

**Східноукраїнський інститут
економіки та управління**

III МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

**«СУЧАСНІ ПІДХОДИ
ДО ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ
ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІКИ»**

19 жовтня 2019 року

III МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

**«СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ
К ЭФФЕКТИВНОМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ
ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИКИ»**

19 октября 2019 года

Запоріжжя
2019

УДК 330.3(063)
С91

У збірнику представлені матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні підходи до ефективного використання потенціалу економіки».

У збірник увійшли матеріали секцій: «Мікроекономіка», «Макроекономіка», «Економічна статистика», «Економіка галузевих ринків», «Економіка суспільного сектору», «Економіка розвитку», «Міжнародна економіка», «Фінансова економіка», «Банки та банківська діяльність», «Ринок цінних паперів», «Поведінкова та експериментальна економіка», «Економіка фірми», «Економіка і менеджмент інновацій».

Наукове видання призначене для науковців, практиків, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей, а також для широкого кола читачів.

Усі матеріали публікуються в авторській редакції.

Сучасні підходи до ефективного використання потенціалу економіки:
С91 збірник матеріалів III Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 19 жовтня 2019 року). – Східноукраїнський інститут економіки та управління. – Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2019. – 124 с.

Современные подходы к эффективному использованию потенциала экономики: сборник материалов III Международной научно-практической конференции (г. Запорожье, 19 октября 2019 года) / Восточноукраинский институт экономики и управления. – Запорожье: ОО «ВИЭУ», 2019. – 124 с.

УДК 330.3(063)

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. МІКРОЕКОНОМІКА

Гривківська О.В., Абухмед Мохаммед Салахеддін ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	7
---	---

СЕКЦІЯ 2. МАКРОЕКОНОМІКА

Галайко А.М. ОЦІНКА ВПЛИВУ ВАЛОВИХ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ НА ОБСЯГ ВИРОБНИЦТВА ЙОГО СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	9
--	---

Міщенко Л.О., Кисельов В.Р. ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	11
---	----

Подвігіна А.В. ОСОБЛИВОСТІ ВИПУСКУ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ	14
--	----

СЕКЦІЯ 3. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Гапак Н.М., Бойко Я.М. ДЕЯКІ АСПЕКТИ СФЕРИ ДОСЛІДЖЕНЬ: ЕМПІРИЧНА ОЦІНКА ТРИКУТНИКА ЗНАНЬ В ЗАКАРПАТТІ.....	18
---	----

Фісуненко Н.О. РОЗВИТОК ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ	20
---	----

Шкода М.С. ТЕЙЛОРІНГ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	22
---	----

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІЧНА ІСТОРІЯ

Рішко А.М. ЕВОЛЮЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВІД МИНУЛОГО ДО СЬОГОДЕННЯ.....	24
--	----

СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ОСВІТИ

Фейчер О.О. ВІТЧИЗНЯНА СИСТЕМА ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ МИСТЕЦЬКОЇ ОСВІТИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА	26
---	----

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРАЦІ

Харун О.А. РОЗВИТОК ОСВІТНЬОГО РІВНЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ.....	29
--	----

СЕКЦІЯ 7. ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Левченко А.С.

СТРАТЕГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ГЕОТУРИЗМУ В УМОВАХ
НЕСТАБІЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 33

Старченко Г.В.

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ:
ПРОЕКТНО-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД..... 34

Хаврова К.С., Колосов Д.М.

СУТНІСТЬ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА
В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ 36

Хаврова К.С., Ярова А.В.

ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРФЕЛЕМ БАНКУ..... 38

Хаврова К.С., Ахмадуліна Т.В.

ВИЗНАЧЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ
ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 40

Шерстюкова К.Ю., Олійник А.Д.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ
ТА РОЛІ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ У ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ 42

СЕКЦІЯ 8. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Гречин К.О.

ІМІГРАЦІЙНА ПОЛІТИКА ЄС: ЗМІСТ ТА СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ..... 44

Мадяр Р.О.

ПРІОРИТЕТНІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ «ВІДКРИТОСТІ»
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ ПРОСТОРІ..... 47

Огінок С.В.

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА
НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ 50

Приходько І.В.

ВПЛИВ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНЕ
ЗРОСТАННЯ КРАЇНИ 54

Харчук О.Г., Іваницька А.В.

ІМПОРТ УКРАЇНИ: ДИНАМІКА, ПОСТАЧАЛЬНИКИ
ТА ТОВАРНІ ПОЗИЦІЇ..... 55

Харчук О.Г., Ніконенко Д.М.

ЕКСПОРТ УКРАЇНИ: ДИНАМІКА, ПОСТАЧАЛЬНИКИ
ТА ТОВАРНІ ПОЗИЦІЇ..... 58

Харчук О.Г., Астапова О.В.

РОЗВИТОК ГЕОГРАФІЧНОЇ СТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ
ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ УКРАЇНИ ЗА 1996-2018 РОКИ 60

Чужиков А.В.

ІНСТИТУЦІЙНА МОДЕРНІЗАЦІЯ РЕГУЛЮВАННЯ
МЕДІЙНОГО РИНКУ ЄС 63

СЕКЦІЯ 9. ФІНАНСОВА ЕКОНОМІКА

Кисільова І.Ю., Ревега А.А. РОЗМІЩЕННЯ РЕЗЕРВІВ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ	65
Кміть В.М., Бокало В.І. ПОДАТКОВІ ВІДНОСИНИ ЯК ІНДИКАТОР ПОДАТКОВОЇ КУЛЬТУРИ В ДЕРЖАВІ	66
Коровій В.В. ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ	69
Мартинів А.А., Розмислова К.О. РОЗРОБКА КРИТЕРІЇВ ОЦІНКИ ПРИВАБЛИВІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ДЛЯ РЕГІОНУ	72
Sydorchuk Anatoliy PUBLIC DEBT MANAGEMENT POLICE OF UKRAINE IN 2013-2018	74
Тітарчук М.І. БЮДЖЕТНИЙ МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	76
Ходаковський В.В. ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ	79
Shuliuk B.S., Petrushka O.V. PROBLEMS AND PRIORITY AREAS OF DEVELOPMENT OF SOCIAL INSURANCE IN CASE OF UNEMPLOYMENT IN UKRAINE	82

СЕКЦІЯ 10. БАНКИ ТА БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

Качур Ю.О., Чорна О.В., Татяніна С.М. АНАЛІЗ БАНКІВСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ З ВИКОРИСТАННЯМ ПЛАСТИКОВИХ КАРТОК ВНУТРІШНЬОДЕРЖАВНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ	84
--	----

СЕКЦІЯ 11. ПОВЕДІНКОВА ТА ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Рожко Н.Я. ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЦІННОСТІ ТОВАРУ	88
---	----

СЕКЦІЯ 12. ЕКОНОМІКА ФІРМИ

Балацька Н.Ю. СУЧАСНІ АКЦЕНТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ	90
Будник Л.А., Михайлишин Н.П. ЕКСПЕРТНА ОЦІНКА ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	92
Злидник М.І. ОСНОВНІ НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ	95

Каширнікова І.О., Шевченко К.І. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ.....	99
Нефедова О.Г. РЕОРГАНІЗАЦІЯ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ АДАПТИВНОЇ І КОНКУРЕНТНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	100
Тешева Л.В., Кравченко П.О. ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ КРИЗОВОГО ЯВИЩА НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	102
Яворська Н.П., Данько Т.І. СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР.....	105
СЕКЦІЯ 13. ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ ІННОВАЦІЙ	
Ведуга О., Метіль Т.К. ПОНЯТТЯ ТА ПРОЦЕС ВПРОВАДЖЕННЯ ОСВІТНІХ ІННОВАЦІЙ.....	109
Гришко Є.В., Кобець І.О. СУЧАСНИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ: СТАН ТА НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНИ ДЛЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТОРІВ.....	112
Гришко Є.В., Кобець І.О. ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ І ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ В ІННОВАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	113
Карачебан М.Д., Метіль Т.К. МЕХАНІЗМ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЕДАГОГІЧНОЇ ОСВІТИ.....	115
Колещук О.Я. ГНУЧКІСТЬ ЯК КОМПОНЕТ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ РЕФЛЕКСІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	117
Сливка М., Башинська М.І. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ТЕХНОЛОГІЇ УХВАЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У ЗАКЛАДАХ ОСВІТИ.....	120

СЕКЦІЯ 1. МІКРОЕКОНОМІКА

Гривківська О.В.

доктор економічних наук, професор

Абухмед Мохаммед Салахеддін

*аспірант кафедри економіки, екології
та практичного підприємництва*

Європейський університет

м. Київ, Україна

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах сьогодення при формуванні своєї стратегії розвитку підприємства будь-якого виду діяльності та аграрного сектору економіки зокрема, повинні враховувати прогнозну перспективу міграції населення у регіоні, країні, у тому числі працездатного, як наслідок глобалізаційних процесів, що зумовлює необхідність інноваційних змін, як адаптації до суспільних трансформацій економічного, соціального, культурного характеру та імовірну реакцію населення на потребу у забезпеченні пропозиції товарів і послуг меншою кількістю працюючих шляхом підвищення продуктивності їх праці. Вирішення цього складного завдання складно уявити собі без інвестиційних зрушень, особливо у сільському господарстві, – галузі, що має такі особливості господарювання, як економічні, соціальні, інституційні, матеріально-технічні, технологічні, етнічні, культурні, природні, які водночас є впливовими при визначенні та оцінюванні рівня ризику. За визначенням вчених-економістів ННЦ «Інститут аграрної економіки» для розвитку сільського господарства України (збільшення виручки від реалізації продукції рослинництва, тваринництва та загального обсягу прибутку від господарської діяльності аграріїв) щорічна потреба в інвестиціях складає 75 млрд грн [1] (тим більше, що частка галузі у зв'язку з трансформаціями видів економічної діяльності в Україні значно зросла), та пов'язана, безпосередньо, з введенням інновацій в аграрний бізнес для підвищення його економічної, екологічної та соціальної ефективності: у розбудову інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції та об'єктів соціальної сфери у сільській місцевості, технологічне оновлення виробництва за рахунок удосконалення матеріально-технічної бази підприємств, відновлення продуктивності землі, у тому числі шляхом повернення до науково обґрунтованих сівозмін та введення площ виробництва органічної продукції для відновлення її родючості на зміну нищівному використанню природного потенціалу землі, удосконалення системи відбору насінневого матеріалу для зберігання та підготовки до посіву, проведення селекційної роботи, вирівнювання соціально-освітнього рівня працівників галузі за рахунок застосування нових мотиваційних важелів та методів управління персоналом. Проте, чинниками, стримуючими процес інвестицій у сільське господарство, на даний час залишаються [3; 4]:

- відсутність чітко окреслених орієнтирів державної політики інвестиційного розвитку, зокрема у сільському господарстві;
- низька ліквідність інвестицій;

– відсутність іпотечного кредитування аграрних товаровиробників через невирішення питань участі держави у процесі регулювання земельних відносин (у тому числі і в питаннях ринкової оцінки землі з метою недопущення диспропорцій, які можуть призвести до проблем на продовольчому ринку), невідпрацьованість системи обмежень, функціонування якої супроводжує розбудову земельного ринку; відсутність спеціалізованої кредитної установи, яка б займалась кредитуванням галузі;

– недостатня ресурсна база комерційних банків;
– втрата колишніх позицій кредитної кооперації;
– нерозвиненість фондового ринку;
– послаблення позицій страхування у сільському господарстві;
– високий ризик господарювання у галузі та низький рівень її рентабельності, що ніяким чином не сприяє покращенню інвестиційного клімату у галузі та збільшенню власних джерел інвестування розвитку;

– сталість акцентів аграрних товаровиробників у пріоритетах вкладення інвестицій, незалежно від зміни попиту населення на асортимент та якість продукції сільського господарства та харчової промисловості;

– значна кількість організаційно-правових форм господарювання у сільській місцевості та низький рівень їх інтеграційних зв'язків;

– значна кількість малих підприємств у сільському господарстві, для яких пріоритетними у формуванні інвестиційних ресурсів залишаються власні джерела, тобто прибуток;

– нерівні економічні умови господарювання у галузі у територіальному аспекті: центральних та депресивних регіонах країни;

– нерозвиненість державно-приватного партнерства у сфері інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки України.

Вважаємо, що вирішення окреслених питань сприятиме активізації інвестиційних процесів у сільському господарстві та формуванню тенденції його сталого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Електронний ресурс. – Режим доступу : <https://agropolit.com/news/10508-potreba-silskogo-gospodarstva-v-investitsiyah--prinaymni-75-mlrd-grn-na-rik--naan>
2. Середюк Ю.І. Особливості інновацій у сільському господарстві // Ю.І. Середюк, Т.О. Шматковська / Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: європейський вектор – нові виклики та можливості: тези доповідей III Міжнародної науково-практичної конференції. – Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2015. – С. 303-304.
3. Дадашев Б.А. Інвестиційний розвиток сільського господарства України / Б.А. Дадашев // Агроінком. – 2013. – № 4-6. – С. 43-36.
4. Готра В.В. Сучасний стан, фактори забезпечення та напрями активізації інвестиційної діяльності у сфері сільського господарства / В.В. Готра // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 6(168). – С. 114-121.

СЕКЦІЯ 2. МАКРОЕКОНОМІКА

Галайко А.М.

аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

ОЦІНКА ВПЛИВУ ВАЛОВИХ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ НА ОБСЯГ ВИРОБНИЦТВА ЙОГО СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Капітальні інвестиції є витратами на капітальне будівництво, купівлю (виробництво власними силами) основних фондів, виробництво або придбання інших необоротних матеріальних активів, виробництво або купівлю нематеріальних активів і формування основного стада, що проводяться в даному періоді з ціллю одержати економічні вигоди у майбутньому [3]. Важливо визначити вплив валових капітальних інвестицій на обсяг агропромислового виробництва з метою дослідження ефективності проведення державою інвестиційної діяльності в даній сфері економіки чи підтримки інвестиційної діяльності. У таблиці 1 наведено обсяг валових капітальних інвестицій та обсяг агропромислового виробництва.

Таблиця 1

Валові капітальні інвестиції та обсяг виробництва в агропромисловому комплексі

Роки	Валові капітальні інвестицій (млн грн)	Обсяг виробництва агропромислової продукції (млн грн)	Індекс інфляції з наростаючим підсумком	Скореговані фінансові показники на індекс інфляції з наростаючим підсумком	
				Валові капітальні інвестицій (млн грн)	Обсяг виробництва агропромислової продукції (млн грн)
2005	6406,9	95520	1,103	5808,6	86600,2
2006	7148,8	99154	1,231	5807,6	80550,9
2007	10212,1	114031	1,435	7115,0	79448,3
2008	15734,9	157208	1,755	8963,9	89559,1
2009	10186,5	159187	1,971	5167,5	80753,8
2010	11352	189373	2,151	5278,4	88053,9
2011	16892,2	253485	2,250	7509,1	112681,2
2012	19205,8	261707	2,245	8554,6	116569,2
2013	18919,1	306998	2,256	8385,0	136062,4
2014	18582,4	381227	2,818	6593,9	135276,9
2015	29798,5	558788	4,038	7378,8	138369,7
2016	50319,6	655569	4,539	11085,7	144426,2
2017	64084,1	727352	5,161	12417,0	140932,7

Джерело: сформовано за даними [1, с. 116–118; 2; власні розрахунки]

Для визначення впливу валових капітальних інвестицій на обсяг виробництва продукції буде побудована парна лінійна кореляційно-регресійна модель. У таблиці 2 представлено результати кореляційно-регресійного аналізу впливу валових капітальних інвестицій на обсяг агропромислового виробництва.

Таблиця 2

Результати кореляційно-регресійного аналізу

Множинний R	0,671					
R – квадрат	0,450					
Нормований R – квадрат	0,401					
Стандартна помилка	20507,1					
Спостереження	13					
Дисперсійний аналіз						
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значення F</i>	
Регресія	1	3792336770	3792336770	9,02	0,012	
Залишок	11	4625970832	420542802,9			
Всього	12	8418307602				
Оцінка параметрів рівняння регресії						
	<i>Коефіцієнти</i>	<i>Стандарт на помилка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-значення</i>	<i>Нижнє 95,0%</i>	<i>Верхнє 95,0%</i>
Y-перетин	47516,1	21553,2	2,205	0,050	77,9	94954,3
Змінна X ₁	8,110	2,701	3,003	0,012	2,166	14,055

Джерело: сформовано за даними [власні розрахунки]

Адекватність моделі встановимо за F-критерієм Фішера. Для цього визначимо ступені вільності: $k_1 = 1$, $k_2 = 11$. Критичне значення F-критерію Фішера становить 4,84. Розрахункове значення F-критерію Фішера становить 9,02, яке перевищує критичне. Тому модель адекватна реальній дійсності.

Для оцінювання статистичної значущості коефіцієнтів регресії висувається нульова гіпотеза про рівність коефіцієнтів регресії нулю. P-значення є ймовірністю виконання нульової гіпотези для певного коефіцієнта. Якщо P-значення менше 5%, то коефіцієнт регресії є статистично значимий із надійністю 95% та включається у модель. Коли P-значення більше 5% то коефіцієнт регресії є статистично незначущий із надійністю 95%.

За розрахунками $P(8,110) = 0,012\%$ (коефіцієнт статистично значущий) для факторної ознаки валові капітальні інвестиції; довірчий інтервал: «Нижній 95%» = $2,166 < b_1 <$ «Верхній 95%» = 14,055.

Парна лінійна кореляційно-регресійна модель, яка описує залежність обсягу виробництва продукції від валових капітальних інвестицій має наступний вигляд:

$$y = 8,110x_1 + 47516,1, \quad (1)$$

де, y – результуюча ознака обсяг виробництва агропромислової продукції (грн), x_1 – факторна ознака валові капітальні інвестиції (грн).

Таким чином проведений аналіз показав, що при зростанні валових капітальних інвестицій на 1 грн, обсяг агропромислового виробництва зросте на 8,110 грн.

Список використаних джерел:

1. Галайко А. М. Оцінка впливу бюджетної підтримки агропромислового комплексу на фінансові показники діяльності його суб'єктів господарювання [Електронний ресурс] / А. М. Галайко // Економіка та держава. – 2019. – № 9. – 115–122. – Режим доступу: http://www.economy.in.ua/pdf/9_2019/21.pdf
2. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/09/Arch_dsg_bl.htm
3. Садовська І. Б. Облік капітальних інвестицій [електронний ресурс] / І. Б. Садовська, Т. В. Божидарнік, К. Є. Нагірська. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/1699071753254/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/oblik_kapitalnih_investitsiy

Міщенко Л.О.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри державних, місцевих та корпоративних фінансів

Кисельов В.Р.

студент

Університет митної справи та фінансів

м. Дніпро, Україна

ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Занадто висока концентрація повноважень та функцій в центральному апараті органів виконавчої гілки влади України сприяла проведенню процесу децентралізації, що в свою чергу, мало на меті передання низки повноважень на місцеві рівні (територіальні громади), акумулювання більшої кількості матеріальних ресурсів для подальшого соціально-економічного розвитку регіонів. Відтак, фінансова децентралізація відбувається по принципу самостійності, який є ключовим, оскільки органи місцевого самоврядування (ОМС) самі за рахунок акумульованих коштів вирішують нагальні для громади питання. Ймовірно, що адміністративно-територіальні одиниці будуть самодостатніми не лише у випадку змін в бюджетному та податковому законодавстві, а й тоді, коли будуть відбуватися певні зміни в територіальних розмірах як самих громад, так і регіонів в цілому, в той час наявність фінансових ресурсів в достій кількості дозволить ОМС надавати якісніші послуги жителям міст, збільшити кількість проектів з розвитку соціальної інфраструктури, проводити фінансування різних міських заходів, спрямованих на розвиток громадян та їх комфорт, а також створювати умови для розвитку малого та середнього підприємництва.

Лише збільшення частки дохідної частини місцевих бюджетів у зведеному бюджеті не може стати єдиною метою фінансової децентралізації, тому що основна суть полягає лише у зростанні якості певного переліку державних послуг для певного громадянина, а кошти, що акумулюються, стануть лише помічниками та ресурсами для цього [1, с. 63-70].

Проведення фінансової децентралізації супроводжується змінами до Податкового кодексу України та Бюджетного кодексу України, які відбулися в 2017 році та стали найсуттєвішими, а саме було закріплене право на самостійне формування бюджетів на основі стабільних джерел та видаткових повноважень (ст. 75 БКУ), ухвалення місцевого бюджету незалежно від державного (ст. 77 БКУ) та спрощення процедур надання місцевих гарантій та місцевих запозичень (ст. 74 БКУ) [2].

Впровадження нових змін у зазначеному законодавстві супроводжувалось і змінами у сплаті податку на прибуток (запровадили відрахування до обласних бюджетів 10% податку на прибуток, який раніше повністю надходив до держбюджету). Разом з тим, встановлені та закріплені норми відрахування за бюджетами кожного рівня ПДФО, що є єдиними, відтак – 60% цього податку надходить до бюджету міст районного та обласного значення, 15% до облбюджетів та 25% до державного бюджету. Зміни також торкнулися вирахування екологічного податку, з'явився 5-ти відсотковий акцизний збір з роздрібних продажів та відбулося розширення бази оподаткування податку на нерухомість.

Тобто, можемо говорити про те, що зміцнення ресурсного потенціалу місцевих бюджетів нашої держи ґрунтується на податках та зборах, тому їх роль надзвичайно велика в структурі доходів місцевих бюджетів та являє собою резерв для підвищення самостійності місцевих бюджетів.

Варто відзначити, що високий рівень концентрації зібраних податків у державному бюджеті не відповідає тим змінам, які відбулися у функціональній структурі державного та місцевих бюджетів в умовах децентралізації державної влади і передачі значної кількості повноважень на місцевий рівень та зумовлює проблему регіональних відмінностей у їх бюджетному забезпеченні. Централізація бюджетних ресурсів суперечить практиці децентралізації повноважень на користь органів місцевого самоврядування, яка відбувається в Україні, а також уповільнює процес фіскальної децентралізації [3].

Тобто, децентралізація дала змогу для розширення дохідної частини місцевих бюджетів за рахунок збільшення ставки відрахувань окремих податків, при цьому є важливим те, що частина цих податків подалася виключно на місцевий рівень. Перехід до системи цільових трансфертів, які мають бути прамовні на компенсацію видатків ОМС та запровадження повної прозорості вигортання ОМС бюджетних коштів, розширення фінансової бази і являють собою важливе завдання в контексті змін, що очікуються від децентралізації.

