано автором за [1].

– забезпечення високої врожайності та якості агропродукції, стабільних обсягів виробництва, високої рентабельності. Зокрема, середня врожайність с/г культур великих с/г підприємств є вищою в порівнянні із фермерськими господарствами: за нашими підрахунками протягом 2013-2016 рр. в середньому різниця складала 15,5 ц/га або 8,7 %. Темп приросту обсягів виробництва сільськогосподарської продукції в цілому по Україні у 2016 році в порівнянні із попереднім роком склав 6,3 %, тоді як приріст продукції, що виробляється великими сільськогосподарськими підприємствами – 8,9 %;

– ведення легального бізнесу, з легальними зарплатами і відрахуваннями в соціальні фонди, сплатою податків та додатковим соціальним навантаженням на територіях своєї присутності;

– здійснення впливу на формування умов ведення бізнесу шляхом консолідації аграрного співтовариства та привернення уваги держави до проблем агросектору;

– вихід на зовнішні ринки запозичення капіталу та формування інвестиційної привабливості українського агробізнесу. Так, у 2017 році українські публічні агрохолдинги продемонстрували відновлення вартості цінних паперів на міжнародних фондових ринках. У серпні 2017 року загальна ринкова вартість цінних паперів цих структур склала 3,3 млрд. дол. США [2].

Як бачимо, функціонування в Україні агрохолдингових компаній характеризується значною кількістю переваг для економіки в цілому та агросектору зокрема. Їх поява сприяла виходу вітчизняного АПК на міжнародні ринки запозичення капіталу, підвищенню інвестиційної привабливості та ефективності аграрного бізнесу, а також зростанню експортного потенціалу України.

Перелік посилань:

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

2. Капіталізація публічних агрохолдингів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ucab.ua/ua/doing_ribusiness/movi_vedennya_agrobiznesu/investitsii_finansuvannya

ЗРОСТАННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ЯК ПРІОРИТЕТ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

*О.А. Зінченко, д-р екон. наук, професор
Р.В. Короленко, канд. екон. наук
ДВНЗ «Криворізький національний університет»*

У світовій економіці концепція енергозбереження проявляє себе як найнадійніший засіб вирішення глобальної енергетичної проблеми. Вітчизняні підприємства, інтегруючись у світову економіку, зобов'язані дотримуватися міжнародних економічних принципів, одним з яких є зростання енергоефективності. Питання пов'язані з вивченням проблем енергоефективності, ефективності діяльності підприємства є злободенними та широко висвітленими в економічній літературі. Їм присвячені дослідження таких авторів як Гаприндашвілі Б.В., Докуніної К.І., Кошевої Г.О., Тимофєєва В.Н., Дзяни Г.О., Гордієнко О.С., Розум М.І., Дзядикевич Ю.В., Буряк М.В., Суходоля О.М. та ін.

Але аналіз наукової літератури довів відсутність єдиного підходу до визначення поняття «енергоефективність». Так, Ю.В. Дзядикевич, М.В. Буряк, Р.І. Розум вважають, що «енергоефективність – це галузь знань, що знаходиться на межі інженерії, економіки, юриспруденції та соціології і означає раціональне використання енергетичних ресурсів, досягнення економічно доцільної ефективності використання існуючих паливно-енергетичних ресурсів за умови достатнього рівня розвитку техніки і технології та дотримання вимог до навколишнього середовища» [1]. Г. М. Дзяна та О. М. Суходоля у своїх роботах розмежовують енергоефективність і енергозбереження, пропонуючи вживати термін «енергоефективність» як стан системи, за якого виконання її функцій відбувається з мінімальними витратами енергії, а «енергозбереження», у свою чергу, – як результат діяльності, спрямований на ощадливе використання енергії [2, 3]. Таким чином, незважаючи на різні підходи, аналіз наукових досліджень з даної проблеми дозволяє стверджувати, що дотримання концепції енергоефективності на підприємстві сприяє значному зменшенню витрат на забезпечення технологічного процесу, що у свою чергу підвищує економічну ефективність діяльності підприємства.

Законом України «Про енергозбереження» визначається, що «енергоефективність є характеристикою обладнання, технології, виробництва чи систем в цілому, яка показує ступінь використання енергії на одиницю кінцевого продукту» [4]. Таким чином, є очевидним тісна кореляція між підвищенням енергоефективності та максимізацією фінансово- економічних показників рентабельності на всіх рівнях діяльності підприємства. З нашої точки зору, показники рентабельності і економічної ефективності є практично синонімічними поняттями. А отже, розроблена підприємством фінансова стратегія повинна сприяти: ефективному оцінюванню результатів його фінансово-економічної діяльності; визначенню центрами фінансової відповідальності майбутніх напрямів діяльності підприємства; мінімізації ризиків, різного роду втрат. І при формуванні фінансової стратегії підприємства з метою досягнення найбільшої економічної ефективності діяльності підприємства є важливою розробка відповідної стратегії енергозбереження.

Наведене вище дозволяє нам стверджувати, що наразі енергоефективність як економічне поняття поступово починає виступати у якості найактуальнішої проблеми при формуванні фінансової стратегії підприємства, спрямованої на зростання його ефективності в цілому. Можливості міжнародного співробітництва у розробці великих експортно-орієнтованих проектів з освоєння енергоресурсів дозволять вітчизняним підприємствам встати на шлях підвищення конкурентоспроможності завдяки освоєнню ресурсозберігаючих технологій та передового досвіду.

Перелік посилань:

1. Дзядикевич Ю.В. *Енергетичний менеджмент* / Ю.В. Дзядикевич, М.В. Буряк, Р.І. Розум. – Тернопіль : Економічна думка, 2010. – 156 с.
2. Дзяна Г.О. *Соціально-екологічні аспекти реалізації державної політики у сфері енергозбереження України : монографія* / Г.О. Дзяна, Р.В. Дзяний ; Львів. регіон. ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – Л. : [ЛРІДУ НАДУ], 2010. – 205 с.
3. Суходоля О.М. *Енергоефективність національної економіки: методологія дослідження та механізми реалізації : монографія*. / О.М. Суходоля – К. : Вид-во НАДУ, 2006. – 400 с.
4. Закон України «Про енергозбереження» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/go/74/94>.