Дійсно, на сьогоднішній день є нерозв'язані законодавчо питання, що стосуються системи муніципальної служби та стимулюванням різних форм соціальної мобілізації. Відповідальність між органами державної влади та органами місцевого самоврядування, на нашу думку, нечітко визначена законодавством. Також є не розвиненою взаємодія та партнерство ОМС т приватного сектору під час вирішення регіональних проблем. Всі ці проблеми та інші сутички повинні бути вирішені шляхом проведення реформи через децентралізацію влади, а формування ефективних інститутів і механізмів управління на рівні регіональних співтовариств, повинно створити умови для самостійного вирішення локальних проблем, забезпечити поступовий перехід до економічної самодостатності і сприяти скороченню бідності [4, с. 58-61].

Вважаємо, що політика фінансової децентралізації та формування місцевих бюджетів повинна орієнтуватися на підвищення ефективності управління комунальною власністю, розвиток гармонійного бюджетного та податкового

законодавства, розвиток муніципальних служб, обов'язкове продовження політико-адміністративних реформ, підвищення рівня прозорості, відкритості та доступності ОМС, посилення їх кадрового потенціалу, та розвиток соціального партнерства (між ОМС та структурами цивільного суспільства) [5, с. 20-25].

Досліджуючи тему формування місцевих бюджетів в умовах фінансової децентралізації можна дійти висновку, що на сучасному етапі становлення економіки України зроблено значний крок вперед у проведенні реформи міжбюджетних відносин, прийняті відповідні зміни до бюджетного та податкового законодавства, змінено механізми бюджетного фінансування та вирівнювання. Встановлено, що ОМС зацікавлені у збільшенні надходжень до місцевих бюджетів та готові вживати заходів із пошуку резервів їхнього наповнення.

Крім того, сьогоднішні реалії демонструють яскравий позитивний приклад того, що самоврядування на місцевому рівні відходить від притаманної йому раніше «споживацької позиції» (очікування дотацій), а активно працюють над створенням ефективно апарату управління громадами, на їх розвиток спрямовують бюджетні кошти та аналізують всі видатки з метою запобігання неефективності використання бюджетних коштів та, найголовніше, формують інвестиційну привабливість регіонів та шукають альтернативні джерела для наповнення дохідної частини бюджету.

Під час проведення фінансової децентралізації важливо не тільки визначити та закріпити конкретні нормативи та повноваження, обґрунтувати можливий діапазон їхньої реалізації (мінімальне і максимальне значення) з урахуванням особливостей бюджетів різних рівнів, а й закріпити за останніми на постійній основі обсяги фінансових ресурсів, потрібних для забезпечення належного виконання таких повноважень.

Політика фінансової децентралізації в нашій державі має стати важливим кроком до стабілізації соціально-економічної ситуації, сприяти виходу із фінансової кризи, забезпечити подолання суперечностей між рівнями влади, організувати взаємовідносини на всіх рівнях управління та, найголовніше, сформувані місцеві бюджети таким чином, щоб задовольнити потреби громадян у наданні державних послуг.

Список використаних джерел:

1. Сумська Т. Децентралізація бюджетної системи як організаційна основа системи місцевого самоврядування // Журнал європейської економіки: науковий журнал / Тернопіл. нац. екон. ун-т. – Тернопіль, 2017. – Т. 14, (№ 1). – С. 63-70.
2. Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України» від 20.12.2016 р. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/>
3. Децентралізація в Україні: досягнення, надії, побоювання [Електронний ресурс] // International Alert / Український незалежний центр політичних досліджень. 2017. URL: http://www.international-alert.org/sites/default/files/Ukraine_Decentralisation_UK_2017.pdf.
4. Чеберяко О., Рябоконт О. Актуальні проблеми в сфері формування та виконання місцевих бюджетів // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – Київ, 2015, № 149 (8) – С. 58-61. <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2013/149-8/16>
5. Казюк Я.М. Питання бюджетної децентралізації управління системою місцевих бюджетів // Статистика України : щоквартальний науково-інформаційний журнал / Держ. служба статистики України; НТК статистичних досліджень; НАСОА; НАДУ при Президентіві України. – Київ, 2018. – № 2 (65). – С. 20-25.

Подвігіна А.В.

студент

Науковий керівник: Слюніна Т.Л.

кандидат економічних наук, доцент

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

м. Харків, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ВИПУСКУ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

В сучасних ринкових умовах успішна діяльність кожного суб'єкта господарювання полягає у підвищенні рівня економічної ефективності виробництва продукції. Промисловість є ядром виробництва, вона тісно пов'язана міжгалузевими зв'язками з усіма іншими галузями та в значній мірі впливає на подальшу їхню роботу [7].

В умовах конкурентного середовища вміння правильно і об'єктивно здійснити мікроекономічний аналіз і оцінити стан фірми дає змогу приймати ефективні управлінські рішення в умовах обмеженості ресурсів і альтернативних можливостей їхнього використання [2].

Готова продукція – це продукція (виріб, робота чи послуга), яка пройшла абсолютно всі етапи технічного випробування, відповідає технічним умовам і стандартам та не потребує подальшої обробки і здана на склад, тобто цілком закінчена обробкою на даному підприємстві.

Актуальність макроекономічного вивчення обраної теми обумовлена тим, що виробництво промислової продукції є один із основних видів економічної діяльності, що формує бюджет України.

Метою цього дослідження є аналіз та узагальнення базових макроекономічних показників, що характеризують діяльність суб'єктів господарювання у виробництві промислової продукції в Україні за період 2015–2018 роки. Інформаційною базою дослідження є офіційна статистична інформація Державної служби статистики України, що дає змогу підтверджувати надані висновки [8].

Розглянемо структуру реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності в Україні у 2015-2018 рр. (рис. 1.1).

Як бачимо, у 2018 році частка переробної промисловості в структурі виробництва промислової продукції в Україні склала 62,03%, що на 2,09% менше порівняно з 2015 роком. Крім цього, частка постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря в даній структурі склала 23,97%, що на 0,07% менше ніж у 2015 році, а частка добувної промисловості і розроблення кар'єрів склала 12,96%, що на 2,18% більше у порівнянні з 2015 роком. Найменша частка припадає на водопостачання; каналізацію, поводження з відходами і у 2018 році складає 1,04% склав що майже не відрізняється у порівнянні з 2015 роком.

Значну роль у формуванні структури обсягу реалізованої промислової продукції відіграють підприємства, переважна більшість яких розташовані в східній частині країни. Явними лідерами в загальному обсязі реалізованої промислової продукції в Україні є: Дніпропетровська область, частка якої у 2015 році становить 19,3%, та Запорізька область – 8,7%. Наочним є зв'язок цих областей із металургійною галуззю. Регіоном зі спеціалізацією на машинобудівних виробництвах, насамперед є Харківська область, частка якої складає – 6,8%. Це означає, що на ці три області

припадає приблизно 35% від загального промислового виробництва в Україні і саме вони дають найбільшу частку виробництва промислової продукції (рис. 1.2).

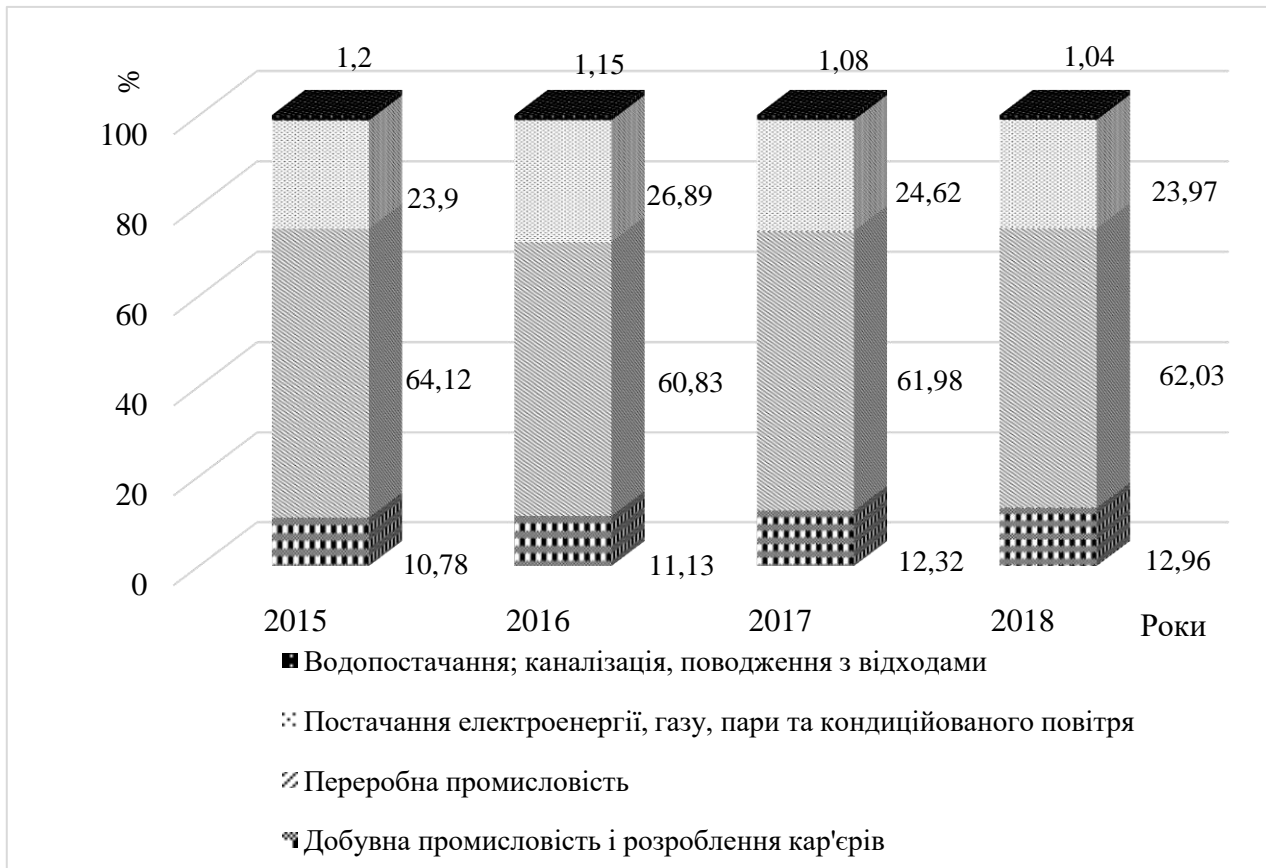


Рис. 1.1. Структура реалізації промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності в Україні у 2015-2018 рр., %

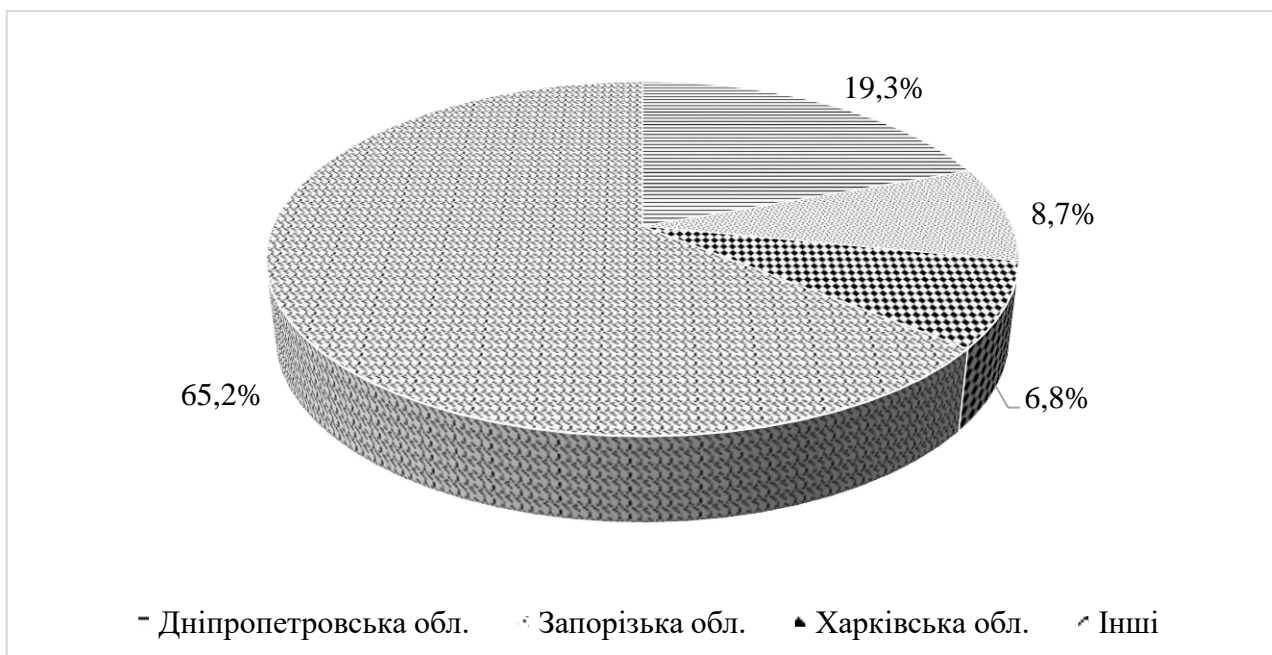


Рис. 1.2. Структура реалізованої промислової продукції за деякими регіонами України у 2015 році

Розподіл часток основних промислових регіонів у загальному обсязі реалізованої промислової продукції за регіонами України на кінець 2018 року зображено на рис. 1.3.

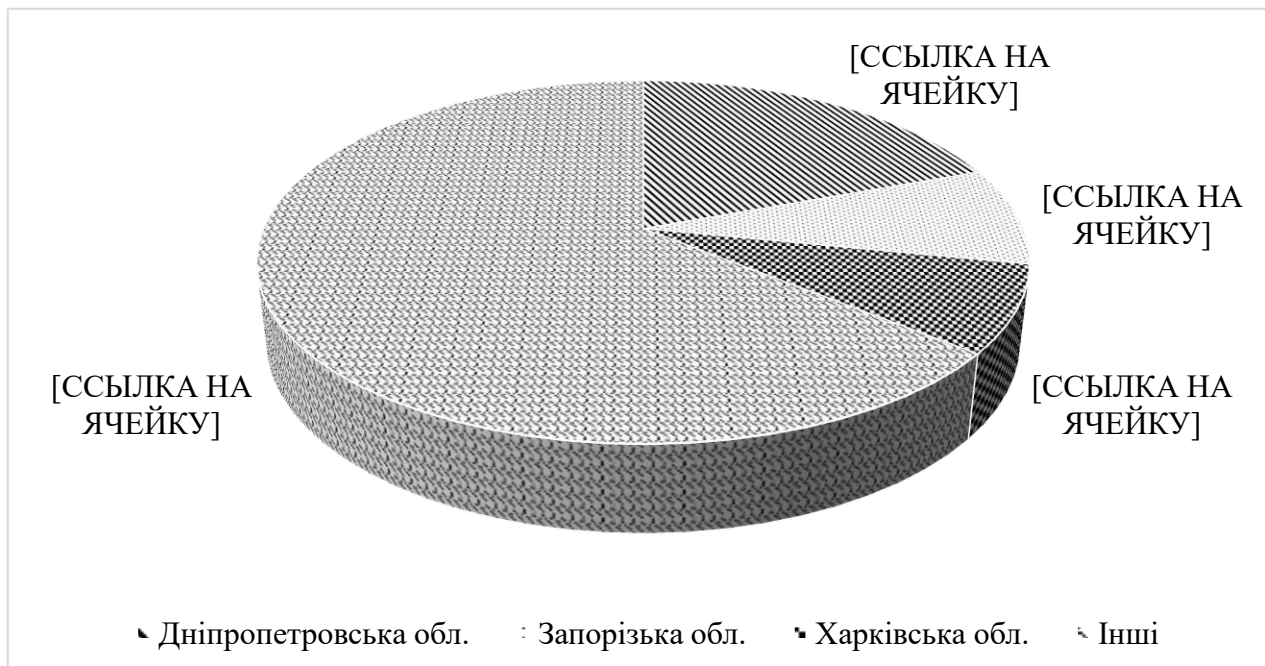


Рис. 1.3. Структура реалізованої промислової продукції за деякими регіонами України у 2018 році

Як видно з рис. 1.3, лідируючу позицію у 2018 р. в реалізації промислової продукції займає Дніпропетровська область, частка обсягу реалізованої промислової продукції якої склала 19,19% (481481 млн грн) від загального державного обсягу, що більш ніж у два рази більше у порівнянні з іншими областями. Це пов'язано з тим, що область володіє значними запасами кам'яного та бурого вугілля і має всі можливості для успішного розвитку вугільної галузі [1].

На другому місці Запорізька, яка за економічними показниками стабільно займає одну із лідируючих позицій в Україні, посідаючи провідне місце серед всіх регіонів за різноманітністю та багатством мінерально-сировинних ресурсів, а також за обсягами реалізації промислової продукції – 8,42% (211238,2 млн грн), а на третьому місці посідає Харківська область – 7,59% (190358,2 млн грн). Це свідчить про те що дана область має досить вигідне географічне розташування і розвинуту транспортну інфраструктуру.

Отже, можна зробити висновок, що у період з 2015–2018 рр. обсяги реалізованої промислової продукції у вартісному виразі зросли на кінець досліджуваного періоду на 1012566,5 млн грн. або в 1,7 рази по всій Україні вцілому. Лідером зростання обсягу реалізованої промислової продукції за регіонами є – Дніпропетровська область: відповідно на 63577,2 млн грн або у 1,15 рази в 2018 р. в порівнянні з 2015 р. На другому і третьому місці зафіксовані Запорізька і Харківська області відповідно. Так, в Запорізькій області обсяг реалізованої промислової продукції в порівнянні з 2015 р. збільшився на 23415,4 млн грн або в 1,12 рази, а у Харківській області – на 23749 млн грн або в 1,14 рази.

Список використаних джерел:

1. Аналіз стану соціально-економічного розвитку областей України за 2018 рік URL: <https://dn.gov.ua/storage/app/sites/1/SER/Analiz-sotsialno-ekonomichnogo-rozvitku-regioniv-za-sichen-berezen-2018-roku.pdf>
2. Ватченко О.Б. Аналіз розвитку промисловості України / О.Б. Ватченко, К.О. Свистун // Економіка і держава. – 2011. – С. 28-30.
3. Загальноекономічний портал наукової періодики. Національна академія наук України. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/NTI/search.html>.
4. Мартиненко Н.Ю. Тенденції розвитку промислових підприємств України в сучасних умовах// Ефективна економіка. – 2016. URL: <https://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4724>
5. Промисловий сектор України: аналіз і основні тенденції. URL: http://www.ier.com.ua/files//publications/Policy_Briefing_Series/TN_02_2014_ukr.
6. Промисловість України – 2016: стан та перспективи розвитку: П 81 наук.-аналіт. доп. / О.І. Амоша, І.П. Булеєв, А.І. Землянкін, Л.О. Збаразська, Ю.М. Харазішвілі та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Київ, 2017. – 120 с.
7. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємств – Навч. посібник. – К., 2010.
8. Статистична інформація / Державна служба статистики України ; за ред. О.Г. Осауленка // Офіційний сайт державної служби статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/sze.htm

СЕКЦІЯ 3. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Гапак Н.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і підприємництва*

Бойко Я.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і підприємництва*

Ужгородський національний університет

м. Ужгород, Україна

ДЕЯКІ АСПЕКТИ СФЕРИ ДОСЛІДЖЕНЬ: ЕМПІРИЧНА ОЦІНКА ТРИКУТНИКА ЗНАНЬ В ЗАКАРПАТТІ

В рамках дослідження наукової теми «Підвищення результативності функціонування трикутника знань в регіоні», яку здійснює Закарпатський регіональний центр соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України, було також досліджено зв'язок, який виникає в межах такого трикутника між дослідженнями та реципієнтами інновацій.

До реципієнтів інновацій в Закарпатській області слід віднести індустриальний парк («Соломоново»), науковий парк «УжНУ», бізнес-інкубатори, наукові (навчальні) центри, а також інноваційні підприємства краю.

В цілому ж, освітні установи вказували на формування такого зв'язку через різні наукові конференції, семінари, виставки, фестивалі. Дещо фрагментарно він виступає через стажування викладачів на підприємствах чи співпрацю освітніх установ з відповідними підприємствами та організаціями, які розташовані в місцях їх розміщення. Можлива також співпраця з підприємствами за кордоном, хоча про таку практику заявила лише 1 опитана освітня установа (з підприємствами готельно-ресторанної сфери). Також можна відзначити про присутність представників бізнесу в більшості наглядових рад ВНЗ, чого не виявлено для суто НДУ.

Дослідницькі установи, крім вищезазначених освітніми установами практик зв'язку «дослідження-реципієнти інновацій», також вказували на свою видавничу та патентну діяльність, участь у робочих групах та координаційних радах з приводу розробки різних програм місцевого розвитку, фрагментарне надання науково-технічних, науково-методичних, науково-консультаційних послуг відповідно до госпдоговорів з підприємствами. Окремі НДУ зазначили про співпрацю з підприємствами і установами області через наявні договори про впровадження і науковий супровід розробок (що стосується лише сфери охорони здоров'я), окремі – про створення наукових лабораторій на замовлення підприємств. Але, судячи з аналізу зібраних даних, це скоріше винятки, ніж систематична діяльність.

Разом з тим, освітяни вважають, що взаємний рух знань між ВНЗ та бізнесом має місце. Так само, більшість НДУ вказують на існування взаємного руху трансферу знань, хоча і зазначають про його хаотичний характер, коли не диверсифіковані способи використання знань від реципієнтів та освіти. Проте, різні науково-дослідні установи характеризують мобільність трансферу від досить високої до низької, тобто

одностайності в їх оцінці явно немає. Тоді як бізнес оцінює її на досить низькому рівні (25% і менше). На відсутність мобільності між наукою і приватним сектором вказали також 2/3 опитаних представників органів регіональної влади. При цьому, НДУ основну причину недостатнього трансферу знань та неперетворення наукових розробок у інновації бачать у вкрай низькому фінансуванні таких процесів самими підприємствами (на рівні 2-5%), а також місцевими та регіональними органами влади (взагалі відсутнє). Тобто наявне фінансування НДУ – це, головним чином, державне чи конкурсне фінансування. Натомість бізнес говорить про фінансування своїх інновацій за рахунок власних коштів та коштів інвесторів. Це свідчить про неспівпадання бачення держави і бізнесу актуальних напрямків наукових розробок, і відповідно держзамовлення на такі дослідження не відповідають бізнес-пріоритетам підприємств.

В той же час, бізнес відзначив, що ні як джерело ідей інноваційних продуктів, ні як джерело інформації щодо інновацій наукові установи та університети краю ніяк себе для них не проявляють. Бізнес також не бачить можливості отримання користі від освітніх/наукових установ у сусідніх регіонах. Реципієнти, в свою чергу, на відміну від НДУ, не вважають перешкодою фінансові аспекти при співпраці з університетами на науковими установами. Основною ними бачиться проблема у знаходженні відповідних представників цих установ, які б розуміли потреби бізнесу. Це також співзвучно з тим, що державні та бізнес-пріоритети щодо напрямків інновацій не співпадають. 17,4% опитаних підприємств головним мотивом залучення до трансферу знань назвали потребу у спеціальних знаннях.

13,04% підприємств вказали, що можуть запланувати певний бюджет для інвестування у спільні підприємства з НДУ/ ВНЗ та технологічними центрами регіону на умовах партнерства чи державно-приватного партнерства, тоді як 30,43% навіть не розглядають такої можливості. Можливо, це пов'язано з тим, що лише 17% респондентів вважають, що ВНЗ/НДУ можуть бути задіяні у вирішенні викликів для регіону, в т. ч. через співпрацю з бізнесом. Понад третина опитаних підприємств регіональну наукову діяльність назвали неконкурентоспроможною на європейському чи глобальному рівнях. Хоча, 43,5% отримували користь від знань, продукованих безпосередньо НДУ/ВНЗ.

Бізнес справедливо вважає, що найбільше сприяють розробці інновацій НДІ, технологічні та наукові парки. Однак зазначає, що співпраці з ними він немає.

Тобто, основними джерелами ідей інноваційних продуктів та інноваційних технологій на опитаних підприємствах були зарубіжні партнери, власний досвід і дослідження ринку, а основними джерелами інформації при цьому – власні формальні і неформальні маркетингові дослідження.

Органи регіональної влади при характеристиці зв'язку «дослідження-реципієнти інновацій» зазначили, що в краї наявні дотичні до трансферу знань та інновацій регіональні програми, зокрема: Програма розвитку освіти Закарпаття на 2013–2022 рр., Програма розвитку малого і середнього підприємництва в області, Програма формування позитивного міжнародного інвестиційного іміджу та залучення іноземних інвестицій у Закарпатську область. При цьому, до розробки таких програмних документів залучаються представники бізнесу. Але взаємодія учасників при реалізації таких інвестиційних програм недостатня, тобто у місцевої влади загалом відсутнє бачення щодо генерування різних джерел фінансування інновацій, мотивування бізнесу в участі у трансфері знань та продукуванні інновацій, НДДКР. Не відомі їй також можливості наукових установ щодо залучення їх до вирішення

суспільних регіональних проблем. Тоді як 17% підприємств зазначили, що ВНЗ/НДУ можуть бути задіяні у вирішення викликів для регіону, в т.ч. і через співпрацю з бізнесом.

Органи влади вказують на інвестування в дослідження, розробки, демонстраційні заходи на машинобудівних підприємствах області самими підприємствами та відсутність пропозицій щодо інвестування у СП від ВНЗ/НДУ на умовах ДПП. Водночас ними наголошується, що створення інноваційних інституцій на зразок технопарків має бути колективною ініціативою не лише влади, а й наукових установ та самого бізнесу.

Основні причини недостатності кадрів для забезпечення інноваційного розвитку ними вбачається у недостатньому рівні оплати праці кваліфікованих кадрів та виїзду їх за кордон, а також у невідповідній кваліфікації працівників.

Фісуненко Н.О.

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри аналітичної економіки та менеджменту

Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

м. Дніпро, Україна

РОЗВИТОК ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Сучасні економічні думки приділяють увагу, саме інституційній теорії, яка найкраще пояснює дію рушійних сил та закономірностей процесів перетворення, що переживає сьогодні Україна.

Один із найважливіших висновків теорії інституціоналізму полягає в тому, що тенденції еволюційного соціально-економічного розвитку суспільства визначаються не стільки розуміннями поточної економічної і політичної вигоди тих чи інших суспільних груп, скільки суспільними інститутами, закріпленими в їхній свідомості та в організаційних формах їхньої діяльності, стійкими традиціями і нормами поведінки, які відповідають ментальним особливостям населення [1, с. 21]. Інституційне забезпечення трансформації економічної системи, наповнення інститутів адекватним споробом мислення, звичками, традиціями й урахування їх у процесі трансформування системи є визначальною умовою успіху реформ і створення досконалої сучасної інституціональної економіки країни.

В своїх наукових дослідженнях Ж. А. Шевчук та Н. В. Федорчук [3, с. 142] розглядають інституціональну економіку, як інституціональне середовище та наголошують, що «інституціональне середовище доцільно розглядати в площині систем відносин «економіка – політика», «економіка – право», «економіка – мораль», «економіка – ідеологія», «економіка – культура» тощо. При цьому наголошують, що у кожній із цих систем відносин формується і діє свій набір інститутів, причому як формальних, так і неформальних, які в цілому формують інституціональне середовище суспільства.

В свою чергу науковцями Львівського регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень основні проблеми інституціонального регулювання економіки України поділено на два блоки [2]:

1. Проблеми, пов'язані з економіко-політичною ситуацією:

– обмеженість інформації, яка необхідна для прийняття рішень владними органами зі створення адекватного сучасним вимогам ринку інституціонального середовища;

– недосконалість демократичних інститутів (бюрократія на всіх рівнях управління проводить такі рішення, які гарантують отримання для неї економічної ренти за рахунок суспільства);

– неспроможність держави передбачити та ефективно контролювати наслідки прийнятих нею рішень.

2. Проблеми, викликані особливостями взаємодії формальних і неформальних інститутів:

– загальна слабкість розвитку демократичних і формальних механізмів специфікації та захисту прав власності;

– використання формальних інститутів владними структурами як джерела «отримання ренти» з підприємницьких структур;

– існування можливостей уникнення та невиконання формальних правил як за рахунок недосконалості нормативно-правової бази, так і за рахунок готовності владних структурних органів не виконувати її;

– обмеженість застосування формальних інституціональних практик у результаті розповсюдження неформальних практик ведення бізнесу;

– дорожня та неефективність застосування формальних практик у процесі господарської діяльності.

При цьому сучасні науковці економісти Ж. А. Шевчук, Н. В. Федорчук вважають, що середовище в Україні з погляду інституціональної економіки ще досить слабе, тому основні напрями модернізації інституціональної системи на сучасному етапі передбачають:

1. Розвиток інститутів державного втручання і регулювання економіки для використання сукупності регулюючих форм та методів, як монетарного і фіскального характеру, так і безпосередньо державного регулювання.

2. Вдосконалення ринкових механізмів: регулювання валютних курсів, процентних ставок, забезпечення стабільності на основі інфраструктури.

3. Виділення та узагальнення інституціональних складових макроекономічного рівня, що дасть можливість виявляти найбільш проблемні напрями інституціональних перетворень і формувати підходи до їх подолання. Головну роль у цих процесах повинна виконувати держава та її органи на всіх рівнях управління.

4. Розвиток інститутів, орієнтованих на соціальну сферу, подолання бідності, підтримання населення, забезпечення високого рівня життя.

5. Впровадження інноваційних процесів через залучення інвестицій у сфері економіки [3, с. 144].

Враховуючи дослідження науковців, які розглядають основні проблеми інституціонального регулювання економіки України та науковців, які пропонують основні напрями модернізації інституціональної системи можна зробити висновок, що сьогодні держава, не маючи чіткого економічного механізму, сама стає ключовою перешкодою на шляху соціально-економічних реформ. Але для того щоб змінити ситуацію, у країні повинні існувати не лише інститути, які фіксують правила і норми людської поведінки, але й організації, які ефективно контролюють їх фактичне виконання.

І тільки після врахування всіх проблеми економічного та соціального характеру взаємодії формальних і неформальних інститутів в країні починається новий інституціональний розвиток держави.

Список використаних джерел:

1. Ватаманюк З. Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика / З. Ватаманюк. – Львів : Новий світ – 2000, 2005. – 648 с.
2. Регіональний філіал Національного інституту стратегічних дослідження у м. Львів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://contest.dffd.gov.ua/>.
3. Шевчук Ж. А., Федорчук Н. В. *Проблеми розвитку інституціонального середовища в Україні*. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Вип. 6, ч. 3. 2016. С. 141-144.

Шкода М.С.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри підприємництва та бізнесу

Київський національний університет технологій та дизайну

м. Київ, Україна

ТЕЙЛОРИНГ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Загальна мета управління проектами державно-приватного партнерства (ДПП) – знайти шляхи вирішення проблем, в яких переваги приватного сектора (наявність фінансових активів, ефективне управління, схильність до інновацій і підприємництва) поєднується з перевагами державного сектора (вирішення соціальних питань і турбота про навколишнє середовище). Щоб бути економічно доцільним, проект ДПП повинен поєднувати ефективність розподілу ресурсів з ефективністю виробництва, що повністю перевершує окремо взяті державний або приватний проекти. Традиційне управління ДПП – проектами в сучасному економічному розвитку країни перестає бути актуальним, оскільки воно виходить із припущення визначеності щодо масштабів проекту, тобто визначеності результатів проекту (продуктів, які необхідно зробити і властивостей цих продуктів). Відповідно, розглядати еwentуальні проекти ДПП слід з позиції системного мислення та системного управління, в якому проект проявляється не у відриві від реальних, оточуючих його змін, а в комплексі, в контексті того, що відбувається навколо.

Надання контрактів ДПП за конкурсом (тендером) є однією з основних управлінських процедур держави. Проведення тендеру стимулює розвиток конкуренції для вибору найбільш оптимального партнера ДПП проекту за рахунок максимізації числа претендентів, захисту відкритості, прозорості, мінімізації ризиків корупційної поведінки і помилкових рішень. Це складний, дорогий і тривалий процес. Часто держава залучає і самих учасників конкурсних процедур для формування умов, узгодження вимог і інших положень.

Для оптимізації управління тендером є ряд вимог:

- повинні проводитися відкриті конкурси з широким колом кваліфікованих учасників;
- необхідно максимально скоротити можливість корупції з боку чиновників і лобізм великих компаній;
- потрібно здійснювати всебічний економічний аналіз заявок претендентів з оцінкою достовірності наданої інформації. Найчастіше для цього залучаються

незалежні консультанти та організації, яким надаються всі необхідні дані для докладних розрахунків.

Існує велика кількість найрізноманітніших критеріїв відбору компанії-партнера. У світовій практиці кожен запропонований варіант контракту тим чи іншим потенційним партнером повинен пройти процедуру кваліфікованого відбору (due diligence). Це процес проведення детального аналізу кожної заявки на предмет її відповідності завданням майбутнього ДПП проекту і його найбільш ефективної реалізації, відсутність прихованої можливості впливу приватної сторони на державного партнера. В ході процесу «дью діліженс» оцінюється сам проект, запропонований компаніями-претендентами, субпідрядні договори, фінансові документи і гарантії.

Для оцінки фінансових показників зазвичай використовуються такі критерії, як:

- 1) мінімальна величина необхідної субсидії;
- 2) максимальний розмір концесійних платежів;
- 3) мінімальна тривалість контракту;
- 4) мінімальний рівень тарифу і т. д.

Аналіз слід завершити на стадії оцінки пропозицій, але іноді він проводиться і пізніше – після того, як був обраний кращий партнер. Паралельно така оцінка проводиться і стейкхолдерами: кредиторами і субпідрядниками.

Також важливо підкреслити, що, якщо метою держави при ініціалізації ДПП проекту є, наприклад, скорочення державних витрат, то найбільше значення відводиться фінансовим критеріям (мінімальний розмір субсидій і т. д.). Якщо ж на перше місце ставиться досягнення найкращої якості обслуговування кінцевих споживачів і розмір тарифів, соціальні наслідки, то найчастіше пропозиції оцінюються переважно за показниками мінімального тарифу і передбачених штрафів за зниження якості робіт.

Остаточний вибір партнера в результаті всіх цих процедур призводить до того, що приватна компанія стає єдиним партнером держави для здійснення проекту ДПП, знаходить монополні права, які захищені законодавчо.

Отже, державі слід з особливою ретельністю підходити до вибору свого партнера, створювати чітке, налагоджене інституційне середовище відбору претендентів, визначивши заздалегідь критерії, процедури, регламент тендера.

Список використаних джерел:

1. Бабяк Н. Д. Контролінг ризиків проектів державно-приватного партнерства / Н. Д. Бабяк // *Фінанси України*. – 2014. – № 6. – С. 95–111. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fu_2014_6_10.pdf.
2. Бондарь Н. Н. Инструменты и формы государственной поддержки проектов государственно-частного партнерства в инфраструктурных отраслях экономики / Н. Н. Бондарь // *Молодий вчений*. – 2014. – № 8 (11). – С. 60–65.
3. Готра В., Щукін І., Шкода М. Особливості формування державної інноваційної політики в умовах євроінтеграції // *Актуальні питання економіки, обліку, фінансів та управління персоналом / Збірник тез міжнародної науково-практичної конференції (17-18 квітня 2019 р.)*. – Ужгород: Вид-во УжНУ «Говерла», 2019. С. 36–39.
4. Ніфатова О. М. Активізація політики інноваційного розвитку через утворення інноваційних кластерів як форми державно-приватного партнерства / О. М. Ніфатова, М. С. Шкода // *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну*. Серія: Економічні науки – *Bulletin of the Kyiv National University of Technologies and Design*. – 2017. – No 6 (117). – С. 110–120.

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІЧНА ІСТОРІЯ

Рішко А.М.

магістр з фаху «Облік і оподаткування бізнесу»

Ужгородський національний університет

м. Ужгород, Україна

ЕВОЛЮЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВІД МИНУЛОГО ДО СЬОГОДЕННЯ

В умовах нинішньої економіки дедалі більше зростає роль не просто управління підприємством, а найбільш ефективна постановка процесу управління, якісна постановка завдань, вироблення стратегії поведінки підприємства в тих чи інших умовах, що, у свою чергу, залежить від виду діяльності обраного об'єкту підприємницької діяльності. Внутрішні користувачі інформацією не можуть обійтися без управлінського обліку, адже достовірна інформація, отримана ними, напряду впливає на подальші управлінські рішення. Адже, бажаючи отримати змогу максимізувати прибуток підприємства, а також зміцнити його позицію на ринку, управлінський персонал має прийняти обґрунтовані та виважені якісні рішення. Завдяки управлінській інформації власники мають змогу довідатися на скільки успішним був, є і може стати їх бізнес. Таким чином, постановка системи управлінського обліку є важливою та чи не першочерговою місією на підприємстві, але вона неможлива без ґрунтового аналізу еволюційних процесів розвитку даної науки.

Дослідженням, питанням становлення та розвитку сутності управлінського обліку приділяли увагу такі вчені: Бутинець Ф.Ф., Голов С.Ф., Нападовська Л.В., Карпенко О.В. та інші.

Серед вчених точаться суперечки щодо дати виникнення та процесу становлення управлінського обліку не лише в Україні, але й у цілому світі.

Згідно записів Нападовської Л.В., управлінський облік, як окрема галузь теоретичних і прикладних знань, з'явився в передових країнах Заходу в п'ятдесяті роки минулого століття. Проте широкого поширення набув лише в шістдесятих-сімдесятих роках як альтернатива фінансовому обліку, хоч окремі положення його концепцій й методик зародилися ще на початку минулого століття. На початкових етапах його розвитку управлінський облік називався калькуляційним, потім виробничим і поступово методи та прийоми виробничого обліку стали наближатись до обліку, який зараз називається управлінським [4, с. 50-51].

Вищезазначений автор виділяє чотири етапи еволюції управлінського обліку:

- 1) калькуляційний облік (кінець XIX ст. – початок XX ст.);
- 2) виробничий облік з елементами управлінського – початок XX ст. – 50-ті роки XX ст.;
- 3) управлінський облік як окрема галузь теоретичних та практичних знань – 50-ті – 70-ті роки XX ст.;
- 4) управлінський (стратегічний) облік, орієнтований на досягнення стратегічних напрямів розвитку – 70-ті роки XX ст. [4].

Дані етапи вказують на розвиток управлінського обліку від базового засобу реєстрації господарських операцій до появи «директ-костингу» і піднесенням ролі стратегічного управління.

Голов С.Ф., у свою чергу, наводить чотири стадії управлінського обліку:

- зародження (до 1900 р.);
- формування (до 1950 р.);
- розвитку (до 2000 р.);
- інтеграції (після 2000 р.) [2].

Бутинець Ф.Ф., до прикладу, виділив три етапи розвитку управлінського обліку:

- 1) виробничий (початок ХХ ст. – 30-ті роки ХХ ст.);
- 2) управлінський (30–70 роки ХХ ст.);
- 3) стратегічний управлінський (70-ті роки ХХ ст. – сучасний період) [1, с. 10-11].

Більшість вітчизняних економістів ототожнюють поняття управлінського та внутрішньогосподарського обліку. Історично склалося, що більшість вчених розглядає бухгалтерський облік з двох ракурсів: як окрему дисципліну або ж як інформаційну систему управління підприємством. А бухгалтерський облік, у свою чергу, поділяється на фінансовий та управлінський.

Проте, трансформація управлінського обліку в самостійну науку можна спостерігати аналізуючи концепції і впровадження у практику нових методик і процедур.

IFAC пропонує наступні концепції управлінського обліку:

- 1) концепції, пов'язані з функцією (орієнтацією управлінського обліку на продуктивність ресурсів, створення даної вартості, бізнес проектів, командних цілей тощо;
- 2) концепції, пов'язані з використанням результатів (з точки зору підзвітності, результативності та порівняння з еталоном);
- 3) концепції, пов'язані з процесом і технологією (пояснює зв'язок управлінського обліку з іншими процесами управління та є основою чи керівництвом для розробки технологій, що використовуються в управлінському обліку);
- 4) концепції, пов'язані з потенціалом функції (розгляд потенціалу, необхідного для ефективного використання функції управлінського обліку з позиції компетенції, безперервного вдосконалення, розвитку найкращих особистісних характеристик, креативного мислення) [3, с. 35].

Брак законодавчого врегулювання управлінського обліку зародив ряд дискусій серед вчених та науковців. Наразі, вченим відкритий широкий простір для аналізу та розвитку даної дисципліни.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік: навч. посіб. для студ. / Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська, Н.В. Герасимчук – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 448 с.
2. Голов С.Ф. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством упродовж його життєвого циклу / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2016. – № 4. – С. 2-12.
3. Карпенко О.В. Управлінський облік: організація, методологія, методика викладання: монографія [Текст] / О.В. Карпенко – Полтава: РВУ ПУСКУ, 2005. – 341 с.
4. Нападовська Л.В. Управлінський облік: підруч. для вузів / Л.В. Нападовська – 2-ге видання, доопрац. та допов. – Київ: Київ. нац. торг.-ек. ун-т, 2010 – 648 с.

СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ОСВІТИ

Фейчер О.О.

аспірант кафедри арт-менеджменту та івент-технологій

Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв

м. Київ, Україна

ВІТЧИЗНЯНА СИСТЕМА ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ МИСТЕЦЬКОЇ ОСВІТИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА

Закономірні історичні перетворення щодо формування і становлення суспільства обумовили появу нової парадигми мультирівневої системи виховання й освіти, яка покликана задовольняти потреби споживачів освітніх послуг. Один із найвпливовіших теоретиків у сфері управління, американський дослідник П. Ф. Друкер зазначає, що інформаційні потоки потребують додаткової обробки з метою перетворення у корисні знання, а «інформаційна економіка», як результат даного процесу, в етапі перетворень повинна стати «економікою знань», де суспільство знань трактуватиметься як найвища стадія розвитку суспільства [3]. Дані обставини спонукають до трансформації й саму роль вищої освіти у суспільному вимірі, яка надалі полягатиме в ефективному забезпеченні відтворення соціальних явищ і процесів.

Міркування наукової спільноти щодо даної проблематики є доволі неоднозначними. Перший дослідницький кластер наголошує на гострій необхідності розвитку системи вищої освіти для забезпечення сталого розвитку людства. Зокрема О. Грішнова наголошує, що вища освіта є вкрай важливою для суспільного розвитку і здійснює сталий вплив на формування людського капіталу [2]. Її припущення підтримує інший вітчизняний дослідник Д. Лук'яненко, який вказує на вагомий роль вищої освіти у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки [6, с. 209–268]. Аналітичним підґрунтям даних припущень можна вважати аналіз динаміки середньомісячної заробітної плати працівників в залежності від рівня їхньої освіти у 2016 році, представленого у статистичних спостереженнях [4]. Так, заробітна плата працівника із вищою освітою перевищує відповідні усереднені показники для України на тридцять відсоткових пункти і зберігає тенденцію до зростання, водночас як даний показник для працівників із нижчим рівнем освіти демонструє нисхідну тенденцію і відстає від загальнодержавного показника на більш ніж двадцять відсоткових пункти. Також є цікавим те, що питома вага працівників з вищою освітою, які молодші 35 років і працюють на роботі рутинного характеру, не перевищує 10%, тоді як питома вага працівників з середньою освітою за даних умов перевищує 20% [8]. За сучасних умов розвитку суспільства вища освіта виступає постачальником базових досліджень і знань, що продукують інновації.

Відзначаючи наявність протилежних міркувань серед дослідників щодо даної проблематики, слід згадати доробки таких вчених, як О. Кириченко, С. Лаптев і Ю. Неговська, які вказують на наявність сталого зв'язку між зростаючою чисельністю випускників ВНЗ та питоною вагою безробітних, що обумовлює необхідність створення додаткових важелів соціальної підтримки для даної категорії населення

[5, с. 23]. Дані припущення знаходять аналітичне підтвердження у опитуванні Міжнародної організації економічного співробітництва та розвитку [8], згідно до якого наявність ступеня вищої освіти не відповідає у всіх випадках безпосередньо вищим професійним навичкам, оскільки у досліджуваних країнах понад 30% дорослих з вищою освітою мають доволі низький рівень грамотності. Також близько 20% студентів бакалаврату не закінчують свої освітні програми, що сигналізує про недоліки як в системі управління вищими навчальними закладами, так і в системі конкурсного відбору здобувачів, академічній підтримці під час їхнього навчання, системі якісного забезпечення та реалізації освітніх програм та фінансовій політиці держави.

Проведений порівняльний аналіз темпу приросту вітчизняного ВВП та контингенту ВНЗ III-IV рівень акредитації за 1990-2019 рр. засвідчив стійку пропорційну залежність зміни контингенту студентів ВНЗ від зміни тенденції приросту вітчизняного ВВП, чітким прикладом якої є спадаюча тенденція як у 1990-1994 рр. (реакція на розгортання економічної кризи), так і у 2007-2009 рр. (вплив глобальної фінансово-економічної кризи). Ці елементи аналізу є свідченням циклічного характеру розвитку вітчизняної системи вищої освіти в залежності від коливань вітчизняної макроекономічної кон'юнктури [7; 9].