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*О.А. Зінченко, д-р екон. наук, професор
Н.С. Кульчицька, здобувач вищої освіти
ДВНЗ «Криворізький національний університет»*

В сучасних умовах євроорієнтованого розвитку України на перші щабелі виходять питання, пов'язані з адаптацією вітчизняних підходів до оцінки фінансового стану підприємств міжнародним стандартам.

Для успішного функціонування підприємства в умовах глобалізації велике значення має прийняття обґрунтованих управлінських рішень на основі всебічного аналізу його фінансового стану. Крім того, будь-яке інвестиційне рішення партнерів підприємства по бізнесу також базується на основі даних оцінки фінансового стану такого підприємства. Отже, значення своєчасної та якісної оцінки фінансового стану підприємства важко переоцінити.

В Україні оцінка фінансового стану підприємств регламентується низкою нормативно-правових актів, зокрема: Положенням про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації № 49/121 від 26.01.2001р., Методикою інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій № 22 від 23.02.98р., Методикою проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій № 81 від 27.06.97р., Методичними рекомендаціями по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій № 759/10/20-2117 від 27.01.98 р., Методичними рекомендаціями щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємств та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства № 14 від 19.01.2006р., Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013р., Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» від 25.02.2000 р.

Аналіз зазначених вище нормативно-правових актів свідчить про те, що вітчизняне законодавство в сфері оцінки фінансового стану потребує подальшого вдосконалення, адже, незважаючи на розгалужену систему правових актів, говорити про цілісну і взаємоузгоджену систему законодавства наразі неможливо: не існує єдиного підходу щодо формування основних показників оцінки фінансового стану, методики їх обчислення та інтерпретації оцінювальних параметрів, нормативно-правова база зазнає постійних змін, оскільки в процесі її формування одні нормативно-правові акти приймаються, інші відміняються, або їх положення знаходять своє відображення в інших нормативно-правових актах. Це негативно впливає на якість та достовірність оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання.

Процеси інтернаціоналізації, міжнародного співробітництва, взаємозближення держав та регіонів є характерними рисами економічного розвитку сьогодення. Глобалізація є однією з найбільш впливових сил, що визначає хід розвитку суспільства. В умовах глобалізації усі процеси, що відбуваються в суспільстві є взаємозалежними та взаємопов'язаними і не можуть розглядатися окремо [1]. Тому, враховуючи перехід вітчизняної економіки до міжнародних стандартів фінансової звітності, необхідно розглянути зарубіжний досвід проведення оцінки фінансового стану підприємства.

Відомо, що в міжнародній практиці для оцінки фінансового стану підприємств широко використовують математичні моделі, за допомогою яких формують узагальнений показник фінансового стану підприємства – його інтегральну оцінку, серед яких заслуговують на увагу моделі Альтмана, Таффлера, Ліса, Чессера.

Широке застосування цих моделей у закордонній практиці зумовлено такими перевагами:

- вони мають невелику кількість показників, що забезпечують високу точність результатів, за незначних затрат часу;
- моделі дають можливість поєднувати різноманітні об'єкти,
- є можливість оцінки прогнозування банкрутства, визначення зони ризику, в якій перебуває підприємство [2].

Проте ці моделі показують правдиві результати лише в тих конкретних умовах, для яких вони розроблені. Слід не забувати, що застосування західних методик до сьогоденних реалій української економіки не може бути адекватним без внесення відповідних коригувань, оскільки рекомендовані теоретиками нормативні значення часто не враховують галузевої специфіки. Також, використання показників західних компаній стосовно українських підприємств некоректне у зв'язку з незрівнянністю умов, в яких вони функціонують [3].

На нашу думку, закордонний досвід оцінювання фінансового стану підприємства доцільно використовувати в українській аналітичній практиці, однак у зв'язку з наявними відмінностями показники

вітчизняних підприємств повинні мати інші критеріальні значення. Адже величина цих коефіцієнтів істотно впливає на результати розрахунків і правильність висновків про фінансовий стан підприємства.

Отже, оцінка фінансового стану підприємства – це далеко не вирішене питання для української економіки, враховуючи її зростання і зміцнення, інтеграцію у світове співтовариство. На сьогодні феномен глобалізації, вже вийшовши за суто економічні межі, охопив практично всі сфери суспільної діяльності, включаючи економіку, політику, ідеологію, соціальну галузь, культуру, екологію, безпеку, спосіб життя, а також самі умови існування людства. Однак наслідками глобалізації є не лише вигоди від зростання участі країн в світових економічних процесах, але й вразливість щодо негативного впливу світогосподарських зв'язків. Саме тому глобалізація, як суперечливий процес, потребує регулювання на міжнародному та національному рівнях. Зокрема, при переході до міжнародних стандартів фінансової звітності вітчизняні методики повинні наближатись до загальноприйнятих у світі, але при цьому зберігати національні особливості.

Перелік посилань:

1. Шило Л. А. Особливості розвитку світової економіки в умовах глобалізації / Л. А. Шило, І. В. Захаренко, Ю. В. Касян. // Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В.Лазаряна «Проблеми економіки транспорту». – 2013. – №5. – С. 62–67.

2. Гужавіна І. В. Вдосконалення методики аналізу та визначення фінансового стану підприємства / І. В. Гужавіна. // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2012. – №20. – С. 110-114.

3. Сорока Й. Й. Зарубіжний досвід оцінювання фінансового стану підприємств у сучасних умовах господарювання / Й. Й. Сорока. // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2015. – №2. – С. 363-367.

ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВІ ГРУПИ В УКРАЇНІ: СЬОГОДЕННІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

О.Є. Костіна, здобувач вищої освіти

*Науковий керівник: Л.М. Гаєвська, канд. екон. наук, доцент
Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь*

На сьогоднішній день, Україна все більше інтегрується у світову економіку, чим більше українська економіка виходить за кордони, тим більше вона поєднується з іншими національними економіками, утворюючи світове господарство.