Аналізуючи університетський сектор як домінуючий у вітчизняній системі вищої освіти, слід відзначити, що станом на 2018/2019 навчальний рік в Україні налічується 282 ВНЗ із загальною кількістю студентів 1322,3 тис. осіб (в т.ч. 48,2 тис. осіб здобуває вищу освіту мистецького сектору), що на 0,6 відсоткових пункти нижче у порівнянні із попереднім 2017-2018 навчальним роком (мистецький сектор – нижче на 1,1 в.п.) [7]. Дана тенденція до скорочення контингенту характерна вітчизняному університетському сектору починаючи із 2010-2011 навчального року. Таку динаміку можна пояснити частково як загальним впливом глобальної фінансово-економічної кризи, нестабільним геополітичним становищем країни, пошквалюванням міграційних відтоків інтелектуального потенціалу країни, так і самокоригуванням сучасного ринку послуг сектору університетської освіти в Україні у відповідь на трансформаційні виклики сучасного ринку людського капіталу.

Аналізуючи стан фінансового забезпечення вітчизняної системи вищої освіти, необхідно зауважити, що станом на 2018 рік сукупні видатки на вищу освіту становили 3,5% до загальних видатків зведеного бюджету України та 1,2% до ВВП відповідно і в цілому демонстрували тенденцію до поступового скорочення, починаючи з 2010 року [7]. Дані показники у відсотковому вираженні є цілком прийнятними для країн Центральної та Східної Європи, однак такі високі відсоткові значення фінансових індикаторів забезпечуються перш за все низьким абсолютним вираженням ВВП України. Порівняння сукупних державних витрат на одного студента в Україні та провідних країнах світу у грошовому еквіваленті ілюструє значну невідповідність та розрив у фінансуванні вітчизняної вищої школи у більш ніж 10 разів. Так, відповідний індикатор у США складає 30 165 дол. США, Швеції – 24 341 дол. США, Великобританії – 23 771 дол. США, Канаді – 23 700 дол. США, Норвегії – 21 993 дол. США, у той же час вітчизняний показник сягає лише критичних 1758 дол. США [8]. В даному випадку порівняння індикаторів у відсотковому вираженні не оцінює реальну картину фінансування сектору вищої освіти релевантно і в кінцевому рахунку може призвести до хибних висновків.

Неоднозначність трактування стану та векторів розвитку вітчизняного університетського сектору чинить у свою чергу беззаперечний вплив на систему

мистецької вищої освіти в Україні зокрема. У свою чергу, на шляху історичного становлення, мистецька вища освіта не розглядалася окремо як елемент системи вищої освіти, а лише в сукупності із системою в цілому. Зокрема структурний аналіз даної галузі ілюструє, що частка закладів мистецької вищої освіти системи Міністерства культури в загальній мережі закладів вищої освіти України складає лише 10,4% (університетський сектор – 5,2%) і налічує загалом 15 ВНЗ університетського сектору, що у свою чергу обумовлює недостатнє зосередження уваги сучасних дослідників на проблемах та викликах, з якими стикаються ВНЗ даної специфіки [7]. Серед таких невідкладних проблем варто відзначити наступні: сучасне переосмислення та оновлення підходів щодо організаційно-економічних аспектів функціонування ВНЗ мистецької освіти, наділення їх новими трактуваннями відповідно до специфіки; удосконалення наявних нормативних документів з метою здійснення релевантного регулювання цієї сфери (ідентифікація відповідних компетентностей кадрового забезпечення); посилення взаємозв'язку між мистецькою вищою освітою і сферою професійної мистецької діяльності, що сприятиме зростанню задоволеності роботодавців рівнем підготовки молодих фахівців і їх відповідності викликам ринкового середовища.

Вирішення даних проблем значною мірою потребує переосмислення самої ролі та значення мистецької вищої освіти у розвитку вітчизняної системи вищої освіти та сучасного суспільства в цілому. Вкрай необхідною є підтримка державою та суспільством ініціативи ВНЗ мистецької освіти щодо модернізації власне структурного складу та змісту освіти даного спрямування, а також сприяння модернізації управлінської системи, системи моніторингу закладів даного типу. Усі ці заходи сприятимуть закріпленню позицій мистецької вищої освіти у загальному освітньому вимірі та покращенню показників ефективності їх функціонування в довготривалій перспективі.

Список використаних джерел:

1. Вища освіта в Україні у 2018 році [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – 2019. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки: підручник – К.: Знання, 2001. – 254 с.
3. Друкер П. Ф. Энциклопедия менеджмента: весь Питер Друкер в одной книге: лучшие работы по менеджменту, написанные за 60 лет / Друкер П. Ф.; пер. с англ. О. Л. Пелявского. – СПб.: Изд. дом «Вильямс», 2004. – 421 с.
4. Заробітна плата за професійними групами у 2016 році (за матеріалами вибіркового спостереження): статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2017. – С. 41.
5. Кириченко О. Ефективне фінансування вищої освіти – шлях до конкурентної економіки і відкритого суспільства / О. Кириченко, С. Лаптев, Ю. Неговська // Вища школа. – 2007. – № 4. – С. 23–34.
6. Лук'яненко Д. Г. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк – К.: КНЕУ, 2006. – Т. 2. – 592 с.
7. Підготовка фахівців у ЗВО на початок 2018/19 навчального року за галузями знань відповідно до Переліку 2015 року / Державна служба статистики України. – 2019. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Education at a Glance 2019: OECD indicators. OECD Publishing. 2019. URL: <http://doi.org/10.1787/f8d7880d-en> (дата звернення: 02.10.2019).
9. GDP growth (annual%) – Ukraine. World Bank Group. 2019. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2018&locations=UA&start=1990&view=chart> (дата звернення: 02.10.2019).

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРАЦІ

Харун О.А.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародних економічних відносин

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький, Україна

РОЗВИТОК ОСВІТНЬОГО РІВНЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ

Світовий досвід свідчить, що прогресивний економічний розвиток будь-якої країни залежить від здоров'я, освіченості, розвиненості знань, трудової активності, професійної мобільності населення, що бере участь у трудових процесах. Саме стан трудового потенціалу має неабияке значення та впливає на конкурентні переваги економіки. Формування трудового потенціалу і перспективи його розвитку є визначальними для майбутнього України та для створення умов переходу до інноваційної моделі розвитку [1].

Трудовий потенціал підприємства представляє собою максимально можливе використання трудової діяльності працівників у виробництві з розрахунком їх психофізичних особливостей, рівня професіоналізму, при найбільших прийнятних організаційно-технічних умовах праці. Якісна характеристика трудового потенціалу включає фізіологічну, соціальну та інтелектуальну складові. Найбільш істотною характеристикою якості трудового потенціалу виступає інтелектуальна складова – накопичення знань і досвіду, науково-технічних, економічних і культурних досягнень. Накопичення знань здійснюється в соціально-культурній, духовній сфері. Основою знань виступає освіта. Невід'ємною складовою частиною інтелектуального потенціалу є накопичений досвід, що відбивається в кваліфікації працівника [2].

Згідно із Законом України «Про освіту», освіта – це цілеспрямований процес виховання і навчання в інтересах людини, суспільства, держави, що супроводжується констатацією досягнення громадянином встановлення державою освітньо-кваліфікаційних рівнів. У широкому розумінні слова «освіта» охоплює всі форми навмисного і ненавмисного впливу середовища на людину, які поряд із самоосвітою та самовихованням мають своїми результатами формування і розвиток її особистості [3].

Метою освіти є всебічний розвиток людини як особистості та найвищої цінності суспільства, розвиток її талантів, розумових і фізичних здібностей, збагачення на цій основі інтелектуального, творчого, культурного потенціалу народу, забезпечення народного господарства кваліфікованими працівниками, спеціалістами [3].

Потреби в сучасному світі дуже швидко змінюються, а тому повинна адекватно змінюватись освіта та професійна підготовка населення. Проте вихідною умовою реформ є врахування потреб індивідів, тобто забезпечення повинно бути засноване на попиті, а не на пропозиції, необхідна співпраця між ринком праці і ринком освітніх послуг.

Проаналізувавши стан вищої освіти і професійної підготовки працівників в Україні та світі (табл. 1), можна зробити висновок, що в нашій країні спостерігається

дисонанс в збільшенні працівників з вищою освітою та якістю освіти [4]. За рівнем якості системи освіти серед рейтингу країн світу Україна займає 72 позицію. Це свідчить, що вищу освіту прагне отримати кожний бажаючий, навіть із мінімальним рівнем базових знань (рис. 1).

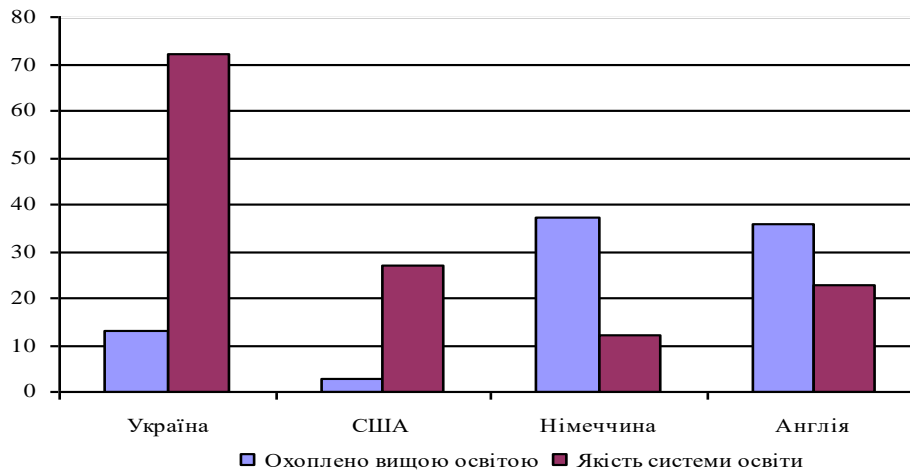


Рис. 1. Рейтинг країн за охопленням населення вищою освітою та якістю системи освіти за 2016 рік [4]

За охопленням населення вищою освітою Німеччина та Англія, займають менш рейтингові позиції, проте якість системи освіти значно вища і саме цей показник реально характеризує розвиток вищої освіти.

Розвиток інноваційної моделі економіки потребує не тільки здобуття працівником лише вищої освіти, а і постійним безперервним професійним удосконаленням. Для України притаманна непопулярна в світі тенденція отримання лише вищої освіти і нехтування постійним професійним навчанням персоналу. З рис. 2 видно, що такі країни, як США, Німеччина, Англія за показником професійного навчання випереджають власні показники за рівнем охоплення вищою освітою населення.

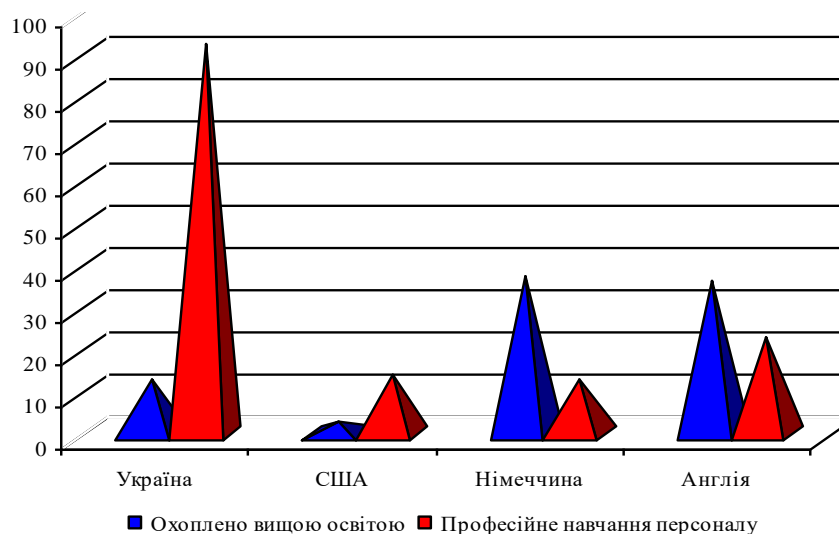


Рис. 2. Рейтинг країн за охопленням населення вищою освітою та професійним навчанням персоналу за 2016 рік [4]

Українські реалії у сфері професійної підготовки кадрів є далеко не оптимістичними. Сьогодні спостерігається суттєве відставання якості робочої сили від потреб сучасної економіки. Наразі лише 11,8% облікової кількості штатних працівників охоплюються системою професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу (рис. 3).

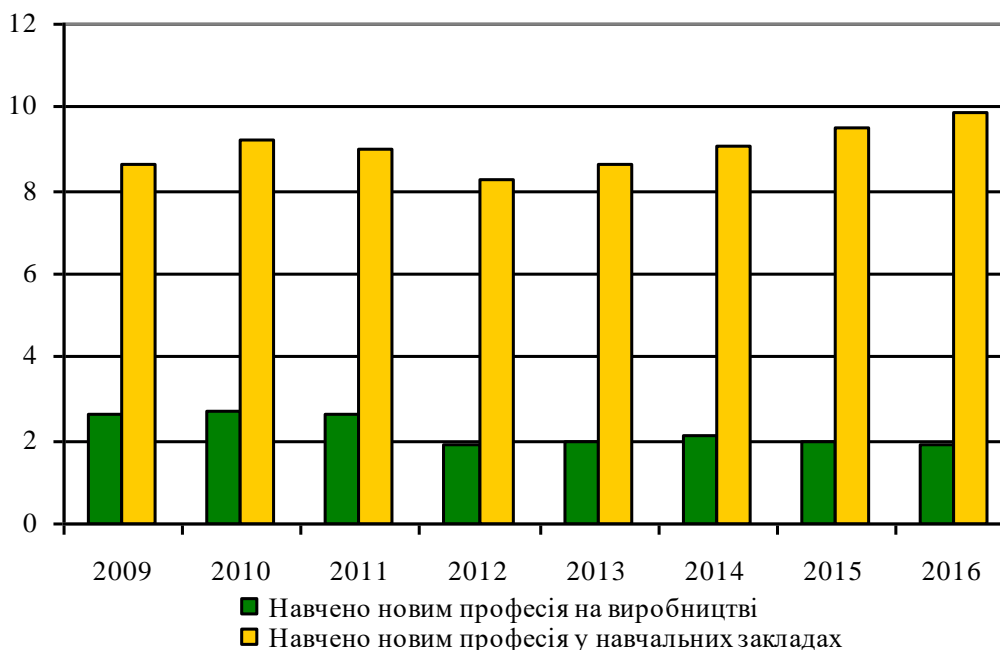


Рис. 3. Динаміка навчання новим професіям та підвищення кваліфікації працівників, 2009–2016 рр., у% до облікової кількості штатних працівників [4]

Проведений аналіз свідчить, що освіта здійснює досить значний вплив на формування та використання трудового потенціалу. Цей вплив проявляється у таких випадках: через зростання кваліфікаційного рівня та освіти економічно-активне населення підвищує продуктивність праці та ефективність економіки; освіта розкриває в людині ділові навички та підприємливість, а поняття «розподільчий ефект освіти» визначає здатність працівників приймати правильні рішення; освіта підвищує чутливість людей до нових наукових ідей і технічних розробок, що сприяє підвищенню продуктивності праці й економічному зростанню регіону [4].

Освіта відновлює трудовий потенціал і водночас є рушійною силою модернізації економіки та її становлення на інноваційний розвиток. Рівень освіти як одна з основних складових трудового потенціалу залежить від таких елементів: системи і тенденцій розвитку національної освіти; доступності до отримання освітніх послуг вищої освіти; якості загальної і професійної освіти; розвитку системи неперервної освіти; взаємозв'язку ринку освітніх послуг та ринку праці тощо.

Отже, чим вищий рівень освіти має людина, чим більше вона знає і краще вмє вчитися, тим швидше вона здатна засвоїти додаткові професійні навички, оволодіти новою професією, зорієнтуватися у зміні ситуації, прийняти правильне рішення. Не маючи належного рівня освіти, людина може взагалі не знайти підходящої роботи, не реалізуватися у професійному житті. Чим вищий рівень освіти має людина, тим менше у неї конкурентів на ринку праці і тим ширшим є у неї вибір. Освіта розширює

можливості вибору людини на ринку праці, підвищує її шанси на успішну трудову реалізацію та пристойні трудові доходи і зменшує ймовірність залишитися без роботи [5, с. 188]. Таким чином, отримання високого рівня освіти стає необхідним етапом успішної професійної реалізації в сучасних умовах.

Для підвищення рівня освітньої складової в формуванні і розвитку трудового потенціалу підприємств необхідно [6]: підвищити рівень освітньо-професійного потенціалу працівників промисловості; підвищити рівень ефективності використання наявного освітнього потенціалу, забезпечити для цього сприятливі організаційні умови; посилити мотивацію до активної трудової діяльності кожного працівника, розробити систему мотиваційних заходів, які би посилили взаємозв'язок заробітної плати, інших матеріальних та нематеріальних стимулів з інноваційною активністю; істотно удосконалити систему підвищення кваліфікації, стимулювати підприємства до регулярного оновлення знань своїх працівників; витрати підприємств на розвиток працівників кваліфікувати як інвестиції у формування людського капіталу.

Список використаних джерел:

1. Амоша О.І. Якість трудового потенціалу та управління трудовою сферою в Україні: соціальна експертиза : монографія / О.І. Амоша, О.Ф. Новікова, В. П. Антонюк. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2006. – 206 с.
2. Васильченко В.С. Управління трудовим потенціалом / В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнова, Л.П. Керб. – К. : КНЕУ, 2005. – 328 с.
3. Про освіту : Закон України від 22.03.96 № 96/96-ВР. – К., 1996. – Т. 1. – С. 414–415.
4. Праця України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/11/Arch_pu_zb.htm
5. Граматович Ю.В. Вплив сучасної системи освіти на формування якісних характеристик трудового потенціалу регіону / Ю.В. Граматович // Університетські наукові записки. – 2012. – № 2. – С. 297–302.
6. Ігнатова О.А. Відновлення трудового потенціалу підприємств на основі удосконалення форм співробітництва з вищими навчальними закладами [Електронний ресурс] / О.А. Ігнатова, Л.В. Іваненко, О.В. Якушев. – Режим доступу: <http://ea.donntu.edu.ua/bitstream/123456789/17588/1>

СЕКЦІЯ 7. ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Левченко А.С.

студент

Науковий керівник: Покоłodна М.М.
кандидат географічних наук, доцент

Харківський національний університет

міського господарства імені О.М. Бекетова

м. Харків, Україна

СТРАТЕГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ГЕОТУРИЗМУ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Поміж з усіх видів туризму в Україні все більшої популярності набуває геотуризм, як одна з форм активного, пізнавального туризму. Даний термін використовується для визначення подорожей у першу чергу до геологічних об'єктів, а також природних ресурсів. Окрім цього важливу роль відіграють культурні ресурси конкретних DESTINATION, які в сукупності, за допомогою синергетичного ефекту створюють унікальну базу для розвитку геотуризму. З розвитком геотуризму пов'язаний термін геопарків – територій з геологічною спадщиною та розробленою стратегією розвитку [1, с. 2-3].

Оскільки для України це молодий вид туризму, науковці опираються на світовий досвід створення і роботи Всесвітніх геопарків ЮНЕСКО. Виходячи з основних принципів їх функціонування, геопарки беруть активну участь в соціально-економічному розвитку регіону, шляхом популяризації геоспадщини, розвитку геотуризму. Окремим видом роботи геопарків являється співробітництво з місцевими підприємствами з приводу створення нового турпродукту, пов'язаного з геоспадщиною. З приводу цього, можна наголосити, що політика роботи геопарків виправдана наступними причинами:

– Одних наукових та природоохоронних закладів недостатньо для збереження геоспадщини та культурно-історичних пам'яток – потрібна підтримка місцевого населення;

– Освітні заходи повинні стосуватися місцевих жителів, адже просвітницька місія геопарків полягає в поясненні значимості різних компонентів природи і допомагає сформуванню необхідності охорони і стійкого розвитку регіону загалом.

Окрім охорони геологічних, природних та культурних об'єктів місцеве населення повинно розуміти соціально-економічну вигоду. Спираючись на закордонний досвід можна простежити динаміку того, що наявні природоохоронні території репрезентують сільські місцевості з важливими геологічними об'єктами і мальовничими ландшафтами, що мають значний культурний потенціал і подібні соціально-економічні проблеми (слабкий економічний розвиток, безробіття й еміграція). Для спільного вирішення проблемних питань представники органів управління геологічними ресурсами, парками природи і музеї вирішили налагодити співпрацю у наукових дослідженнях, організувати зустрічі і польові виїзди та обмінюватися інформацією, досвідом і методами охорони геологічних об'єктів і

ландшафтів, організації геотуризму й освітньої діяльності, а також популяризації спадщини Землі [2].

Отже, геотуризм, як окремий самостійний вид туристської діяльності має стратегічні завдання:

- Популяризація геології серед населення, покращення знань про будову Землі та рідного краю;
- Підвищення загальноосвітнього рівня споживачів геотуристських послуг;
- Створення системи геотурів як місцевого, так і міжнародного значення;
- Включення геологічної спадщини до сфери туризму;
- Охорона геологічних об'єктів, їх раціональне використання;
- Збільшення ресурсного потенціалу туристської галузі економіки;
- Отримання прибутку завдяки заохоченню більшої кількості туристів.

Задля того, щоб створити цілісний геопарк, необхідно правильно обрати об'єкт, отримати підтримку від держави та заручитися підтримкою місцевого населення та частого бізнесу. Для успіху геопарку важливе значення має не тільки об'єкти геоспадщини, але й естетичні ландшафти, рівень умов відпочинку, історико-культурні об'єкти, високо розвинута інфраструктура, розрахована на різні групи туристів та відвідувачів, правильна маркетингова програма. При аналізуванні всіх нюансів та розробленні правильної стратегії, геопарки та геотуризм загалом, допоможуть регіонам залишатися стабільними в умовах нестійкої національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Цуркан І.М. Геотуризм: основні концепції та напрямки розвитку / І.М. Цуркан. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ekhsuir.kspu.edu/bitstream/123456789/5493/1/%D0%86.%20%D0%9C.%20%D0%A6%D1%83%D1%80%D0%BA%D0%B0%D0%BD.pdf>
2. Офіційний сайт ЮНЕСКО. Глобальные геопарки ЮНЕСКО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unesco.org/new/en/natural-sciences/environment/earth-ciencences/unesco-global-geoparks>

Старченко Г.В.