Світове господарство характеризується стрімким розвитком транснаціональних процесів, тобто господарсько-політичного об'єднання країн. До ознак глобалізації української економіки ми можемо віднести: міжнародну торгівлю товарами та послугами; міжнародних потоків капіталу; розподіл праці та інше.

Фінансово-промислові групи вважаються найбільш досконалою формою об'єднань підприємств. Фінансово-промислові групи – це диверсифіковані багатофункціональні структури, створені на основі об'єднання капіталів промислових підприємств, кредитно-фінансових установ та інших суб'єктів господарювання з метою максимізації прибутку, підвищення ефективності виробничих і фінансових операцій, тощо [1, с. 261].

Найбільшого поширення ФПГ набули в таких розвинених країнах, як : США, Японія, Великобританія, Німеччина, Південна Корея. Особливий інтерес для України представляє досвід Японії у розбудові економіки саме за допомогою ФПГ, в цій країні значної підтримки зазнають ФПГ пріоритетних галузей промисловості : видобуток нафти і газу; авіації; електроенергії; атомної енергії, та інших.

В Україні найважливішу роль ФПГ відіграють у галузях, орієнтованих на експорт, а саме: металургії; машинобудуванні та хімічній промисловості, також в державні ФПГ були перетворені газові та транспортні системи. Українські ФПГ характеризуються простою структурою та високою концентрацією акцій в одних руках, а ще для них характерна закономірність, чим більший вплив ФПГ в політиці, тим більший її вплив і на економіку [2].

Основою причиною погіршення ефективності діяльності вітчизняних ФПГ є відсутність дієвої нормативно-правової бази, відсутність законів про регулювання діяльності ФПГ, відсутність ефективних процедур оцінки діяльності ФПГ та необхідності їх створення, крім того сама процедура створення є занадто бюрократизованою та складною.

Не останню роль також відіграє те, що в Україні не існує важелів стимулювання створення фінансово-промислових груп, будь-які пільги теж відсутні.

Таким чином, необхідність розвитку законодавства треба віднести до найголовніших умов зростання вітчизняної економіки.

Отже, невідповідність сучасної нормативно-методологічної бази, відсутність комфортного податкового клімату, який стимулював би до створення ФПП – призводять до погіршення ефективності діяльності ФПП і є нагальними проблемами, які треба вирішувати.

Фінансово-промислові групи – є ефективним інструментом модернізації вітчизняної економіки, необхідність їх створення також пояснюється створенням нової системи інвестування та поширенням структур, які будуть здатні до самовдосконалення коопераційних зв'язків.

Перелік посилань:

1. Воробійов Є.М. Перспективи розвитку транснаціональних фінансово-промислових груп на пострадянському просторі / Є.М. Воробійов, В.Г. Золотухін // Вчені записки Харківського гуманітарного інституту «Народна українська академія» [Текст] : наукове видання. Т. 9 / Харківський гум. ін-т «Народна українська академія»; Голов. ред. В.І. Астахова. – Харків: [б. и.], 2013. – С. 261.

2. Економіка інсайдерів може стать преградою на пути дальнішого розвитку України. Бетина Н. / Зеркало недели. – № 46. – 2015.

ВИКЛИКИ ДЛЯ ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Л.В. Лебедева, канд. екон. наук

Київський національний торговельно-економічний університет

За останні роки економічна співпраця між Україною та ЄС зростає, про що свідчить динаміка зовнішньоторговельної діяльності. Адже, вже чотири роки для українських експортерів фактично почала діяти зона вільної торгівлі з ЄС, з квітня 2014 року запрацювали автономні торговельні преференції Європейського Союзу, які включають ті самі умови для експорту товарів у країни ЄС, що й поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі, яка набула чинності з січня 2016 року.

Так, у 2017 році частка країн ЄС по операціям з товарами у порівнянні з 2016 р. збільшилась та становила в експорті – 40,5 %, в імпорті – 41,9 % (у 2016 р. – 37,1 % та 43,7 %) (таблиця 1). З 2014 року спостерігається значне зростання частки країн ЄС у зовнішньоекономічних операціях України у експорті з 31,5 % у 2014 р. до 40,5 % у 2017р., та у імпорті з 38,8 % до 41,9 % відповідно. Загалом, у 2017 р. експорт товарів до країн ЄС становив 17534,5 млн. дол. США і збільшився порівняно з 2016 р. на 29,9 % (на 4038,2 млн. дол.), імпорт – 20795,8 млн. дол. та збільшився на 21,3 % (на 3655,0 млн. дол.) [1]. Це найвищі показники з 2012 року, за періоду до воєнних дій.

Таблиця 1

Частка країн ЄС та СНД у експорті та імпорті України (товари), у % до загальної кількості [1]

	Експорт				Імпорт			
	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017
Країни СНД	27,61	20,47	16,6	16,0	31,74	27,95	21,8	23,1
Країни ЄС (28)	31,5	34,1	37,1	40,5	38,8	40,9	43,7	41,9

Найбільші обсяги експорту до країн ЄС склали продукція агропромислового комплексу та харчової промисловості – 32,2 % від загального обсягу експорту, недорогоцінні метали та вироби з них – 21,4 %, у т.ч. чорні метали та вироби з них – 20,2 %, механічні та електричні машини – 14,2 %. Найвагомими обсяги імпорту товарів із країн ЄС склали механічні та електричні машини – 21,8 % від загального обсягу імпорту, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 17,2 %, мінеральні продукти – 15,0 %, засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби – 10,8 %, товари агропромислового комплексу та харчової промисловості – 9,8 % [1].

Якщо порівнювати товарну структуру експорту-імпорту з країнами ЄС із загальною структурою експорту-імпорту, то можна помітити наступні тенденції: за окремими товарами з меншим ступенем переробки (мінеральні продукти) частка експорту в країни ЄС вища за середні по всьому експорту та по окремим товарам з більшою доданою вартістю, частка країн ЄС є нижчою за середні показники (жири та олії тваринного або рослинного походження, готові харчові продукти).

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, у першому півріччі 2017 року експорт українських товарів до ЄС перші місця у товарній структурі займали: кукурудза (11,9 %), руда та залізні концентрати (9 %), соняшникова олія (8,8 %), проводи та кабелі (7,5 %), а також напівфабрикати зі сталі (5,6 %) [2].

З вищевикладеного можна зробити наступні висновки. У зовнішньоекономічній діяльності країни ЄС прагнуть експортувати продукцію з більшою доданою вартістю (фармацевтика, машинобудування). Хоча, по окремих позиціям, де продукція конкурентна і за якістю, і за ціною, як вироби підприємств енергетичного машинобудування України, схильні й до імпорту високотехнологічної продукції. Варто відмітити, що експорт продукції машинобудування в країни ЄС нашої країни наразі стикається з чисельними труднощами, пов'язаними із стандартами, технічними уставами, екологічними вимогами. Не можна виключати й політичний підтекст прагнення в першу чергу завантажити власні робочі сили, не дивлячись на конкурентні переваги імпортованої продукції з України. Загалом, експортується продукція з України з низькою доданою вартістю, як-то сировина для харчової промисловості та машинобудування, а імпортується навпаки продукція з високою доданою вартістю. Як це не прикро, констатуємо, що Україна займає місце постачальника сировини, ресурсів, а тепер вже й робочої сили до країн ЄС, при цьому будучи ринком збуту для товарів з ЄС.

Перелік посилань:

1. Сайт Державної служби статистики України. Електронне джерело. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. Сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Електронне джерело. Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>

ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

В.М. Марченко, д-р екон. наук, професор

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Розвиток економіки незалежної України супроводжувався розвитком видів і ускладненням форм економічних небезпек та загроз. Так, період роздержавлення та масової приватизації державного майна, був пов'язаний зі зростанням організаційної нестійкості та нестабільності функціонування всього економічного механізму, що було зумовлено як наслідком впливу зовнішніх та внутрішніх загроз, так і виступало своєрідною загрозою для подальших періодів розвитку економіки. Основними загрозами для даного періоду розвитку економіки стало руйнування господарських взаємозв'язків між господарюючими суб'єктами та економічна дезінтеграція, які супроводжувалися втратою економічного потенціалу як підприємств, так і економіки країни в цілому.

В умовах відсутності ефективного економічного та правового механізму державного контролю та регулювання за процесами становлення ринкових елементів господарювання в економіці України почали з'являтися негативні процеси та явища, які засвідчували про зростання небезпеки економічної діяльності підприємств, а відповідно і держави. Так, в середині 90-х років слабкість правової та судової систем стала причиною появи рекету, який в словнику іншомовних слів трактується як великий шантаж, здириство шляхом залякування чи грубого насильства й фізичної розправи.

Поступовий розвиток ринкових елементів механізму господарювання, який супроводжувався процесами концентрації виробництва, консолідації активів та централізації влади зумовив формування складних організаційних структур в економіці України, таких як фінансово-промислові групи, холдинги, великі корпорації, пов'язані між собою правом власності однієї особи. Паралельно з процесами олігополізації більшості товарних ринків в економіці України виникла загроза для побудови конкурентного ринку та висококонкурентної економіки. Підтвердженням зроблених висновків є статистика співвідношення між малими та великими підприємствами в Україні. Так, якщо в європейських країнах 80% ВВП формується за рахунок суб'єктів малого бізнесу, то в Україні лише 20 %.

Процеси зростання великого приватного капіталу ускладнили форми набуття прав власності на об'єкти промисловості. Так, поширеними серед них були наступні: придбання державних пакетів акцій; придбання акцій у членів трудового колективу; придбання акцій на вторинному ринку акцій; доведення до банкрутства підприємств, включених в реєстр підприємств, які заборонені до продажу; вороже поглинання; грінмейл тощо. Основним чинником, який призвів до використання тіньових схем набуття прав власності на уже розподілені активи стала відсутність набору елементів механізму вчасного реагування на появу загроз та небезпек.

Так, Закон «Про акціонерні товариства» покликаний врегулювати діяльність акціонерних товариств, зробити її більш відповідною до європейської практики, впровадити дієві механізми захисту інвесторів, спростити доступ акціонерних товариств до ринку капіталу обговорювався понад 15 років.

Отже, розвиток складних економічних структур в Україні є підтвердженням прояву закономірностей самоорганізації елементів системи як основного джерела її еволюції. При цьому закономірності самоорганізуючих систем поширюються як на економічні, так і політичні, як на позитивні, так і на негативні явища та процеси.

Отже, на основі вищевикладених прикладів еволюції становлення економічних відносин в Україні можна стверджувати, що еволюція розвитку економіки України відбувалася завдяки реалізації внутрішнього потенціалу розвитку, який слід розглядати як результат реалізації процесів самоорганізації та комплексу організаційних, економічних, політичних, правових рішень на кожному етапі розвитку економіки. Процеси самоорганізації економічної системи відбувалися, з однієї сторони, в умовах впливу низки зовнішніх загроз, а з іншої сторони, породжували внутрішні загрози та небезпеки. В таких умовах постає нагальна необхідність прогнозування джерел потенційної небезпеки та розробки комплексу організаційних та економічних заходів протидії для нейтралізації, або зменшення наслідків їх негативного впливу.

Економічну безпеку об'єктів різних рівнів визначає стан його ресурсів та системи взаємовідносин як між елементами даної системи, так і даної системи з зовнішніми контрагентами та інституціями.

АНАЛІЗ СИСТЕМ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

І.О. Матвійчук, канд. екон. наук

О.В. Грисюк, здобувач вищої освіти

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк

На сучасному етапі розвитку економіки України рушійною силою є розвиток малого підприємництва. Впровадження спрощеної системи оподаткування створило стимул до розвитку підприємництва в Україні, що допомогло створити тисячі робочих місць і значно збільшити доходи до державного та місцевих бюджетів від оподаткування прибутку підприємств.