кандидат технічних наук, доцент,

докторант кафедри публічного управління та менеджменту організацій

Чернігівський національний технологічний університет

м. Чернігів, Україна

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ПРОЕКТНО-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД

У сучасних умовах формування глобальної економічної системи, розвиток та підвищення конкурентоздатності національної економіки можливі тільки за умови її постійного оновлення із використанням інновацій як головної рушійної сили. Важливе місце в цьому процесі повинен займати потужний інноваційний потенціал національної економіки.

Як уже було зазначено раніше з позиції проектно-орієнтованого управління інновація – це кінцевий результат проекту який використовується в практичній діяльності, що одержав втілення у вигляді нового або вдосконаленого

продукту/процесу, який реалізується на ринку [2]. Інновацію в даному випадку слід розглядати як позитивний результат завершення проекту інноваційного розвитку національної економіки, а *інноваційний розвиток* – як довготривалий національний проект результатом якого повинно бути структурне вдосконалення національної економіки, що буде досягнуте переважно за рахунок практичного використання нових знань.

Потенціал (від лат. *potencia* – сила) у широкому значенні – це наявні засоби, запаси, джерела, які можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення певного завдання. Потенціал соціально-економічної системи – поняття відносне і вимірюється для країни за динамічним критерієм, який інтегрує природно-ресурсні, економічні, соціальні, політичні та інші чинники, має суб'єктно-об'єктне вираження та конкретні цілі [1].

На макрорівні формується потенціал національної економіки країни який складається з потенціалів взаємопов'язаних галузей, які в свою чергу формуються із потенціалів підприємств як первинних структурних одиниць економіки.

Економічний потенціал країни може бути представлений у вигляді комплексу взаємопов'язаних потенціалів (природно-ресурсний, трудовий, інвестиційний, науково-технічний, інформаційний, виробничо-технологічний, інноваційний) як складових структури національної економіки, і представляє собою сукупність економічних можливостей держави, які можуть бути використані для забезпечення всіх матеріальних потреб (виробництва, оборони, особистих потреб населення і т. ін.) [1]. Економічний потенціал є фундаментом національної економіки, від якого залежать її функціонування, а також темпи й масштаби економічного зростання. До комплексу взаємопов'язаних потенціалів як складових структури національної економіки входить інноваційний потенціал. Отже, інноваційний потенціал національної економіки це підсистема цілісної системи, якою є економічний потенціал, і в якій він взаємодіє з іншими потенціалами які являються елементами цієї системи.

Згідно із Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності» інноваційний потенціал визначається як сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки [3]. Однак цей Закон вже є не чинним, а в новому Законі від 2012 року немає визначення категорії «інноваційний потенціал».

Категорію *інноваційний потенціал національної економіки* у контексті проектно-орієнтованого управління можна розглядати як взаємопов'язану сукупність наявних ресурсів та можливостей, які призначені для досягнення цілей проектів інноваційного розвитку, а також проектно-орієнтованих підприємств і механізмів проектно-інноваційного типу розвитку.

Особливістю інноваційного потенціалу національної економіки є можливість отримання синергетичного ефекту, який обумовлений як внутрішніми так і зовнішніми взаємодіями елементів відповідної підсистеми. Тому зміст категорії «інноваційний потенціал національної економіки» можна розглядати як здатність економічної системи до змін фактичного стану в новий з метою її структурної трансформації, яка досягається в результаті завершення проектів інноваційного розвитку. Тому, інноваційний потенціал національної економіки – це драйвер економічної системи до нових структурних змін, поліпшення, розвитку.

Список використаних джерел:

1. Старченко Г. В. Інноваційна модель розвитку економіки України: проектно-орієнтований підхід. *Ефективна економіка*. 2019. № 8. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7226> (дата звернення: 25.09.2019).
2. Старченко Г. В. Модель проектно-орієнтованого управління інноваційним розвитком національної економіки. *Економіка та держава*. 2019. № 7. С. 34–38.
3. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні. Закон України від 16.01.2003 № 433-IV. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

Хаврова К.С.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та бізнесу*

Колосов Д.М.

магістрант

Донецький національний університет економіки і торгівлі

імені Михайла Туган-Барановського

м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна

СУТНІСТЬ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Економічно виправданим етапом розвитку підприємства, відповідно до зміни стратегічної спрямованості рівня господарської діяльності, є забезпечення ресурсними можливостями. Тому особливої актуальності набуває визначення сутності активів підприємства.

В умовах економічного розвитку питанням про характер, роль та вартість активів присвячені роботи таких вітчизняних вчених як: Ф. Ф. Бутинця, Л. Л. Горках, Н. М. Малюга, О. Мешко, О. Н. Петрук, Г. Г. Рудюка, В. В. Сопка, М. Г. Чумаченко, В. С. Сеймон та іншими. Категорія «актив» розглядається в наукових дослідженнях з різних позицій, що призводить до неузгодженості в теоретичній і практичній основі управління підприємством.

Поняття «актив» визначено і врегульовано на законодавчому рівні. Відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), актив – це ресурс, контрольований суб'єктом господарювання в результаті минулих подій, від якого очікують надходження майбутніх економічних вигід для суб'єкта господарювання. Згідно з американським стандартом бухгалтерського обліку SFAC 6, активи – це ймовірні майбутні економічні вигоди, які отримані або контролюються окремою компанією в результаті угоди або минулих подій. Визначення активів у МСФЗ та Американських стандартах бухгалтерського обліку (GAAP US) за сутністю є ідентичними та визначають дві основні характеристики активу – контрольовані суб'єктом господарювання ресурси, які передбачають отримання в майбутньому економічних вигід. Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», активи – ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до надходження економічних вигід у майбутньому [1].

Різні науковці розуміють під активом сукупність майна та грошових коштів, які належать підприємству, а Конопіцький В. А. відносить до активів ще й цінні папери, які беруть участь в тих чи інших господарських операціях. Бернар У. розглядав актив як сукупність навід'ємного суб'єкту господарювання власного майна та дебіторських рахунків. Мочерний С. В. наводить більш глибоке трактування: активи – сукупність майна, інтелектуальної власності, грошових ресурсів, що належать підприємству, фірмі, компанії, в які вкладено засоби власників та інших осіб. Фамінський І. П. відносить до активів матеріальні цінності, цінні папери, різного роду вклади до банків, готівку, а також нематеріальні активи («гудвіл», патенти, авторські свідоцтва, торгові марки тощо), що належать підприємству [2, с. 323].

Окремі вчені наголошують на тому, що особливістю активів є їх належність підприємству на правах власності, тобто актив є власністю юридичної або фізичної особи. Інші вчені звертають увагу на те, що актив повинен мати грошову оцінку. Встановлено, що значна кількість вчених (45%), ототожнюють поняття актив з ресурсами, а інша ж частина науковців (27%) вважають, що активи – це майно підприємства. Малєєва А. В., Харченко Е. В. та Урбан Н. М. підкреслюють, що активи створені за допомогою інвестованого капіталу.

Найбільш вдалим є визначення В. В. Сопко, відповідно до якого активи підприємства – це майнові об'єкти (ресурси – матеріальні або нематеріальні ресурси вартості), які отримані підприємством у результаті попередніх господарських процесів і мають властивість приносити у майбутньому вигоду – доходи. У міжнародній практиці активи найчастіше визначаються як ресурси, отримані підприємством у результаті минулих подій, використання яких у майбутньому може привести до збільшення економічних вигід [3, с. 118].

В результаті проведеного дослідження встановлено характерні ознаки активів:

- 1) об'єкти як матеріальні, так і нематеріальні над якими встановлений контроль власників (учасників) підприємства та здійснюється управління ними;
- 2) виникли в результаті минулих подій;
- 3) власники підприємства очікують отримання економічних вигід від їх використання.

З огляду на зазначене, вважаємо, що під активами підприємства слід розуміти сукупність матеріальних і нематеріальних цінностей підприємства, які мають грошову оцінку, а також вартостей у вигляді зносу, резерву, гудвілу тощо, формування та використання яких призведе до отримання економічних вигід у майбутньому [4].

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення 09.10.19)
2. Бухгалтерський фінансовий облік: теорія та практика: Навчально-практичний посібник / Н. І. Верхоглядова, В. П. Шило, С. Б. Ільїна та ін. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 536 с.
3. Сопко В. В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: навчальний посібник. Київ: КНЕУ, 2011. 526 с.
4. Бухгалтерський облік в Україні. Навч. посібник. Нормативно практичні матеріали / за ред. Р. Л. Хом'яка. Львів: Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект – Захід», 2008.
5. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку. Підручник для студентів вузів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит». Вид. 2-е, доп. і перероб. Житомир, 2012. 640 с.

Хаврова К.С.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та бізнесу*

Ярова А.В.
магістрантка

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна*

ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРФЕЛЕМ БАНКУ

В умовах глобалізації господарських процесів одним із ключових напрямів забезпечення стабільного економічного розвитку є ефективне функціонування банківської системи.

Проблеми управління кредитним портфелем банку відображені в роботах провідних вітчизняних так і зарубіжних вчених, а саме: І.А. Бланка, А.М. Герасимовича, В.М. Голуба, О.В. Дзюблюка, О.В. Васюренко, В.В. Волкової, О.Є. Гудзь, В. Грушко, О.О. Любар, В.В. Рисіної, Ю.О. Русіної, О.І. Лаврушиної та ін.

Пріоритетною економічною функцією банків є кредитування. Банківські кредити сприяють появі нових підприємств, збільшенню кількості робочих місць, будівництву об'єктів соціального та культурного призначення, а також забезпечують економічний розвиток.

Перед тим, як запропонувати шляхи оптимізації кредитного портфелю, вважаємо за доцільним розкрити сутність кредитної політики банку.

На думку Ю. Бугеля [1, с. 101] кредитний портфель – «сукупність наданих банком позичок, що сформована з метою отримання прийняттого рівня доходу та забезпечення платоспроможності банку при мінімальному рівні кредитного ризику». К. Степаненко [2, с. 112] під Кредитним портфелем розуміє «інструмент управління активними операціями банку, метою здійснення яких є підвищення прибутку, ефективності діяльності, що досягається шляхом надання позичок за різними напрямками кредитування з урахуванням вимог кредитної політики банку та органів банківського нагляду». Є.Г. Рясних, А.А. Пономарьов, М.О. Микитин пояснюють сутність кредитного портфелю комерційного банку як «сукупність кредитів, наданих банком на певну дату для одержання доходу у вигляді відсотків» [3]. О. Лаврушин, І. Мамонова, [4, с. 99] під кредитним портфелем розуміють «сукупність виданих кредитів, які класифікуються на основі критеріїв, пов'язаних з різними факторами кредитного ризику або способами захисту від нього».

На нашу думку, варто погодитися з точкою зору Л. Бондаренко [5, с. 31] стосовно того, що кредитний портфель – це «економічно обґрунтована й структурна сукупність кредитних угод і кредитних зобов'язань, яка є результатом цілеспрямованих управлінських рішень, прийнятих відповідно до вимог кредитної політики банку та органів банківського нагляду».

У процесі управління кредитним портфелем банку об'єктами є не лише кожна окрема кредитна операція, а й сукупність усіх наданих банком кредитів з їх взаємовпливом і взаємозалежністю, тобто кредитний портфель банку. Одні науковці визначають кредитний портфель як сукупність виданих кредитів і тим самим враховують лише здійснені операції, а інші представляють кредитний портфель як

вибір напрямку вкладень, тобто заплановані дії. Ці дві точки зору доповнюють одна одну, тобто кредитний портфель являє собою сукупність кредитів, що має певну структуру, що відповідає цілям і вимогам банку до прибутковості, ризику, ступеня ліквідності та напрямкам кредитування.

Основними цілями формування кредитного портфеля є: високий рівень доходу в поточному періоді; високий темп очікуваного доходу в майбутній довгостроковій перспективі; мінімізація рівня ризиків кредитного портфеля; дотримання необхідної ліквідності кредитного портфеля. Цілі формування кредитного портфеля можуть змінюватися в залежності від ставлення банку до ризику, але основною метою є отримання прибутку і збереження капіталу.

Значущість оптимізації управління кредитним портфелем банку зумовлюється необхідністю: підготовки багатоваріантних альтернативних рішень; задоволення потреби у кредитах і забезпечення доступності кредитних ресурсів для різних категорій позичальників; досягнення збалансованості кредитної і ресурсної політики банку; зростання керованості банком; підвищення рівня економічності й ефективності здійснення кредитних операцій; зниження кредитних ризиків; посилення мотивації працівників кредитних підрозділів банку; підвищення якості кредитного менеджменту; забезпечення безпеки кредитного процесу. Оптимізація управління кредитним портфелем банку в широкому розумінні – це збалансування економічних інтересів держави, банків, виробничих підприємств, інтегрованих господарських структур, галузей господарського комплексу, населення у формуванні і використанні кредитних ресурсів. В вузькому ж розумінні управління кредитним портфелем банку – органічний синтез недопущення відхилень від стратегічних завдань їх функціонування і визначених пріоритетів кредитної політики; підвищення рівня економічності здійснення кредитних операцій; зниження кредитних ризиків; посилення мотивації працівників кредитних підрозділів банку; підвищення якості кредитного менеджменту. Серед загальних напрямів поліпшення структури кредитного портфеля можливо запропонувати шляхи оздоровлення проблемної кредитної заборгованості, а саме: зміна обумовленого кредитним договором строку кредитування у сторону збільшення; зміна графіку погашення кредитної заборгованості; зміна схеми погашення кредиту; встановлення пільгового періоду по сплаті основного боргу; конвертація валютної заборгованості кредиту (раніше оформлених кредитів) у національну; акумуляція суми простроченого основного боргу до суми фактичної заборгованості за кредитом; акумуляція прострочених відсотків до суми фактичного залишку за кредитом; зменшення відсоткової ставки; погашення кредитної заборгованості з дисконтом; розробка виробничого плану оздоровлення кредиту; перевід боргу на платоспроможних кредиторів; реалізація заставного майна в рахунок погашення кредитної заборгованості.

Список використаних джерел:

1. Бугель Ю. Поняття кредитного портфеля комерційного банку та необхідність ефективного управління ним / Ю. Бугель // Світ фінансів. – 2011. – Вип. 2. – С. 98–107.
2. Степаненко К. Р. Особливості формування кредитного портфеля банку / К. Р. Степаненко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – Вип. 7. – С. 111–114.
3. Рясних Є. Г. Система управління кредитним портфелем у комерційному банку / Є. Г. Рясних, А. А. Пономарьов, М. О. Микитин // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – С. 146–14.
4. Лаврушин О. И. Банковское дело : учеб. для студ. вузов / О. И. Лаврушин, И. Д. Мамонова, Н. И. Валенцева ; под ред. О. И. Лаврушина. – М. : КНОРУС, 2006. – 528 с.

5. Бондаренко Л. К. Поняття кредитного портфеля комерційного банку і критерії його конкурентоспроможності / Л. К. Бондаренко // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 3. – С. 31–33.

Хаврова К.С.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та бізнесу*

Ахмадуліна Т.В.

магістрантка

Донецький національний університет економіки і торгівлі

імені Михайла Туган-Барановського

м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна

ВИЗНАЧЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Оцінка ефективності господарської діяльності є необхідною і важливою умовою функціонування підприємства, адже вона взмозі надати об'єктивну оцінку фінансового стану, фінансових результатів підприємства з тим, щоб прийняти ефективні управлінські рішення.

В українській та зарубіжній практиці є багато різноманітних методичних підходів до оцінки ефективності господарської діяльності підприємства, які висвітлені у працях, Богдановича О.Г., Говорушко Т.А., Кірейцева Г.Г., П. Друкера, У. Кінга, К.Р. Макконелі та інших, які потребують узагальнення.

Метою роботи є визначення існуючих методик оцінки ефективності господарської діяльності підприємства, що допоможе підвищити ефективність діяльності підприємства.

Для проведення оцінки ефективності господарської діяльності підприємства проводиться використовують набір різних науково обґрунтованих і взаємопов'язаних показників, надаючи порівняльну характеристику витратам, які були використані на виробництво продукції з кінцевими результатами роботи.

На сьогодні не існує єдиного підходу до оцінки ефективності діяльності підприємств, що пов'язано з необхідністю забезпечення відповідності критеріїв ефективності та системи показників відповідно до форм власності, сфери діяльності, розміру та цілей підприємств, для яких проводиться оцінка ефективності. Кожне підприємство виходячи з цілей діяльності та інтересів формує систему показників для оцінки рівня ефективності. .

На думку Л. Бровко, О. Онищенко показники оцінки ефективності господарської діяльності необхідно розділяти на специфічні (якість випущеної продукції; ефективність використання основних фондів та матеріальних ресурсів, обігових коштів щодо конкретної промисловості) та загальні (фонд оплати праці; загальну рентабельність продаж; енергомісткість виробництва та ін.) [1].

Р. С. Каплан, Д. П. Нортон для оцінки ефективності господарської діяльності використовують концепцію збалансованої системи показників (Balanced Scorecard (BSC)), яка заснована на чотирьох основних складових 1) фінансовій, яка оцінює економічні наслідки вже вжитих дій; 2) клієнтській, що характеризує взаємини зі

споживачами продукції, а також численні якісні параметри, що впливають на рівень задоволеності клієнтів; 3) складової внутрішніх бізнес-процесів, від яких залежить як задоволеність клієнтів, так і вирішення фінансових завдань; 4) складової навчання та розвитку персоналу, в межах якої оцінюється інфраструктура, що забезпечує стабільне довгострокове зростання і здатність вдосконалюватися в майбутньому [2].

При оцінці ефективності діяльності підприємства Н.В. Кудренко використовує показники процесів (process measures), показники результатів (output measures), показники кінцевих ефектів та ефективності (outcome measures), показники впливу (impact measures) [3].

О.Г. Богданович для оцінки ефективності господарської діяльності виокремлює три основних методичних підходи, а саме: 1) ринковий – використовують для того, щоб здійснити порівняння дане підприємство з аналогічним; 2) дохідний – ґрунтується на доходах, які є створені на перспективній вартості майна і показує в основному позицію покупця; 3) витратний – ґрунтується, на тому, що ефективність діяльності підприємства відображають його витрати [4].

Таким чином, для оцінки ефективності господарської діяльності підприємства застосовуються як традиційні, так і сучасні підходи. Методики оцінки економічної ефективності господарюючих суб'єктів продовжують розвиватися і вдосконалюватися, ґрунтуючись на нових наукових підходах і математичних методах.

Список використаних джерел:

1. Онищенко О., Юрчишин В. Методологічний аспект порівняльної оцінки ефективності різних форм господарювання в аграрній сфері *Економіка України*. 1996. № 6. С. 63-76.
2. Нортон Д., Каплан Р. Система сбалансированных показателей. От стратегии к действию Москва: Олимп-Бизнес, 2004. 320 с.
3. Кудренко Н.В. Теоретико-методичні підходи щодо оцінювання економічної ефективності функціонування підприємств. *Економіка і право*. 2015. № 18. С. 61-67.
4. Богданович О.Г. Аналіз ефективності діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 1. URL: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/> (дата звернення 10.10.2019).
5. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. Київ: «Центр навчальної літератури», 2012. 531 с.
6. Єпіфанова І. Ю., Дзюбка М. Ю. Формування стратегії розвитку підприємства в сучасних умовах. *Вісник ОНУ ім. І. І. Мечнікова*. 2017. Т. 22. Вип. 2 (55). С. 99-103.

Шерстюкова К.Ю.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та бізнесу

Олійник А.Д.

магістрантка

Донецький національний університет економіки і торгівлі

імені Михайла Туган-Барановського

м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ТА РОЛІ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ У ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ

Перш ніж розглянути роль платоспроможності в забезпеченні фінансової безпеки підприємства варто розглянути трактування змісту поняття «фінансова безпека» різними авторами.

Бланк І.О. під фінансовою безпекою підприємства являє собою «кількісно та якісно детермінований рівень його фінансового стану, що забезпечує стабільний захист його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз внутрішнього та зовнішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки стійкого розвитку в поточному та перспективному періоді» [1, с. 24].

Нікіфоров П. О., Кучерівська С. С. стверджують, що «фінансово безпечна компанія – це та, яка виважено і оптимально підходить до використання і управління своїми фінансовими ресурсами, здійснює чіткий їх контроль, оперативно реагує на будь-які загрози, внутрішні чи зовнішні, з метою їх мінімізації або уникнення без шкоди для загальної діяльності» [2].

Так, Ю. Любимцев і А. Логвина вважають, що фінансова безпека являє собою «... забезпечення такого розвитку економіки, фінансової системи і фінансових відносин та процесів у країні та регіоні за якою б створювалася б необхідні (прийнятні) фінансові умови та ресурси для соціально-економічної стабільності і розвитку суспільства в цілому та конкретного регіону, збереження цілісності й єдності фінансової системи (включаючи грошову, бюджетну, кредитну, податкову та валютну системи), успішного протистояння внутрішнім і зовнішнім загрозам країни в цілому й конкретному району зокрема» [3, с. 55–64].

Отже, проаналізувавши наведені визначення, бачимо, що незважаючи на різницю у формулюванні, в основному суть фінансової безпеки підприємства вчені розуміють або як фінансову стійкість, або як захищеність від загроз, або як і одне, й інше. Таким чином, можна зробити висновок, що роль платоспроможності розкривається в самому понятті «фінансова безпека».

Рівень забезпеченості власними фінансовими ресурсами, ефективності використання фінансових ресурсів в господарській діяльності визначають стан фінансової системи підприємства: безпечний або небезпечний з подальшою деталізацією його ознак. Підтримка фінансової системи в належному безпечному стані на підприємстві неможлива без налагодженої системи управління нею.

Зміст мети управління фінансовою безпекою підприємства відзначив Воробійов Ю. М., який зазначив, що «...забезпечення в достатньому обсязі стабільного і

своєчасного вхідного грошового потоку, який дає змогу нормально функціонувати у складі інвестиційно-будівельного комплексу країни, виконувати взяті на себе фінансові зобов'язання» [4, с. 29].

На думку Мойсеєнко І. П. та Марченко О. М., зміст мети управління фінансовою безпекою підприємства полягає у «...створенні механізму адаптації до умов функціонування підприємства, що змінюються, розроблення й впровадження контрзаходів, що активно знімають загрози, а також механізму узгодження інтересів сторін, який забезпечує досягнення взаємовигідного результату» [5, с. 8].