Аналіз світового досвіду показує, що збільшення економічних показників саме через малий бізнес можливе в тому випадку, коли держава буде обґрунтовано вести законотворчу роботу в питаннях розвитку підприємництва, а також підтримувати малий сектор економіки. У 2013 році було прийнято закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», який повинен був створити сприятливі умови для розвитку бізнесу, але на практиці не виконується [1].

Увагу держави необхідно звернути і на податкову систему. На даний час існує дві системи: спрощена (користується малий бізнес) і загальна (коли дохід підприємця перевищує 5 млн грн). Податкове законодавство України станом на кінець 2017 року пропонує загалом сім видів оподаткування: загальна система для юридичних та фізичних осіб; єдиний податок першої групи; єдиний податок другої групи; єдиний податок третьої групи (зі сплатою або без сплати ПДВ); єдиний податок четвертої групи для сільгосппідприємств [2].

Спрощена система звітності надає суб'єкту малого підприємництва низку переваг, зокрема: спрощується ведення поточного бухгалтерського обліку та форм фінансової звітності, що передбачена П(с)БО; замість різноманітних форм податкової звітності за податками та зборами, які заміщуються єдиним податком, заповнюється одна форма звітності; значно спрощуються розрахунки, пов'язані з визначенням сум податків.

Також необхідно згадати про недоліки, які є в кожній системі. По-перше, можливість застосування схем ухилення від оподаткування. Юридичні особи реалізують приватним підприємцям – платникам єдиного податку, які не є платниками податку на додану вартість, продукцію по собівартості або по занижених цінах, формують в себе податковий кредит; приватні підприємці надалі реалізують цю продукцію по ринкових цінах, розраховуються з юридичною особою готівкою, відповідно в нього не виникає податкових зобов'язань перед бюджетом. Крім того, підприємство на загальній системі оподаткування переносить прибуток, який є джерелом сплати податку на прибуток, та об'єкта оподаткування ПДВ, на платників єдиного податку, які цих податків не сплачують. Також підприємство виписує учасникам єдиної схеми мінімізації оподаткування фіктивні податкові накладні або реалізує їм товари за завищеними цінами з метою збільшення нарахованого ПДВ, який така «дружня структура» зарахує до податкового кредиту і вимагатиме його відшкодування з бюджету.

По-друге, мінімізація оподаткування доходів найманих працівників і сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування шляхом реєстрації найманих працівників суб'єктами підприємницької діяльності – платниками єдиного податку і переводу співробітництва з ними на контрактну основу. Таким чином, роботодавець уникає сплати єдиного соціального внеску, а фізична особа – податку на доходи фізичних осіб і військового збору.

По-третє, реєстрація платниками єдиного податку осіб, що займаються професійною діяльністю (адвокати, лікарі, консультанти), що суттєво мінімізує їхні податкові зобов'язання при значних доходах.

Хоч дана система має низку переваг та недоліків, підприємства країн Європейського Союзу діють на спрощеній системі оподаткування їх діяльності. Спрощені системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва набули поширення в інших формах державної підтримки, а саме: звільнення окремих видів підприємств від необхідності ведення звітності про результати господарської діяльності та запровадження спрощеної системи бухгалтерського обліку і звітності; запровадження спеціальних режимів оподаткування податком на додану вартість деяких видів операцій, характерних для фермерських господарств і сільськогосподарських кооперативів та ін.

Такі підходи передбачають здатність через механізм малого бізнесу у повній мірі вирішувати проблеми зайнятості населення, скорочувати рівень безробіття, створювати нові робочі місця та задовольняти пропозицію на ринку праці, особливо в умовах дефіциту робочих місць та фінансової кризи.

Важливим аспектом є введення податкових канікул, колинові підприємці мають можливість спокійно поставити бізнес, а потім сплачувати податки. Дану систему необхідно вдосконалювати, оскільки вона невраховує деяких аспектів, а тому стає неефективною. До того ж підприємці не готові до частих змін розміру та кількості податків, а тому закриваються. Подальше спрощення податкової системи та зниження розміру податків може призвести до того, що частина бізнесу тіньового сектору зменшиться і заохотити нових підприємців простим механізмом оподаткування [3].

Україна ввела ЄСВ – так званий єдиний соціальний внесок, який складає 22 % від зарплати. Зважаючи й на те, що рівень мінімальної зарплати зріс, підприємці не витримали даного вантажу і почали масово закриватися. Насамперед, це ті, хто займається сезонними роботами і частину року не виплачує зарплату робітникам. Не дивлячись на даний аспект, підприємець все одно має продовжувати платити ЄСВ. Стосується це і тих, хто працює сам, не маючи найнятих працівників, і тих хто тимчасово не отримує доходи. Додатково до цього підприємці платитимуть ЄСВ в розмірі 819 грн на місяць. Дані нововведення хоч і мають на меті збільшення державного бюджету, але й змушують закриватися підприємців, що мали невисокий дохід. ЄСВ змусить бізнесменів переходити у тіньовий сектор економіки.

У якійсь мірі провина зменшення кількості малих підприємств лежить і на самих підприємцях, які недотримуються чинного законодавства про реєстрацію бізнесу, через що місцева влада закриває їхній бізнес.

Зважаючи на досвід інших країн, можна сказати, що мале підприємництво це прекрасна можливість підвищити економіку країни, збільшити показники ВВП, забезпечити чисельну кількість людей новими робочими місцями. Без підтримки держави це буде неможливо, але й самим підприємцям треба прикласти зусилля, щоб підняти даний сектор. Насамперед, сторонам треба об'єднатися, держава має не тільки впроваджувати нові законопроекти, але й виконувати їх на практиці.

Виходячи з вищезазначеного, можна запропонувати основні важелі та стимули, які сприятимуть підвищенню ефективності діяльності суб'єктів малого підприємництва, а саме:

- надання пільг при реінвестуванні прибутку;
- застосування спеціальних диференційованих ставок, прив'язаних до сфер діяльності;
- використання гнучкої амортизаційної політики, з наданням преференцій для підприємств, які використовують нові технології чи працюють у районах з підвищеним рівнем безробіття;
- зменшення рівня оподаткування фонду заробітної плати для підприємств, які створюють додаткові робочі місця в районах з підвищеним безробіттям;
- спрощення процедури обліку, подання звітності шляхом нарахування та визначення сум платежів податковими органами і надсиланням ними повідомлень, за якими платник повинен буде сплатити податок, що надасть можливість уникнути фінансових санкцій внаслідок зменшення арифметичних помилок;
- стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності суб'єктів малого підприємництва;
- заохочення до сумлінного виконання податкових зобов'язань, наприклад надання знижки за повної авансової сплати.

Таким чином, спрощена система оподаткування, введена в Україні, має значні позитивні аспекти, разом з тим, наявні і проблеми оновлення єдиного податку, що вимагає продовження дослідження проблеми впливу спрощеної системи оподаткування на подальший розвиток малого бізнесу.

Перелік посилань:

1. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22.03.2012 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 3. – С. 23.

2. Прийма Л. Системи оподаткування в Україні напередодні нового 2018 року [Електронний ресурс] / Любов Прийма // Бухгалтер.com. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://byhgalter.com/na-yakij-sistemi-opodatkuvannya-mozhna-provaditi-biznes-v-ukra%D1%97ni/>.

3. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва в Україні [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://uk.wikipedia.org>.

ПЕРЕДУМОВИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ НА ШЛЯХУ ДО ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

*О.В. Музиченко-Козловська, канд. екон. наук, доцент
Національний університет «Львівська політехніка»*

Туризм є важливою галуззю економіки, яка швидко розвивається у світі, приносить валютні надходження в країну виробництва туристичного продукту без його вивозу за кордон, створює додаткові робочі місця та сприяє сталому розвитку суспільства. Розвиток міжнародного туризму сприятиме євроінтеграції України, адже таким чином посилюється культурний обмін між державами. Крім того, досвід країн світу підтверджує, що туризм швидко відновлює свої позиції після кризових явищ, політичних конфліктів чи природних катастроф.

Однак існують недоліки та проблеми, які потребують аналізу і визначення шляхів розв'язання, що призведе до посилення ролі туристичної діяльності в Україні на шляху до євроінтеграції.

Дослідженню проблем, пов'язаних з розвитком міжнародного туризму в Україні, присвятили свої праці велика кількість науковців, зокрема: А. А. Теребух, О. П. Макар, Г. Я. Ільницька [1], В. Н. Зайцева, О. Н. Корнієнко [2], А. А. Мазаракі, С. В. Мельниченко [3] та інші.

Потреба розвитку міжнародного туризму в Україні актуальна, адже глобалізаційні процеси зачіпають сьогодні усі сфери економіки. Глобалізація як процес всесвітнього політичного, економічного та культурного зближення у туристичній галузі пов'язана з розвитком нових комунікаційних та інших технологій, що сприяє спрощенню ведення бізнесу, пересування громадян, рекламування та інформування про нові товари та послуги тощо.

Посиленню зв'язків між державами, у тому числі в туризмі, сприяє інтеграція. Досвід такої інтеграції мають країни Західної Європи, які утворили Європейський союз (ЄС), економічний та політичний союз 28 незалежних держав-членів. В ЄС діє система незалежних наднаціональних інституцій та спільно узгоджених рішень держав-членів, єдиний ринок через стандартизовану систему законів, що діють у всіх державах-членах, діє єдина валюта – євро. У Шенгенській Зоні (до складу якої входять 22 держави-члени та 4 держави, що не є членами ЄС) паспортний контроль відмінений. Політика ЄС спрямована на забезпечення вільного руху людей, товарів, послуг та капіталу, законодавчих актів тощо.

Передумовами ефективного розвитку міжнародного туризму в Україні є:

– багатий та привабливий туристичний потенціал України, у тому числі унікальних ресурсів (праліси Карпат, культурно-історичні пам'ятки Києва, Львова, Чернівців, Севастополя, Івано-Франківщини тощо);

– древня історія розвитку (географічні карти, знайдені на території України датують (Мізинська (прибл. XV тис. до н. е.), Вільховська і Кам'яномогильська (прибл. VIII тис. до н. е.);

– сприятливий клімат;

– близьке розташування до ЄС, де високі стандарти надання туристичних послуг;

– можливість розвитку усіх видів туризму;

– розгалужена система транспортних комунікацій тощо.

Євроінтеграційні процеси в Україні відбуваються в рамках «Угоди про асоціацію між Україною та ЄС...» [4], Указу Президента України «Про встановлення безвізового режиму для громадян країн-членів ЄС» [5], запровадження Європейським Союзом безвізового режиму для громадян України [6], закону України «Про туризм» [7] тощо.

У гл. 16 р. V «Угоди про асоціацію між Україною та ЄС ...» («Економічна та галузева співпраця») регламентовано засади та види діяльності сторін в галузі туризму.

- Перспективами розвитку міжнародного туризму в Україні за стандартами ЄС є:
- збільшення кількості туристів та доходів від туризму в Україні, у т. ч. іноземних;
 - покращення якості туристичних послуг та розширення їх видів;
 - збільшення інвестицій в інфраструктуру;
 - приплив іноземної валюти;
 - збільшення надходжень до бюджету;
 - створення нових робочих місць тощо.

Перешкодами та загрозами на шляху до ефективного розвитку міжнародної туристичної діяльності в Україні є:

- несприятлива політична та економічна ситуація;
- недостатньо розвинена матеріально-технічна база та інфраструктура туризму;
- невідповідність рівня сервісу в засобах розміщення туристів міжнародним стандартам;
- недостатній рівень інформаційного забезпечення туристичної діяльності;
- недосконалість законодавчої бази тощо.