З вищенаведеного можна дістатися висновку, що підтримка платоспроможності підприємства, при якій забезпечується достатня його незалежність від зовнішніх впливів, фінансова стійкість, фінансова стабільність та подальший розвиток і зумовлює розуміння основ фінансової безпеки підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Киев: Ника-Центр, 2004. 784 с.
2. Нікіфоров П. О., Кучерівська С. С. Сутність і значення фінансової безпеки страхової компанії. *Фінанси України*. 2006. № 5. С. 86–94.
3. Любимцев Ю., Логвина А. Концепция финансовой безопасности (общегосударственный и региональный аспекты). *Вопросы экономики*. 1998. № 3. С. 55–64.
4. Воробйов Ю. М., Воробйова О. І., Блажевич О. Г. Фінансова безпека будівельних підприємств : монографія. Сімферополь : ВД «Аріал», 2013. 180 с.
5. Мойсеєнко І. П., Марченко О. М. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства : навчальний посібник. Львів, 2011. 380 с.

СЕКЦІЯ 8. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Гречин К.О.

студент факультету економіки

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

м. Дніпро, Україна

ІМІГРАЦІЙНА ПОЛІТИКА ЄС: ЗМІСТ ТА СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ

Ведення прозорої, всеосяжної та заснованої на принципі солідарності європейської імміграційної політики є одним з провідних завдань функціонування Європейського Союзу. Під імміграційною політикою ЄС розуміють сукупність принципів та норм, що використовуються з метою регулювання процесів легальної і нелегальної імміграції на території ЄС.

Правовими засадами ведення європейської імміграційної політики є ст. 79-80 Договору про функціонування Європейського Союзу [1]. Вони визначають компетенції інститутів ЄС у сферах легальної та нелегальної імміграції, інтеграції легальних іммігрантів та реадмісії мігрантів, що не відповідають вимогам в'їзду або проживання на території ЄС. Згідно названих статей, цілями проведення європейської імміграційної політики є:

- реалізація збалансованого підходу до регулювання імміграції: передбачає забезпечення справедливого поводження з громадянами третіх країн, які проживають на законних підставах у державах-членах, використання заходів боротьби з нелегальною імміграцією (в т. ч. з торгівлею людьми), а також сприяння тіснішій співпраці з третіми країнами в усіх пов'язаних сферах. ЄС прагне гарантувати постійним іммігрантам права та обов'язки, еквівалентні тим, які мають громадяни ЄС;

- дотримання принципу солідарності: відповідно до Лісабонської угоди, імміграційна політика повинна регулюватися принципом солідарності та справедливого розподілу відповідальності, включаючи її фінансові наслідки, між країнами-членами ЄС.

Серед сучасних досягнень політики слід перш за все виділити інституційні зміни, прийняті в результаті набуття чинності Лісабонським договором у грудні 2009 р. Лісабонський договір запровадив голосування кваліфікованою більшістю з питань легальної імміграції; при цьому рішення у сфері імміграційної політики приймаються за звичайною законодавчою процедурою Європейським Парламентом та Радою. Відповідно договору ЄС поділяє компетенцію у сфері імміграції з державами-членами. Європейський Суд має повну юрисдикцію у сфері імміграції та притулку [1].

Найбільшим викликом для імміграційної політики ЄС стала міграційна криза 2015 р. Протягом останніх кількох років ЄС зіткнувся з найбільшим потоком біженців після закінчення Другої світової війни. З 2015 року спостерігається значне збільшення міграції в Європу (табл. 1.1). У 2016 році 362753 біженців потрапили до ЄС, перетнувши Середземне море. З них 5022 зникли безвісті або загинули [2].

Міграційні потоки в ЄС 2013-2017 рр. [3]

	Іммігранти	Емігранти	Міграційний потік	Приріст потоку, %
2013	3423928	2762447	6186375	-
2014	3793792	2773084	6566876	6,15
2015	4665616	2745006	7410622	12,85
2016	4292211	2995419	7287630	-1,66
2017	4396400	3100000	7496400	2,86

Мільйони людей шукають в Європі сховища від конфліктів, терору та переслідування в своїх країнах. За 2014-2017 рр. частка резидентів у країнах членах ЄС зменшилась на 0,85%. З 1,2 мільйона нових заяв про надання притулку, отриманих ЄС в 2016 році, понад чверть пов'язані з війною в Сирії, а більшість інших – з конфліктами в Афганістані та Іраку [3]. У всіх цих країнах безпеці громадян загрожують екстремістські повстанські групи.

ЄС працює над розробкою найкращого підходу до вирішення безпрецедентної кризи біженців. У березні 2016 року Європейський Союз та Анкара уклали угоду про повернення до Туреччини всіх нелегальних мігрантів, які направлялись на острови Греції. З травня 2016 року спостерігається значне збільшення числа мігрантів, що перетинають Середземне море з Африки в Італію.

Міграційна криза в Європі виявила недоліки в імміграційній політиці. З моменту виникнення міграційної кризи в 2015 році ЄС запроваджував заходи для забезпечення захисту зовнішніх кордонів та кращого управління міграційними потоками. Як результат, обсяги нелегальної міграції в ЄС зменшилися більш ніж на 90% (рис. 1.1).

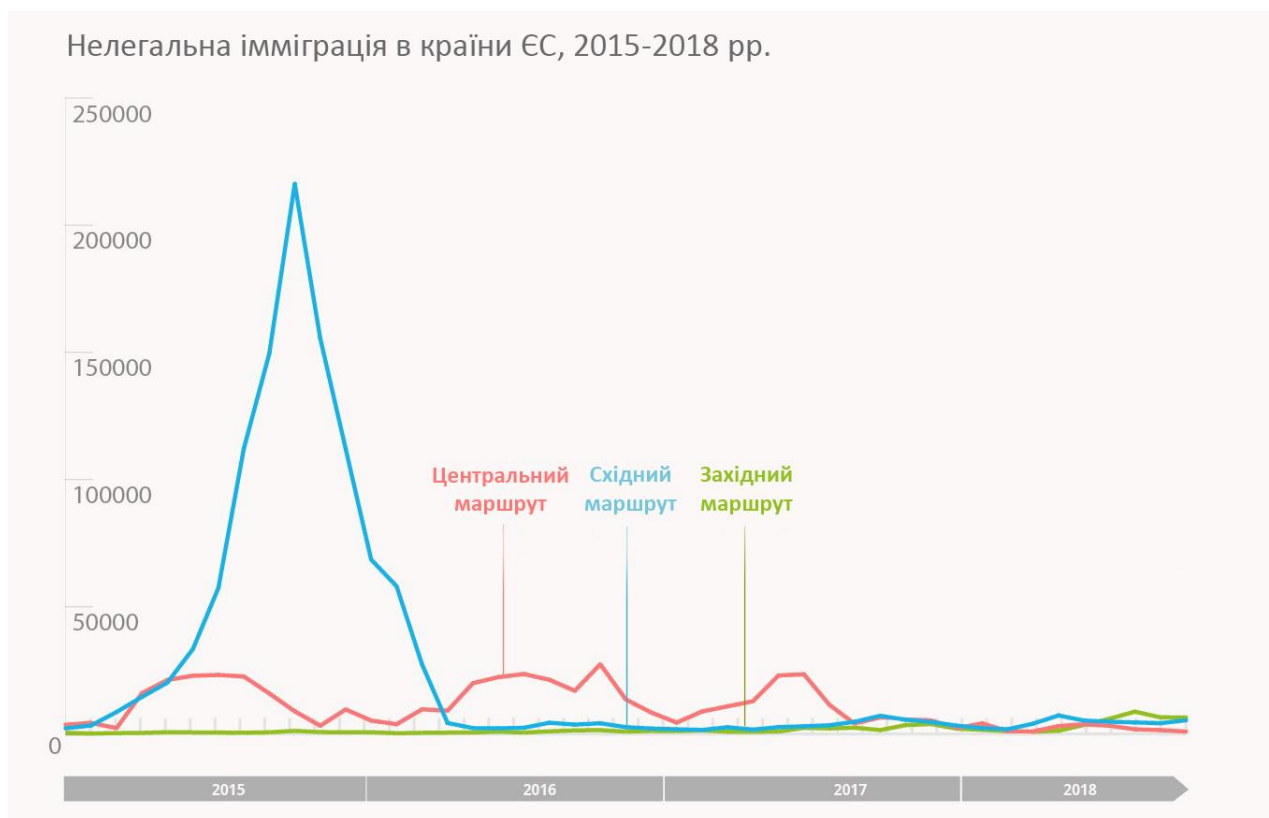


Рис. 1.1. Нелегальна імміграція в ЄС у 2015-2018 рр. [2]

13 травня 2015 року Комісія опублікувала «Європейський порядок денний з питань міграції». Цей документ пропонував негайні заходи для подолання кризи в Середземномор'ї та більш ефективного регулювання всіх аспектів імміграції.

Порядок денний також вперше запропонував ідею створення схем переселення та розселення в ЄС, підхід «Точка доступу» (згідно якого спеціалізовані агентства ЄС співпрацюють на місцях з органами держав-членів для швидкої ідентифікації та реєстрації мігрантів), та можливу операцію в рамках СПБО у Середземномор'ї для ліквідації мереж торгівлі людьми (яка була пізніше проведена під назвою EUNAVFOR MED – Operation Sophia). Також було визначено систему квот, за якими кожна країна ЄС зобов'язується прийняти визначену кількість біженців (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Квоти та розподіл біженців між країнами ЄС у 2015 р. [3]

Країна	Кількість біженців	Квота	Країна	Кількість біженців	Квота
Німеччина	40206	25,10%	Словаччина	2287	1,40%
Франція	30783	19,20%	Болгарія	2172	1,40%
Іспанія	19219	12,00%	Хорватія	1811	1,10%
Польща	11946	7,50%	Литва	1283	0,80%
Нідерланди	9261	5,80%	Словенія	1126	0,70%
Румунія	6351	4,00%	Естонія	1111	0,70%
Бельгія	5928	3,70%	Латвія	1043	0,70%
Швеція	5838	3,60%	Угорщина	827	0,50%
Австрія	4853	3,00%	Люксембург	808	0,50%
Португалія	4775	3,00%	Кіпр	447	0,30%
Чехія	4306	2,70%	Мальта	425	0,30%
Фінляндія	3190	2,00%			

На підставі Порядку денного 6 квітня 2016 р. Комісія оприлюднила Повідомлення Парламенту та Раді щодо реформування політик легальної міграції та надання притулку. Комісія запропонувала чотири напрями реформування політики легальної міграції:

- перегляд Директиви про запровадження системи «Blue Card»;
- залучення інноваційних підприємців з третіх країн до ЄС;
- розробка більш ефективною моделі легальної імміграції в ЄС;
- посилення співпраці з основними країнами-донорами, з метою спрощення імміграції до ЄС та процесу реадмісії нелегальних іммігрантів.

У березні 2018 р. Комісія опублікувала звіт про виконання Європейського порядку денного з питань міграції.

Криза в Середземному морі показала структурні обмеження імміграційної політики та інструментів ЄС, а також обумовила потребу знайти належну стратегію та дати європейцям зрозуміти, що регулювати міграцію краще колективно. Для подолання надзвичайної ситуації ЄС та країни, що найбільше постраждали в Середземноморському регіоні, домовились про план дій з 17 пунктів. Він передбачає заходи з постійного обміну інформацією; підтримки біженців та надання притулку; спільного управління кордонами та міграційними потоками; боротьби з торгівлею людьми.

Перспективи подальшого розвитку європейської імміграційної політики за кожним напрямком «Порядку денного» окреслені в оновленому інформаційному листі Єврокомісії «State of the Union» від вересня 2018 [3]. Зокрема, передбачаються:

- збільшення бюджету на управління міграцією та надання притулку до 11,3 млрд євро у бюджеті 2021-2027 у порівнянні з 7,3 млрд євро в поточному бюджеті;

- розширення штабу Європейського пограничного та берегового агентства (Frontex) до 10000 осіб у 2020 р. (у порівнянні із 1300 у 2018 р.) та оснащення автомобілями, авіа- та морським транспортом за рахунок 2,2 млрд євро, передбачених у бюджеті 2021-2027 рр.;

- держави-члени мають об'єднати зусилля, щоб допомогти 50000 громадян легально переселитися в рамках схем переселення ЄС до жовтня 2019 р.

Таким чином, міграційна криза в Європі стала основною проблемою, що має бути вирішена за допомогою спільної імміграційної політики. Стратегічні напрямки політики викладені у «Європейському порядку денному з питань міграції» 2015 р. Цей документ окреслює роль органів ЄС в подоланні міграційної кризи, наголошує на необхідності ведення узгодженої внутрішньої політики та тісної співпраці органів та агентств ЄС із міжнародними організаціями, місцевими органами влади та партнерами поза межами ЄС.

Список використаних джерел:

1. Immigration Policy – Factsheets on the EU – European Parliament [Електронний ресурс]. URL: <http://www.europarl.europa.eu/factsheets/en/sheet/152/immigration-policy>
2. EU migration policy – Concillium [Електронний ресурс]. URL: <https://www.consilium.europa.eu/en/policies/migratory-pressures/>
3. Migration – European Commission [Електронний ресурс]. URL: https://ec.europa.eu/commission/priorities/migration_en

Мадяр Р.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії*

Ужгородський національний університет

м. Ужгород, Україна

ПРІОРИТЕТНІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ «ВІДКРИТОСТІ» НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ ПРОСТОРІ

Важливим чинником формування іміджу України у світі є рейтинги. Вони також є важливими індикаторами для міжнародних партнерів та стратегічних інвесторів. Існує декілька найбільш відомих міжнародних рейтингів, які відображають економічні позиції України порівняно з іншими країнами: Doing Business, Global Competitiveness, Index of Economic Freedom, Legatum Prosperity Index. Загальна кількість країн у рейтингу-140 [1]:

Global Competitiveness – рейтинг Світового Економічного Форуму, який оцінює інституції, практики та фактори що визначають рівень продуктивності країни (88 позиція у 2013 році, 76-у 2014 році, 79-у 2015 році, 89-е у 2017 році, 83-е у

2018 році та 85-е у 2019 році). В порівнянні з рейтингом 2018 року Україна втратила дві позиції. Перше місце в рейтингу зайняв Сингапур. В 2018 році він був на другому місці. США – минулорічний лідер – стали другими. На третє місце вийшов Гонконг. В п'ятірку найбільш конкурентних країн ввійшли також Нідерланди (плюс дві позиції) і Швейцарія (мінус одна позиція). На останньому місці – Чад. В рейтингу враховуються 12 складових: якість інститутів, стан інфраструктури, рівень сучасних технологій, макроекономічна стабільність, здоров'я, навички, споживчий ринок, ринок праці, фінансова система, розмір внутрішнього ринку, динаміка розвитку бізнесу та здатність до інновацій.

Револуція гідності, війна на Сході та перерозподіл прав власності через ці події, негативно вплинули на рівень захисту прав власності, який впливає на Index of Economic Freedom. Index of Economic Freedom – рейтинг the Heritage Foundation та the Wall Street Journal стосовно економічних свобод (161 позиція у 2013 році, 155-у 2014 році, 162-у 2015 році, 166-у 2017 році, 150-у 2018 році та 147-у 2019 році серед 180 країн) [2]. Рівень свободи економік країн розраховується як середнє арифметичне показників, серед яких свобода бізнесу, торгівлі, фінансового сектору, інвестицій, праці, монетарна та фіскальна свобода, гарантії прав власності, розміри бюрократичного апарату і ступінь захисту від корупції. Очолюють цього річний рейтинг (як і минулого року) Гонконг, Сингапур, Нова Зеландія, Швейцарія, Австралія й Ірландія. Замикають рейтинг – Куба, Венесуела, Північна Корея.

У рейтингу процвітання є значне погіршення економічного стану, але є також деяке покращення особистих свобод. Legatum Prosperity Index – індекс процвітання країни, що включає в себе наступні фактори: економіка, підприємництво, управління, освіта, здоров'я, безпека, особисті свободи, соціальний капітал (63 позиція у 2013 році, 64-у 2014 році та 70 – у 2015 році, 112-у 2018 році та 111- у 2019 році серед 149 країн). Найнижчі оцінки Україна отримала у галузі охорони здоров'я та особистої безпеки. Найкращі показники у галузі освіти, економіки, а також за рівень свободи особистості. Рейтинги в інших напрямках суттєво не змінились.

У підіндексах Україна посідає особливо низьке місце в економічному процвітанні, управлінні, захисті прав власності, рівні корупції, державних видатках, інвестиційних та фінансових свободах. Низькими залишаються позиції в отриманні дозволу на будівництво та доступу до електроенергії, а також вирішенні проблеми банкрутства.

Відносно непогані позиції Україна посідає в напрямках відкриття бізнесу, отримання кредитів, свободи міжнародної торгівлі, а також освіти та соціального капіталу.

Через дерегуляцію Україна принципово покращила позиції в напрямку відкриття бізнесу (112 позиція у 2013 році, 96-у 2014 році, 83-у 2015 році, 76-у 2017 році, 71-у 2018 році серед 190 країн). Doing Business – це рейтинг групи Світового Банку, який вимірює легкість ведення бізнесу. Україна змогла показати прогрес у питанні отримання дозволів на будівництво, піднявшись на 5 пунктів до 30 місця. Більш скромний прогрес у рейтингу по реєстрації, за цим показником Україна посіла 63 місце. Суттєвий прогрес – 9 сходинок – було продемонстровано у питаннях захисту міноритарних акціонерів [3].

На жаль, за деякими винятками, Україна не змогла значно покращити свої позиції в економічних рейтингах. Це збігається з висновками багатьох аналітиків, що економічні реформи в Україні, на жаль, відбуваються занадто повільно.

У той же час варто зазначити – Україна має значний потенціал для розвитку через зрілість, силу громади та добру освіту. Характерно високими – на рівні розвинених

країн світу – залишаються показники України у сфері освіти та науки. За ними ми залишаємось однією з найбільш освічених націй у світі з високим охопленням освітою суспільства чи кількісною присутністю наукових інституцій. Найнижчими є показники безпеки, що відчутно просіли за останні два роки, коли інституційні провали та низька якість державного управління стали однією із причин початку війни на власній території з усіма притаманними наслідками: біженцями, економічними втратами і так аж до погіршення демографічних показників. Україна впевнено посідає нижню частину списку – серед інших крихких (fragile) держав та в близькості до неспроможних (failed) держав. Якщо подивитися на динаміку України в рейтингах за останні роки, країна тримається більш-менш тих самих позицій. Що, беручи до уваги теперішню військову, інформаційну, економічну та політичну агресію проти України, є показником величезного потенціалу.

У той же час, абсолютно зрозуміло, що без докорінних змін у системі освіти, без нових правил і норм у суспільстві, без реформування держави, без відповідних законів та нових інституцій, нам цей «вічно величезний потенціал» не реалізувати.

Одним із важливих елементів глобалізованого світового простору є міжнародний ринок праці, який з його уніфікованою шкалою критеріїв щодо якості трудових ресурсів, розвитком нових форм зайнятості, гнучкістю і надзвичайною мобільністю робочої сили об'єднує понад 1,3 млрд працездатного населення світу. Україна не залишається осторонь міграційних процесів, які характеризуються як диверсифікованістю, так і зміною інтенсивності міграційних потоків. За даними засобів масової інформації та оцінками експертів, за кордоном сьогодні працює від 5 до 7 млн українських громадян. Сучасна еміграція з України – це п'ята у вітчизняній історії хвиля масового виїзду різних категорій населення у пошуках засобів для існування за кордон на постійне чи тимчасове проживання. За оцінками фахівців Інституту демографії та соціальних досліджень НАНУ, загальна сума доходу, яку заробляють громадяни України за кордоном, становить 35,5 млрд дол. у рік, а в розрахунку на одного мігранта – 7157 дол. [4]. Ці кошти могли б стати одним із потужних джерел інвестицій у національну економіку, насамперед з погляду кращої обізнаності наших мігрантів (на відміну від іноземних кредиторів) про місцеві умови та можливості інвестування. Якщо перекази інвестуються, вони безумовно стимулюють зростання виробництва, однак і у випадку їх споживання також спостерігається позитивний мультиплікаційний ефект. Попит на товари, який виникає у домашніх господарств внаслідок отримання ними грошових переказів із-за кордону, створює додатковий примножуючий ефект в економіці. Саме в цьому знаходить своє відображення опосередкований вплив грошових переказів мігрантів на економіку країни – донора робочої сили. Грошові перекази трудових мігрантів стали тією складовою, яка характеризує «соціальне обличчя глобалізації».

Перспектива формування в Україні відкритої економіки, під якою слід розуміти не лише розвиток зовнішньої торгівлі, а й поступове налагодження ще двох важливих каналів взаємозв'язку зі світовим господарством (через рух капіталів і взаємний обмін національними валютами) є об'єктивно зумовленою і практично безальтернативною.

Пріоритетними принципами формування відкритої економіки в Україні повинні стати [5]:

– розвиток власних галузей, які мають порівняльні та конкурентні переваги у світовій економіці як регіонального, так і глобального масштабу, зокрема такі, як ракето-, судно-, літакобудування, порошкова металургія, виробництво надтвердих матеріалів, електрозварювальна галузь, хімічна промисловість, галузі, пов'язані з

транзитом через територію України вантажів, газу, нафти, електроенергії та інших товарів і послуг;

– створення потужного інтегрованого національного ринку як фундаментальної економічної основи для завоювання відповідних ніш на висококонкурентних світових ринках товарів і послуг;

– введення твердої конвертованої національної валюти;

– врахування відмінностей у факторах інтенсивності національних галузей і виробництв, відповідних внутрішніх витратах, цінах та їх світових аналогах з метою уникнення несприятливої для України асиметрії в цінах, що призводить до погіршення умов торгівлі та породжує суттєві збитки.

Економіка України значно більшою мірою, ніж це стосується усталених ринкових економік, відчуває потребу у зовнішніх ресурсах розвитку. При гострій нестачі внутрішніх капіталів, технологій, підприємництва їх поповнення можливо і доцільно забезпечити за рахунок світових ринків. Саме це й визначає необхідність і важливість «відкриття» української економіки. Варто зазначити, що успішна організація зовнішньоекономічної діяльності залежить від активної участі держави, відпрацювання та послідовної реалізації стратегії і тактики інтеграції країни у світогосподарський простір. Остання повинна включати поступовість «відкриття» економіки, забезпечення високої конкурентоспроможності національної економіки, створення потужного та раціонального за структурою експортного потенціалу, участь країни у світових господарських організаціях та союзах.

Список використаних джерел:

1. Рейтинг глобальної конкурентоспроможності України в пав-2019 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gordon.com>.
2. Україна залишається серед «переважно невірних» економік – дослідження. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.radiosvoboda.org/>
3. Doing Business-2019 Україна піднялась на 5 позицій // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua>.
4. Україна у глобальних рейтингах: підсумки 2015 року. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/cdn/graphics/rating/story/>
5. Місце та перспективи України у світовій економіці // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1494080740432/politekonomiya/mistse_perspektivi_ukrayini_svitoviy_ekonomitsi.