Однак поступ на шляху до ефективного розвитку туризму в Україні триває. Для покращення міжнародної туристичної діяльності в Україні необхідно вживати такі заходи:

- покращити законодавчо-нормативне забезпечення, у т. ч. у суміжних сферах діяльності (якість довкілля, безпека, стандарти життя);
- підвищувати стандарти надання послуг та виробництва товарів не лише у туристичній галузі, але у суміжних сферах економіки;
- посилювати роль держави (підвищення іміджу України у світі, міжнародна рекламна діяльність);
- впроваджувати заходи щодо сталого розвитку туризму;
- зменшити податкове навантаження на туристичний бізнес;
- сприяти інвестиційно-інноваційній діяльності у туризмі;
- стимулювати просвітницьку діяльність серед населення, особливо серед молоді;
- підвищувати рівень кваліфікації трудових кадрів шляхом міжнародних стажувань у країнах ЄС;
- збільшити та покращити рівень поінформованості вітчизняних туристів та іноземців про переваги туристичних подорожей Україною;
- розширювати види туризму, у тому числі для заможних туристів;
- створювати нові туристичні маршрути;
- інтенсифікувати освоєння туристичного потенціалу України;
- покращувати систему маркетингу туристичної індустрії (система інформаційних центрів);
- застосовувати новітні інформаційні технології у туристичній діяльності України;
- сприяти спрощенню прикордонних формальностей тощо.

Отже, необхідні системні зміни на всіх рівнях від державного до місцевого у формуванні професійного підходу до створення національного туристичного продукту на засадах євроінтеграції. Європейська інтеграція України сприятиме економічному зростанню, у тому числі завдяки розвитку міжнародного туризму.

Перелік посилань:

1. *Теребух А. А. Проблеми розвитку міжнародного туризму в Україні / А. А. Теребух, О. П. Макара, Г. Я. Ільницька // Молодий вчений. – № 11 (26). – Част. 2., 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/11/61.pdf>.*
2. *Зайцева В. Н. Міжнародний туризм та глобалізація в сучасному світі / В. Н. Зайцева, О. Н. Корнієнко // Вісник Запорізького національного університету. – № 2(8), 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2012/FViS-2012-2/055-65.pdf>.*
3. *Мазаракі А. А. Туризм в Україні: виклики кризи / А. А. Мазаракі, С. В. Мельниченко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2015_2_2.*
4. *Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/984_011.*
5. *Указ Президента України «Про встановлення безвізового режиму для громадян держав-членів Європейського Союзу, Швейцарської Конфедерації та Князівства Ліхтенштейн». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1131/2005>.*
6. *Рішення про встановлення безвізового режиму з Україною. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ%3AL%3A2017%3A133%3AFULL&from=EN>.*
7. *Про туризм : Закон України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/324/95-вр.*

РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДНИХ ПОВНОВАЖЕНЬ

*М.Ф. Плотнікова, канд. екон. наук, доцент
Житомирський національний агроекологічний університет*

Орієнтація та стратегічний розвиток громади, вирішення ключових завдань є основою гармонізації економічного стану територій, становлення об'єднаних територіальних громад в умовах децентралізації та глобалізації суспільних процесів. Перспективним в цьому випадку є чіткість поставленої мети, її зрозумілий характер для мешканців, реалістичність підходу до реалізації через розуміння сильних та слабких сторін. Концентрація зусиль на досягненні пріоритетних цілей та завдань дозволяє за мінімального бюджету забезпечувати ефективність визначених планів та сприяти їх ресурсній забезпеченості. Партнерські відносини на рівні громади, органів місцевого самоврядування, структур державної влади, громадськості є дієвим механізмом суспільно діяльності на території. Забезпечення його роботи можливо за функціональної активності громадських організацій, зареєстрованих територіальною громадою. Ставка на сталий розвиток [1], гармонізацію відносин людини та природи [2] дозволяє підвищувати стійкість та вмотивованість переваг в довгостроковій перспективі. Інклюзивний характер реалізації розвитку сільських територій та патисипативна практика його формування позитивно рекомендували себе на теренах України через діяльність мешканців родових садиб та родових поселень, коли співпраця однодумців дозволяє підвищувати рівень та якість життя громаді в цілому не конкуруючи один з одним [3, 4]. Синергетичний ефект такої взаємодії на фоні волонтерської практики формує відповідний позитивний імідж території, а пріоритетний принцип «розумної достатності» (матеріальне виробництво має бути на рівні, що забезпечує постійне духовне зростання) ілюструє модель суспільства майбутнього, де поширені безвідходна життєдіяльність, відновлювані джерела енергії, біоадекватні методики освіти та виховання, природодоцільна життєдіяльність (органічне виробництво, пермакультурний дизайн на засадах кооперації).

Критеріями ефективності діяльності такої громади з позиції оцінки практики публічного управління є її життєздатність у довгостроковій перспективі, рівень інтеграції суспільних процесів (зокрема, співпраця мешканців сільських територій та міських поселень, наприклад, ОТГ та ОСББ), здатність до партнерських відносин, рівень самозабезпеченості та економічної безпеки. З позиції оцінки стану природного середовища пріоритетними є позитивна динаміка щодо ресурсного забезпечення населення, рівень та якість води, повітря, родючість ґрунту, здоров'я мешканців, рівень біорізноманіття на території.

Реальними інструментом ефективного прийняття рішень щодо діяльності територіальної громади є механізм публічного управління та реалізацію Конституції України (зокрема, ст. 5, ст. 38, ст. 39), Законів України «Про місцеве самоврядування» (зокрема, ст. 7, ст. 9, ст. 13, ч. 1 ст. 16, ч. 7 ст. 42, ч. 16 ст. 46, ч. 10 ст. 47), «Про статус депутатів місцевих рад» (зокрема, ч. 1 ст. 17), «Про органи самоорганізації населення», «Про звернення громадян» (зокрема, ст. 1), «Про доступ до публічно інформації» (зокрема, ч. 3 ст. 15), Постанови Кабінету Міністрів України № 996 «Про забезпечення участі громадськості у формуванні та реалізації державної політики» та інших нормативно-правових актів. Посилення міжгалузевих зв'язків як в середині населеного пункту, так і за його межами через поширення ідеї кооперації сприяє інтеграційним перевагам економічного об'єднання та стабільним зв'язкам між учасниками, безвідходність та доведення продукції до кінцевого споживача через охоплення повного циклу (виробництво – зберігання – переробка – реалізація) посилює конкурентоспроможність виробництва та стійкість громади. Таким чином реалізується система капіталізації територій йде через поглиблення організаційно-економічних засад інтеграції, спрямоване скорочення витрат виробництва як механізму стійкого підвищення його ефективності.