Огінок С.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародних економічних відносин

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

В умовах міжнародної та континентальної інтеграції актуалізуються питання щодо збільшення кількості підприємств малого та середнього бізнесу, які пропонують свої товари на певних умовах. Сьогодні кількість охочих зайнятись підприємницькою діяльністю стрімко зростає. Багато хто бачить в цьому одну вигоду – одержання прибутку за будь-яких умов. Нова діяльність, яка поступово набирає обертів на ринку

є соціальне підприємництво. Головна відмінність від звичайного бізнесу полягає в тому, що для соціального підприємництва отримання та розподіл прибутку не є самоціллю чи основною метою.

Багато дослідників та вчених із різних країн продовжують вивчати та досліджувати соціальне підприємництво. Теоретичні підвалини дослідження соціального підприємництва заклали такі науковці, як: Дуглас Норт, Грегор Діс, Чарльз Ледбітер, Хелен Лотон Сміт, Йоганна Майр, Білл Дрейтон, Артем Корнецький та інші.

Соціальне підприємництво створює соціальну цінність, допомагає людям та вирішує соціальні проблеми, бореться з безробіттям. Не варто ототожнювати соціальне підприємництво з благодійною організацією, адже це зовсім два різні напрями діяльності. Соціальне підприємництво є корисним для суспільства, оскільки воно є одним з видів соціальних інновацій і може принести користь для різних зацікавлених сторін: для бізнесу – зростання доходів і прибутків, обсяг клієнтів, лояльність і задоволеність, ділова репутація; для соціальних цільових груп: скорочення безробіття та соціального відторгнення соціальних цільових груп; для держави: сприятлива громадська думка, зменшення забруднення та іміджу держави [1].

В європейських країнах соціальне підприємництво вже користується популярністю, що не можна сказати про Україну. В Україні для здійснення соціального підприємства не передбачено окремої організаційно-правової форми. Тобто, організувати соціальне підприємство можна у будь-якій зручній з різноманітних форм, із широким вибором із наявних режимів оподаткування. Соціальне підприємництво – важлива тема для України, адже такий бізнес допоможе вирішити усі проблеми, які виникли та виникають на території нашої держави. Сучасні виклики українського суспільства, а саме військові дії та проблеми внутрішньо переміщених осіб, створюють додаткові причини щодо активізації соціальних ініціатив.

Враховуючи ситуацію, в якій зараз перебуває Україна, та її наслідки, соціальне підприємництво для нас стає ще більш актуальним. Виникнення та розвиток соціального підприємництва, насамперед, обумовлений загостренням соціальних проблем у суспільстві, в тому числі й у розвинених країнах. Разом з тим, не можна сказати, що потреба у вирішенні соціальних проблем є ключовим фактором, що сприяє створенню соціальних підприємств. Результати аналізу середовища функціонування соціальних підприємств у європейських країнах та у США свідчать про те, що значну роль у поширенні соціального підприємництва відіграли економічні та нормативно-правові фактори. Тобто наявність значної кількості соціальних проблем є лише підґрунтям для створення соціальних підприємств, але їх реальний розвиток вимагає відповідного економічного та законодавчого забезпечення. Необхідно розробити дієвий механізм сприяння розвитку соціального підприємництва в Україні [2].

В останні роки в Україні соціальне підприємництво набуває все більшої популярності серед громадських організацій, як ефективний механізм вирішення локальних соціальних та економічних проблем територіальних громад. Львівська організація «Оселя» дає бездомним дах над головою і одночасно залучає їх до роботи по реставрації меблів, які потім виставляються на аукціон (якщо меблі були передані організації як пожертвування) або продаються. Одержані кошти йдуть на фінансування притулку і заробітну плату співробітникам [3]. Соціальним підприємством вважають асоціацію «Світ. Краса. Культура», яка створює робочі місця по всій Україні для малозабезпечених жінок, що перебувають у особливих кризових життєвих обставинах.

Прикладом успішного соціального підприємства в Україні, що стало таким за допомогою фандрейзингу – «Urban Space». Ресторан, унікальність якого, що інвесторами стали 100 осіб заради розвитку міста Івано-Франківськ. Команда Urban Space Store провела успішний фандрейзинг та змогла переконати людей в тому, що проект вартий уваги. Ресторан працює та генерує прибуток, який направляється на реалізацію міських проектів. Соціальна цінність – створення комфортних умов для життя у місті. Це показує, що в Україні можливо робити ефективні соціальні підприємства.

Купуючи печиво у Горіховому домі – ви даєте шанс на нове життя жінкам, які опинилися у кризі. Горіховий дім, де 40% від прибутку організація скеровує на соціальні проекти Фонду Разом вони формують соціальне підприємство «Горіховий дім». Завдяки проекту публічних закупівель «Prozorro», Україна вже зекономила мільярди гривень [4].

Аналізуючи розвиток соціального підприємництва в Україні, доцільно соціальне підприємництво визначити як вид діяльності, спрямований на вирішення соціальних проблем. Діяльність соціального підприємства поширюється на такі галузі, як освіта, охорона навколишнього середовища, боротьба з бідністю, захист прав людини тощо [5].

Розвиток соціального підприємництва відіграє велику роль у розвитку економіки країни в цілому. І у вирішенні проблем його фінансування значну роль повинна відігравати саме держава.

Соціальне підприємництво допомагає надавати державні послуги в новий спосіб та задовольняти потреби суспільства; збагачувати професійний досвід людей, які працюють у соціальних підприємствах, задля подальшого працевлаштування за сучасних ринкових умов; розширювати активність громадян, які можуть самостійно розв'язувати свої проблеми та брати відповідальність за своє життя; посилювати увагу до соціально незабезпечених груп населення, забезпечуючи їх корисною соціально значущою роботою; відроджувати сільські та міські території та поліпшувати їх соціальну інфраструктуру тощо [6].

Позитивними ефектами від діяльності соціальних підприємств є: допомога у подоланні соціальної ізоляції – зокрема, працевлаштування людей з обмеженими фізичними та психічними можливостями, безробітних, представників груп ризику;

- знаходження нових шляхів для реформування державних соціальних послуг;
- залучення громадян до участі у соціальних ініціативах на волонтерських засадах, об'єднання громад навколо соціальних проблем;
- поява нових видів соціальних послуг, які залишаються поза увагою звичайного бізнесу у зв'язку з малоприбутковістю, непопулярністю, відсутністю належної професійної підготовки;
- більш ефективне використання наявних ресурсів регіону у вирішенні соціальних проблем;

• зниження навантаження на місцеві бюджети у вирішенні соціальних проблем (актуально в умовах хронічного дефіциту бюджетних коштів) [7].

В непростих українських умовах для ведення бізнесу, все ж таки функціонують успішні бізнеси, що мають сильний соціальний вплив. За даними Європейської комісії, нині в Європі існує два мільйони соціальних підприємств, на яких працюють понад 11 мільйонів співробітників. Цей показник становить 10% від усього європейського бізнесу. Дані говорять про те, що популярність соціального підприємництва зростає, зокрема і в Україні. На сьогодні в Україні нараховується близько 700 підприємств, які за тими чи іншими ознаками можна віднести до

категорії «Соціальне підприємництво» [8]. Також, треба чітко зазначити, що прибутки соціального підприємства спрямовуються головним чином на розвиток бізнесу, громадські справи чи на вирішення гострих суспільних проблем. Таке підприємство діє за всіма законами бізнесу і приносить прибуток, тому не вважається благодійною організацією.

Соціальне підприємництво в Україні стає модним трендом, оскільки обговорюється на різноманітних подіях і привертає увагу багатьох представників громадських організацій, ініціативних груп чи просто активних людей. Використання підприємницьких підходів до вирішення соціальних проблем дозволяє менше дивитися на державний бюджет, якого катастрофічно не вистачає на все, і забезпечує більш-менш сталий розвиток для вразливих груп суспільства, що підносить соціальне підприємництво на новий рівень розвитку в Україні.

Отже, станом на сьогодні соціальне підприємництво є визнаним у світі специфічним видом підприємництва, що спрямоване на створення соціальних та економічних благ. Незважаючи на свій молодий вік, воно набуло значного поширення у світі і зайняло гідне місце в одному ряду з такими загальноновизнаними трендовими напрямками розвитку підприємництва, як корпоративна соціальна відповідальність, благодійність, венчурна філантропія. Саме за допомогою соціальних підприємств намагаються вирішувати проблеми у тих секторах суспільства і економіки, які не охоплені державою або іншими підприємствами та на які не звертається достатня увага через відсутність коштів, знань, навичок чи безперспективність отримання значних економічних вигод.

Список використаних джерел:

1. Sekliuckiene J. Development of social entrepreneurship initiatives: a theoretical framework 20th International Scientific Conference Economics and Management [Електронний ресурс] / J. Sekliuckiene, E. Kisieliusb. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042815058747>.
2. Соціальне підприємництво – неоцінена необхідність [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: https://dt.ua/economics_of_regions/socialne-pidpriyemnictvo-neocinena-neobhidnist-.html.
3. Сотула О. В. Соціальне підприємництво як інноваційна модель розвитку економіки / О. В. Сотула // Ефективна економіка. – 2013. – No 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1 &z=1988>.
4. Назарук В. Каталог соціальних підприємств України 2013 року. – К.:Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2013 – 79 с.
5. Mair J. Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight / J. Mair, I. Marty // Journal of World Business. – 2006. – No 41. – P. 36-44.
6. Бурлакова І. М. Перспективи розвитку соціального підприємництва / І. М. Бурлакова, В. О. Біленко. – С. 2.
7. Горбенко А. Особливості розвитку та переваги соціального підприємництва [Електронний ресурс] / А. Горбенко. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://iqholding.com.ua/articles/osoblivosti-rozvitku-ta-perevagi-sotsialnogo-pidpri%D1%94mnitstva>.
8. Bornstein D. How to Change the World: Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas / David Bornstein. – Oxford: Oxford University Press (and others).

Приходько І.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародних економічних відносин

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

ВПЛИВ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ КРАЇНИ

Міжнародна міграція вагомо впливає на формування та розвиток світового ринку праці. Економічні наслідки міграції робочої сили мають, безумовно як позитивні, так і негативні ефекти.

Низка науковців відстоюють точку зору, що у довгостроковій перспективі ефекти добробуту як для приймаючої країни, так і для країни – донора робочої сили є загалом позитивними. Інші вчені є доволі стриманими у своїх судженнях щодо переваг від міграції робочої сили для країни-експортера.

На думку Калініної С. П., від еміграції кваліфікованих працівників країна-донор несе великі втрати, а саме коштів, вкладених у підготовку кадрів. Внутрішній ринок праці втрачає інтелектуальну еліту, потенціал якої слугує основою економічного розвитку економіки. Вона також відзначає, що країна-донор втрачає перспективи майбутнього розвитку [2].

Кияшко О. М. та Гузь В. О. до недоліків відносять те, що ситуація за якої збільшується грошова маса призводить до зростання цін, дешеві імпортні товари привезені мігрантами, створюють конкуренцію товарам вітчизняного виробництва. Автори вказують також на те, що зовнішня трудова міграція руйнує трудові колективи, здатна спричинити дефіцит робочої сили в певних галузях та регіонах.

Відзначають автори і те, що основний тягар соціального забезпечення трудових мігрантів несе країна – донор робочої сили. На їхню думку, під час роботи за кордоном мігранти не роблять жодних внесків, що спричиняє втрату соціальних внесків, які мігранти сплачують у країнах працевлаштування [3].

Р. Д. Стаканов відзначає, що еміграція може мати негативний вплив на рівень доходів на душу населення в країнах походження, значною мірою через зовнішні чинники. Еміграція призводить до зменшення загального рівня виробництва [5].

Ще одним негативним моментом для економіки від виїзду кваліфікованих працівників, є втрата перспективних кадрів, що тягне за собою зниження якості товарів та продуктивності праці, натомість це буде позитивом для приймаючої країни, адже в кінцевому підсумку, зниження її затрат на виробництво підвищить конкурентоспроможність вироблених товарів, оскільки країна – реципієнт робочої сили буде суттєво заощаджувати на оплаті іноземної робочої сили.

О. В. Бербенець вказує на переваги для країни – реципієнта, де іноземні робітники часто розглядаються як певний амортизатор у випадку кризи та безробіття, оскільки першими підпадають під звільнення, а також іноземні робітники не забезпечуються пенсіями і не враховуються при реалізації різного роду соціальних програм [1].

Малиновська О. А. відзначає позитивний вплив міжнародної міграції через створення діаспор, соціальне значення яких полягає у тому, що вони можуть відігравати позитивну роль у розвитку країни-донора завдяки грошовим переказам, забезпеченню соціальної мережі, через яку на батьківщину потрапляють інвестиції, знання та ідеї [4].

Не слід забувати і про наслідки для мігранта: насамперед це зростання доходів, розширення можливостей самореалізації, отримання нового особистого та професійного досвіду, але і необхідність адаптації до нових умов життя, іншого соціального середовища, ризик розпаду сімей та повернення на батьківщину.

Попри розмаїття думок вчених щодо ефектів від міжнародної міграції, на нашу думку, вплив міжнародної міграції на економічне зростання є беззаперечним і проявляється він у:

- зниженні рівня бідності у країні-донорі робочої сили;
- зростанні доходів населення, в тому числі і за рахунок переказів мігрантів;
- так званому «безоплатному вишколенні» вітчизняних робітників, підвищенні їх кваліфікації, а згодом їх поверненні на батьківщину;
- підвищенні купівельної спроможності вітчизняного населення за рахунок трансфертів мігрантів;
- потенційному зростанні заробітної плати у країні-донорі;
- зменшенні соціального навантаження у країні-донорі;

Отже, у довгостроковій перспективі ефекти добробуту як для країн призначення, так і для країни-донора робочої сили, є позитивними.

Список використаних джерел:

1. Бербенець О. В. Проблеми міграції робочої сили та шляхи їх вирішення / О. В. Бербенець // Ефективна економіка. – 2012. – № 10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4450>
2. Калініна С. П. Міжнародний ринок праці в умовах глобалізації / С. П. Калініна, Ю. І. Коровчук, О. П. Кушнарєнко // Reporter of Priazovskyi State Technical University. – 2018. – № 35. – С. 69–77.
3. Кияшко О. М. Міжнародна міграція робочої сили та її вплив на українську економіку / О. М. Кияшко, В. О. Гузь // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2018. – Вип. 20. – Ч. 2. – С. 33–37.
4. Малиновська О. А. Міжнародні міграції та суспільні трансформації доби глобалізації / О. А. Малиновська // Демографія і соціальна економіка. – 2009. – С. 5–19.
5. Стаканов Р. Д. Економічний вплив трудової еміграції на країни-експортери робочої сили / Р. Д. Стаканов // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 9-2. – С. 24–28.

Харчук О.Г.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
публічного управління та адміністрування*

Іваницька А.В.

*магістр зовнішньоекономічної діяльності кафедри
менеджменту, публічного управління та адміністрування*

Державний університет інфраструктури та технологій

м. Київ, Україна

ІМПОРТ УКРАЇНИ: ДИНАМІКА, ПОСТАЧАЛЬНИКИ ТА ТОВАРНІ ПОЗИЦІЇ

Україна веде міжнародні економічні відносини для дотримання врівноваженого економічного розвитку з іншими країнами, що направлені на посилення конкурентоспроможності національної економіки, підвищення рівня життєдіяльності жителів

країни та забезпечення їх максимальних потреб [1, с. 22]. Розглядаючи динаміку імпорту до України за 2012-2018 роки, можна побачити позитивні зміни після 2015 року, але які не досягають все-ж-таки результатів 2012 року (рис. 1) [3].

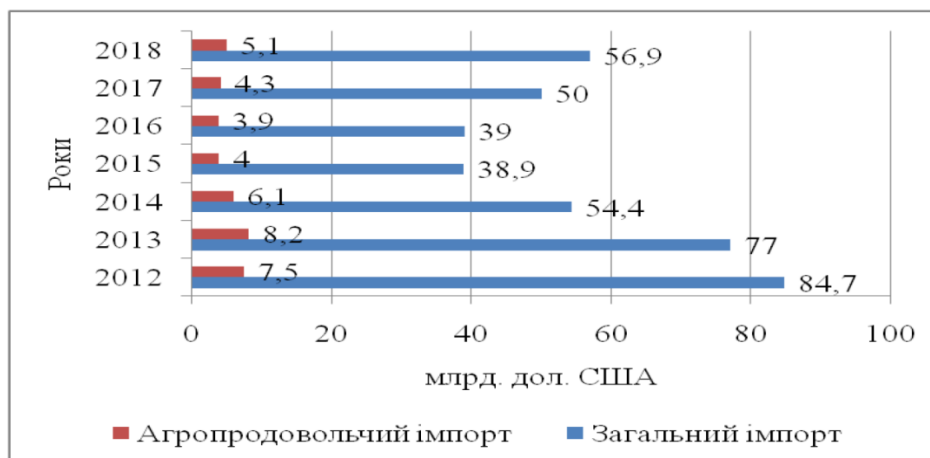


Рис. 1. Динаміка імпорту до України за 2012-2018 роки, млрд дол. США

Імпорт після кризових 2012/13 років демонстрував спад. А вже починаючи з 2016 року спостерігається нарощення імпортних закупок Україною, як всієї продукції так і агропродовольчої.

У 2017 році імпорт продукції АПК зріс на 10,5% порівняно з 2016 і досяг 4,3 млрд дол. США.

За результатами 2018 року загальний імпорт продукції України становив 56,9 млрд дол. США, що на 13,8% більше порівняно з 2017 роком. В той час імпорт агропродовольчої продукції за цей період зріс на 18,6% і становив 5,1 млрд дол. США.

Проаналізувавши основні п'ять постачальників товарів, які становлять 54,61% від загального об'єму імпорту, що показано на рис. 2, можна сказати, що одним із основних постачальників товарів являється Росія, що становить 14,24%, потім Китай (13,32%), Німеччина (8,85%), Білорусь (6,68%), Польща (6,37%) та на п'ятому місці – США (5,15%) [2].

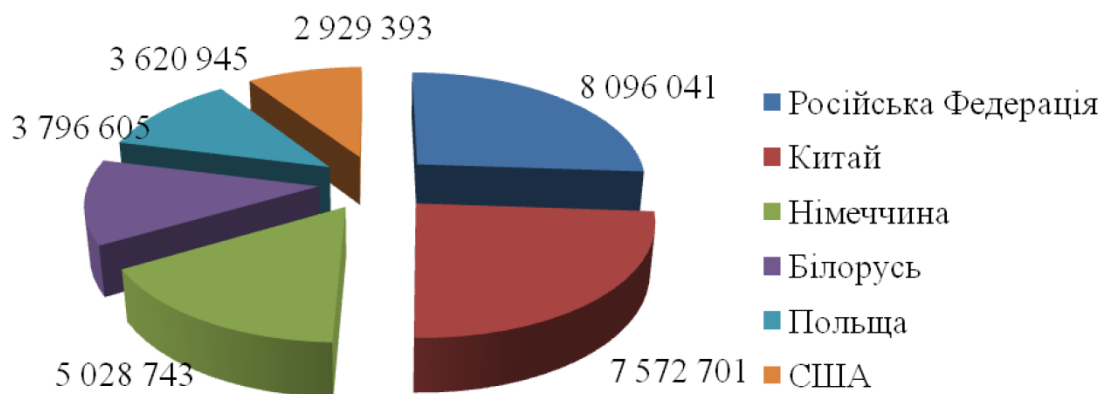


Рис. 2. Основні п'ять постачальників імпорту, 2018, тис. дол. США

З рис. 3, де приведені основні п'ять товарні позиції імпорту України за 2018 рік видно, що перше місце займає нафта та нафтопродукти, що складає 9,75%, друге – гази нафтові (6,88%), третє – вугілля кам'яне, антрацити (5,34%), четверте – автомобілі легкові та інші моторні транспортні засоби з перевезень людей (3,95%) та п'яте місце займають апарати електричні телефонні або телеграфні, відеотелефони (1,74%) [2].

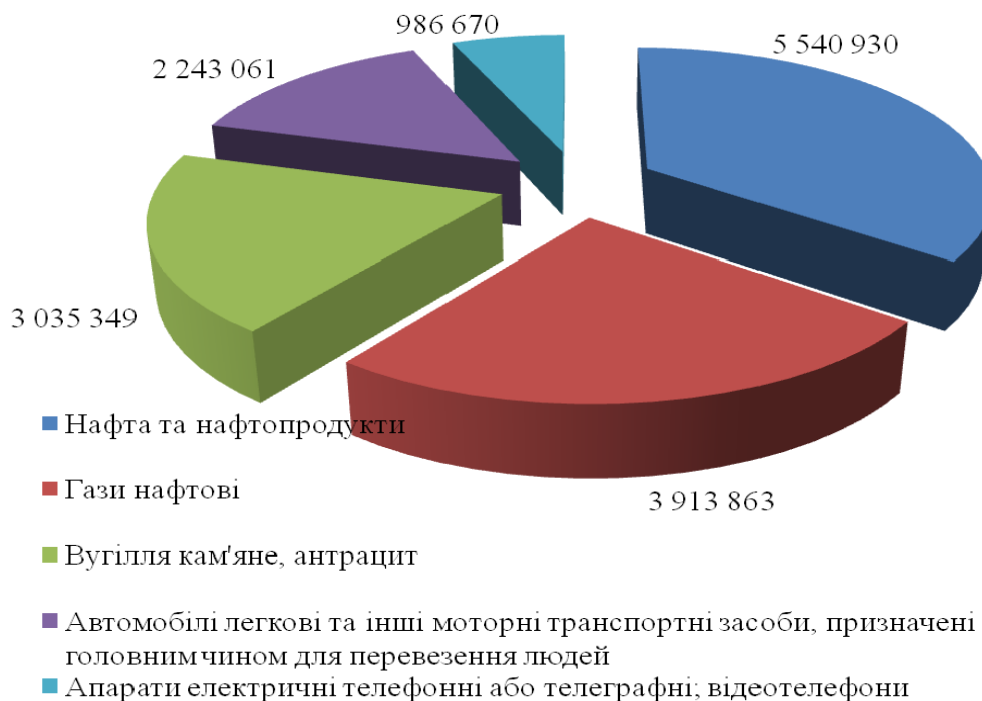


Рис. 3. Основні п'ять товарні позиції імпорту, 2018, тис. дол. США

Отже, імпорт до України за 2018 рік зменшився в 1,49 раз в порівнянні з 2012 роком, що становить 27,8 млрд дол. США, хоча ситуація покращується з 2016 року і вже в порівнянні з 2017 роком імпорт зріс в 2018 році в 1,19 рази.