Перелік посилань:

1. Вернадський В. І. Біосфера та ноосфера / В. І. Вернадський. – М.: Айрис-прес, 2004. – 576 с.
2. Мегре В. Анаста. Книга десята / В. Мегре. – М.–СПб: Діля, 2010. – 288 с.
3. Родова садиба: економіка, технології, комунікації, екологія: [навч. посіб.]. / М. Л. Васильєв, Г. І. Грабар, С. В. Молодецька, М. Ф. Плотнікова. – Житомир: Рута, 2017. – 272 с.
4. Васильєв М. Л. Перспективи розвитку сільських територій та Концепція «Родової садиви»: соціально-екологічний аспект / М. Л. Васильєв, М. Ф. Плотнікова // Вісник ЖНАЕУ. – 2014. – № 2, Т. 4, ч. II. – С. 412-423.

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЛІСОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

*І.В. Ярошенко, канд. екон. наук
Науково-дослідний центр індустріальних
проблем розвитку НАН України, м. Харків*

Лісова політика – це комплекс заходів, спрямованих на забезпечення охорони, відтворення і ефективного, збалансованого використання всіх ресурсів, корисних властивостей та інших цінностей лісів, необхідних цивілізації сьогодні та в майбутньому. Необхідною умовою її успішної реалізації є наявність системи управління лісами і лісовим сектором економіки на міжнародному і національному рівнях [1].

Країни ЄС формують лісову політику в рамках національного права, становлення і розвиток якого тісно пов'язано з кліматичними умовами, культурою та рівнем соціально-економічного розвитку. В свою чергу, «Нова лісова стратегія ЄС: заради лісів та лісного сектору», яка була прийнята європейською Комісією у 2013 році [2], інтегрує зовнішню та внутрішню політику країн ЄС, встановлює стратегічні пріоритети для розвитку лісного господарства ЄС до 2020 року. Лісова стратегія ЄС спрямована на об'єднання інтересів всіх країн-членів ЄС в області лісного господарства, насамперед для розв'язання таких проблем як: зміна клімату, розвиток лісової промисловості, біоенергетики, зеленої економіки, сприяння науковим дослідженням в області лісного господарства). Данні питання члени ЄС не завжди можуть вирішити самостійно, або можуть, але не так ефективно, як в рамках інтеграційного об'єднання [3].

Серед країн ЄС еталоном дієвої лісової політики є Фінляндія. Фінляндія є лідером за рівнем конкурентоспроможності економіки не тільки серед країн ЄС, і а в світі, завдяки довгостроковій державній стратегії, що спрямована на досягнення високих економічних результатів. У 2008 р. Уряд Фінляндії схвалив довгострокову стратегію країни в області клімату та енергозберігаючих технологій, впровадження якої передбачає приплив інвестицій в розробку енергозберігаючих технологій. Уряд Фінляндії оголосив про заходи підвищення конкурентоспроможності і поліпшення економічного становища лісового сектора країни, так з 2011 р. він буде забезпечений податковими пільгами за використання енергії з альтернативних джерел. Також підтримка буде надана шляхом організації масштабних проектів розвитку, які будуть зосереджені на маркетингу деревної продукції, збільшенні виробничих потужностей за кордоном та розширенні асортименту продукції за рахунок освоєння нових напрямів. Крім того, буде заохочуватися реалізація біоенергетичних проектів, розвиток нових технологій і продукції в цій галузі. Підтримка буде надаватися компаніям, що інвестують у вироблення енергії з деревної біомаси на території підприємств. Для задоволення зростаючого попиту буде підтримуватися заготівля паливної деревини [4].

Проведений аналіз лісової політики України показав, що на сьогодні державне управління лісопромисловим комплексом потребує реформування. Формування дієвої лісової політики потребує: удосконалення нормативно-правового забезпечення розвитку лісопромислового комплексу, створення системи економічних і правових важелів, які б регулювали роботу лісових підприємств з різними сировинними можливостями, розмежування регуляторних, наглядових і контрольних функцій державного управління, зміни системи прийняття рішень і підвищення якості державного управління, що дозволить подолати зарегульованість та тиск на бізнес.

Перелік посилань:

1. Лісова політика України. Умови реалізації та пріоритети. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.lisportal.org.ua/232/>
2. ЄС. *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, A new EU Forest Strategy: for forests and the forest-based sector. COM (2013) 659 final. Brussels. 20 Sept. 2013.*
3. Гордеева Е.М. *Основные тенденции развития политики и права Европейского Союза в области лесного хозяйства: от истоков к современности* [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://doclib.uhasselt.be/dspace/bitstream/1942/18071/1/АПРП%20№%2012-2014%20\(2\)%20Гордеева%20Е.М..262-269.pdf](https://doclib.uhasselt.be/dspace/bitstream/1942/18071/1/АПРП%20№%2012-2014%20(2)%20Гордеева%20Е.М..262-269.pdf)
4. Королев П. *Новая политика Финляндии в лесном секторе и перспективы возрождения лесопромышленного комплекса Иркутской области* [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://new.wwf.ru/upload/iblock/f92/02-_24_.pdf

**СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ
СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

Збірник матеріалів
X Міжнародної науково-практичної конференції
18 травня 2018 р.

Відповідальний за випуск *Д.А. Горовий*

Авторська редакція

План 2018 р., поз. № 13
Підп. до друку 23.04.2018 Формат 60 x 90 1/8
Папір офсетний. Друк RISO.
Ум.-друк. арк. 38,5 Обл.-вид. арк. 40,5
Тираж 300 прим. Зам. № 3 Ціна договірна

Віддруковано ФОП Крамаренко Ю.М.

*Свідоцтво про держреєстрацію АБ №815827
від 22.03.2013 р.*