Підсумовуючи вище сказане можна зробити такі висновки, що для посилення конкурентоспроможності національної економіки та покращення добробуту населення України є необхідність впорядкування внутрішньої торгівлі в Україні та налагодження політичної ситуації з зарубіжними країнами, а також прискорення реформування митниці і реальної боротьби з контрабандою.

Список використаних джерел:

1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник / Бакаєв Л.О., Бакаєва І.Г., Харчук О.Г. К. ДЕДУТ, 2013.168 с.
2. Міністерство економічного розвитку та торгівлі України повідомляє про обсяги зовнішньої торгівлі за 2018 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iccua.org/ministerstvo-ekonomichnogo-rozvitku-ta-torgivli-ukrayini-povidomlyaye-pro-obsyagi-zovnishnoyi-torgivli-za-2018-rik/>
3. Основні показники зовнішньої торгівлі України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torgivli_ukraini

Харчук О.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
публічного управління та адміністрування

Ніконенко Д.М.
магістр зовнішньоекономічної діяльності кафедри
менеджменту, публічного управління та адміністрування
Державний університет інфраструктури та технологій
м. Київ, Україна

ЕКСПОРТ УКРАЇНИ: ДИНАМІКА, ПОСТАЧАЛЬНИКИ ТА ТОВАРНІ ПОЗИЦІЇ

Міжнародна торгівля товарами та послугами має вагомe значення для кожної країни світу. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності України залежить як від зовнішніх, так і внутрішніх факторів впливу і тому є необхідність дослідження теперішнього стану її розвитку та розробки можливих перспектив [1, с. 76].

Динаміка загального та агропродовольчого експорту за 2012-2018 роки в Україні має постійну тенденцію до змін [3]. На рис. 1 видно, що протягом п'яти років продовжувалося зменшення як виручки від експорту товарів, так і скорочення експорту агропромислової продукції.

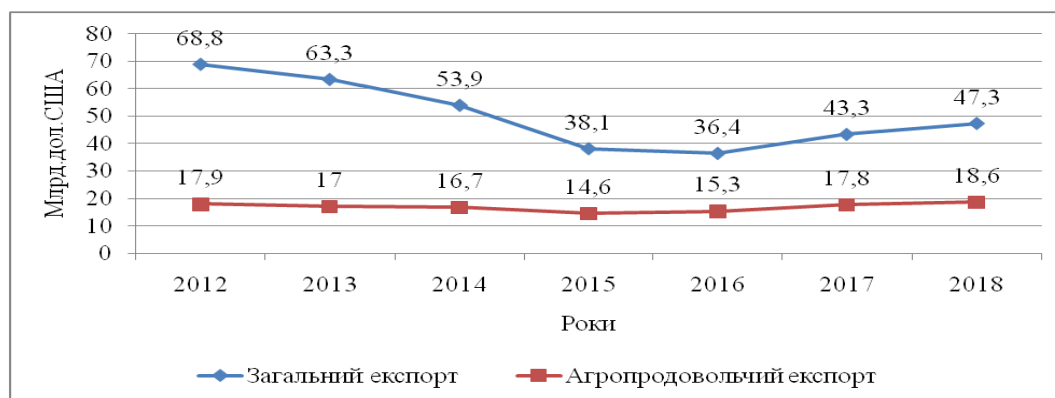


Рис. 1. Загальний та агропродовольчий експорти за 2012-2018 роки, млрд дол. США

З середини 2016 року відбувається зростання експорту та сільськогосподарської продукції, тобто за 2017 рік загальний експорт продукції становив 43,3 млрд дол. США, а за 2016 рік – 35,1 млрд дол. США, що на 19% більше. За 2018 рік загальний експорт продукції з України збільшився на 4 млрд дол. США порівняно з 2017 роком [2]. Така ж ситуація відбувалася з агропродовольчим експортом (відбувався спад до 2015 року та зростання поставок спостерігалось вже у 2016 році). Найбільший спад агропродовольчого експорту відбувся в 2012 році, що складав близько 17,9 млрд дол. США, а за 2018 рік обсяг агропродовольчої продукції становив 18,6 млрд дол. США.

В 2018 році загальна сума експорту, що вивозилася за кордон з України становила 47 333 911 тис. дол. США. Вагомі п'ять споживачі експорту з України товарів, які становлять 29,79% від загального об'єму експорту, приведені на рис. 2.

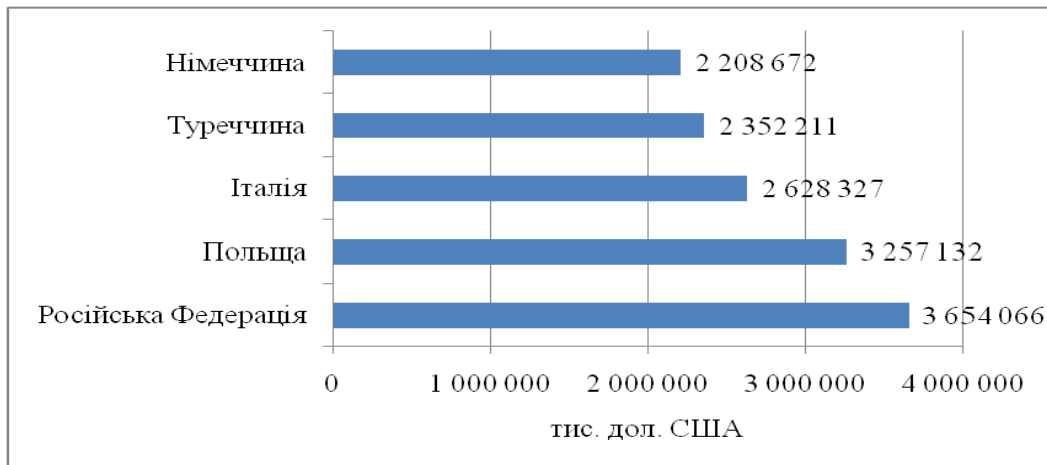


Рис. 2. Вагомі п'ять покупців експорту з України, 2018, тис. дол. США

З рис. 2 видно, що основними споживачами товару з України є Росія (7,72%), потім Польща (6,88%), Італія (5,55%), Туреччина (4,97%) та Німеччина 4,67%) [2].

Основні п'ять товарні позиції, які становлять 34,85% від загального об'єму експорту, приведена на рис. 3.



Рис. 3. Основні п'ять товарні позиції експорту України, 2018 рік, тис. дол. США

З рис. 3 можна зробити висновки, що в 2018 році найбільшу частку серед товарних позицій експорту України займає соняшникова олія, що становить 8,69%, кукурудза – 7,41%, пшениця – 6,35%, напівфабрикати з вуглецевої сталі – 6,34% та руди і концентрати залізні – 6,06%. Отже, у 2018 році імпорту було більше за експорт на 9 520 114 тис. дол. США. Загальна сума імпорту в Україну в 2018 році становила 56 854 025 тис. дол. США [2].

Підсумовуючи вище сказане можна зробити такі висновки: статистичні дані зовнішньої торгівлі за 2017 рік далеко неоднозначні. Поставки товарів з України за 2018 рік виросли на 9% і досягли \$47,3 млрд., а темпи приросту зменшилися.

Отже, можна зробити такі висновки, що експорт з України в 2018 році сповільнився із-за деяких проблем внутрішнього ринку, а саме:

- поганого врожаю в 2017 році;
- цінової політики на деякий експорт, наприклад, для феросилікомарганцю ціна зменшилася, а на пшеницю та ячмінь – збільшилася;
- в деякі країни зменшився обсяг експорту, наприклад, в Росію, причинами якого була заборона ввозу деяких товарів;
- можливі зміни обсягів експорту в ЄС в сторону зменшення, так як строк скасування;
- є необхідність перегляду реформ митниці та спрощення процедур торгівлі, а також реформ у сфері безпечності продукції.

Для того, щоб Україна могла зайняти гідне місце в зовнішній торгівлі, потрібно зробити багато перетворень у внутрішній політиці країни з урахуванням змін зовнішнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник. / Бакаєв Л.О., Бакаєва І.Г., Харчук О.Г. К. ДЕТУТ, 2013. 168 с.
2. Основні показники зовнішньої торгівлі України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torgivli_ukraini
3. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Харчук О.Г.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
публічного управління та адміністрування*

Астапова О.В.

*магістр зовнішньоекономічної діяльності кафедри
менеджменту, публічного управління та адміністрування
Державний університет інфраструктури та технологій
м. Київ, Україна*

РОЗВИТОК ГЕОГРАФІЧНОЇ СТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ УКРАЇНИ ЗА 1996-2018 РОКИ

Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків України дають можливість їй розвиватися комплексно у всіх сферах її економічної діяльності, а саме у виробничій, торгівельній, інвестиційній, фінансовій, та бути в співдружності з іншими країнами [1]. Взаємовідносини суб'єктів господарювання, як української, так і іноземних держав, побудовані на довірі між ними і здійснюється як на території України, так і поза нею. Для сучасної системи зовнішньоекономічних зв'язків України притаманні такі риси як: розширення інтеграційної діяльності між країнами, збільшення об'ємів міжнародної торгівлі, незмінне міжнародне регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), удосконалення державного регулювання ЗЕД щодо покращення економіко-політичних умов самої країни та її суб'єктів ЗЕД, лібералізація ринків праці і капіталу, що сприяє перетіканню капіталу і робочої сили з країни в країну,

посилення ролі послуг, що сприяють розвитку міжнародної торгівлі (інформаційні, транспортні, консалтингові, лізингові, страхові, послуги зв'язку, франчайзингу тощо).

Динаміка географічної структури зовнішньої торгівлі експорту України за 1996-2018 роки в млн дол. США приведено на рис. 1. З рис. 1 можна зробити такі висновки, що максимальний експорт України склав 14233,2 млн дол. США в 2013 році, де: в країни СНД експорт України склав 5814,9 млн дол.

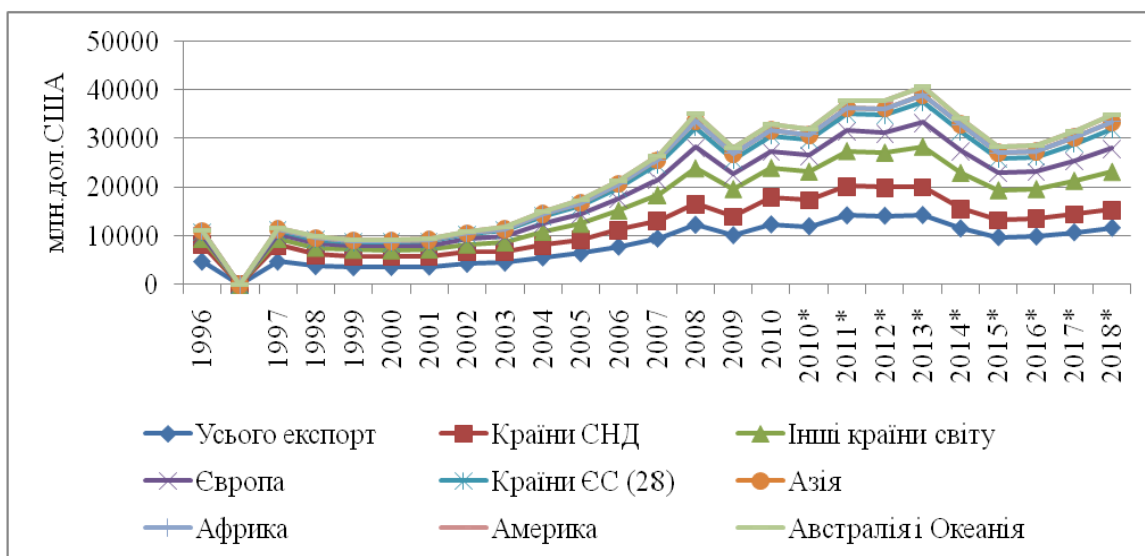


Рис. 1. Динаміка географічної структури зовнішньої торгівлі експорту України (1996-2018), (млн дол. США).

США, в інші країни світу – 8418,3 млн дол. США, в Європу – 4883,7 млн дол. США, в країни ЄС (28) – 4195,7 млн дол. США, в Азію – 1427,0 млн дол. США, в Америку – 1581,9 млн дол. США, в Африку – 153,0 млн дол. США, в Австралію і Океанію – 78,6 млн дол. США та в невизначені країни – 294,0 млн дол. США [2].

Мінімальний експорт України в 1999 році склав – 3613,9 млн дол. США, де в країни СНД експорт України склав 2248,0 млн дол. США, в інші країни світу – 1365,9 млн дол. США, в Європу – 781,9 млн дол. США, в країни ЄС (28) – 766,9 млн дол. США, в Азію – 284,2 млн дол. США, в Америку – 169,0 млн дол. США, в Африку – 38,5 млн. дол. США, в Австралію і Океанію – 2,5 млн дол. США та в невизначені країни – 89,8 млн дол. США [2].

Максимальний експорт України в країни СНД склав 6041,1 млн дол. США в 2011 році, а мінімальний – 2136,8 млн дол. США в 2000 році. В інші країни світу максимальний експорт України був 7495,8 млн дол. США в 2008 році, а мінімальний – 1350,0 млн дол. США в 2000 році. В Європу максимальний експорт України був 4883,7 млн дол. США в 2013 році, а мінімальний – 660,6 млн дол. США в 1996 році. Така ж ситуація з країнами ЄС: максимальний експорт України був 4195,7 млн дол. США в 2013 році, а мінімальний – 633,5 млн дол. США в 1996 році. Азія – максимальний експорт України був 1480,9 млн дол. США в 2018 році, а мінімальний – 242,6 млн дол. США в 1996 році. Африка – максимальний експорт України був 203,1 млн дол. США в 2008 році, а мінімальний – 28,4 млн дол. США в 2008 році. Америка – максимальний експорт України був 1581,9 млн дол. США в 2013 році, а мінімальний – 131,0 млн дол. США в 1996 році. Австралія і Океанія –

максимальний експорт України був 1,5 млн дол. США в 2000 році, а мінімальний – 230,6 млн дол. США в 2012 році.

Динаміка географічної структури зовнішньої торгівлі імпорту України за 1996-2018 роки в млн дол. США приведена на рис. 2.

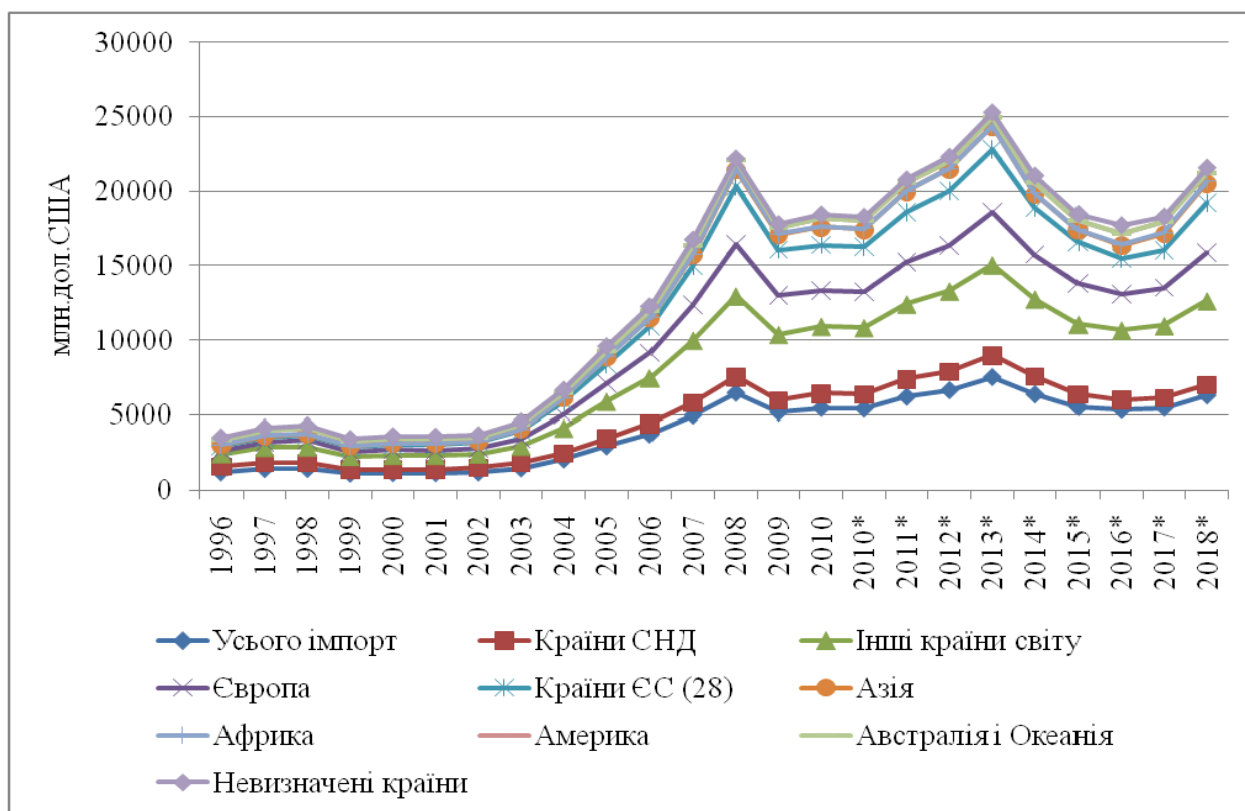


Рис. 2. Динаміка географічної структури зовнішньої торгівлі імпорту України (1996-2018), (млн дол. США).

З рис.2 можна зробити такі висновки, що максимальне його значення: в 1996 році було 860,7 млн дол. США з інших країн світу, мінімальний – 0,2 млн дол. США з Австралії і Океанії; в 1997 році було 397,0 млн дол. США з країн СНД, мінімальний – 7,1 млн дол. США з Австралії і Океанії; в 1998 році було 1066,1 млн дол. США з інших країн світу, мінімальний – 1,4 млн дол. США з Австралії і Океанії; в 1999 році було 879,0 млн дол. США з інших країн світу, мінімальний – 1,7 млн дол. США з Австралії і Океанії; в 2000 році було 937,7 млн дол. США з інших країн світу, мінімальний – 1,0 млн дол. США з Австралії і Океанії; в 2001 році було 916,9 млн дол. США з інших країн світу, мінімальний – 0,6 млн дол. США з Австралії і Океанії; в 2002 році було 898,9 млн дол. США з інших країн світу, мінімальний – 0,5 млн дол. США з Австралії і Океанії; в 2003 році було 1124,7 млн дол. США з інших країн світу, мінімальний – 0,5 млн дол. США з Австралії і Океанії; в 2004 році було 1659,5 млн дол. США з інших країн світу, мінімальний – 1,1 млн дол. США з Австралії і Океанії; в 2005 році було 2425,7 млн дол. США з інших країн світу, мінімальний – 1,7 млн дол. США з Австралії і Океанії; в 2006 році було 3029,0 млн дол. США з інших країн світу, мінімальний – 1,7 млн дол. США з Австралії і Океанії; в 2007 році було 4180,8 млн дол. США з інших країн світу, мінімальний – 2,7 млн дол.

США з Австралії і Океанії; в 2018 році було 5620,3 млн дол. США з інших країн світу, мінімальний – 2,5 млн дол. США з Австралії і Океанії [2].

Проаналізувавши розвиток зовнішньої торгівлі України з іншими країнами світу в розрізі географічної структури експорту та імпорту, можна зробити такі висновки, що обсяг взаємної торгівлі товарами і послугами залежить від багатьох факторів як внутрішнього, так і зовнішнього характеру. Насамперед, потрібно переглянути економічну політику України, зменшити рівень корупції, посилити самоврядування, а в сфері зовнішньої торгівлі – дотримуватися збалансованості української зовнішньої торгівлі та формування державних фінансових резервів для підтримки українського експорту.

Список використаних джерел:

1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Навчальний посібник. Бакаєв Л.О., Бакаєва І.Г., Харчук О.Г. К. ДЕДУТ, 2013. 168 с.
2. Ukrstat.org – публікація документів Державної Служби Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/zd/zd_rik/zd_u/gsp_u.html

Чужиков А.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри європейської економіки і бізнесу

Київський економічний університет імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

ІНСТИТУЦІЙНА МОДЕРНІЗАЦІЯ РЕГУЛЮВАННЯ МЕДІЙНОГО РИНКУ ЄС

Посилення інтеграційних та дезінтеграційних процесів в Європейському Союзі протягом останніх десяти років призвело до виникнення складної ділеми можливого регулювання або дерегулювання пропорцій медійного ринку на тому чи іншому його сегменті. Неважко спрогнозувати, що з огляду на це постало цілком логічне питання про доцільність, напрямки і мету застосування певних заходів обмеження ринку, а також про роль інститутів (органів), на які покладатиметься подібного роду відповідальність. Саме ці обставини, а також наявність в ЄС дієвих механізмів і інструментів регулювання (дерегулювання) формуватимуть конкретну медійну політику, реалізація якої лягатиме на основних акторів ринку. Утім ця класична, у цілому, формула зазнала, останнім часом, суттєвих змін, що зумовлені як внутрішніми викликами ЄС так і зовнішніми факторами. При цьому медійний ринок є доволі вразливим сегментом глобального.

Відомий американський дослідник К. Келлі [1] визначив дванадцять технологій, що формують наше майбутнє, найважливішими з яких є інтелектуалізація, потік, зчитування, доступ, поширення, фільтрування, перемішування. Наведені автором технології повною мірою можна віднести й до медіа.

З огляду на те, що застосування технологій суттєво змінює ринок ЄС він також має модернізуватися під нові смаки і уподобання споживачів з держав – членів Європейського Союзу, глобальні виклики та зростаюче конкурентне протистояння. Традиційний поділ політик цього інтеграційного угруповання на секторальні і

горизонтальні навряд чи відповідатиме інтересам цієї сфери, адже виокремлення медіа в єдиний сегмент має бути повною мірою обґрунтованим, мати структуру, ієрархію та відповідну модель гармонізації регулювання ринкових пропозицій. Напривеликий жаль цей сектор залишається поза увагою з боку відомих європейських фахівців. Вони не розглядають медійний ринок, як такий, що має право на існування. З – поміж них слід назвати W. Molle [2], який свого часу написав фундаментальну працю «Економіка Європейської інтеграції», H. Wallace і W. Wallace, які визначили загальний формат творення політики в ЄС [3]. До їх числа слід додати визнаного фахівця зі спільних політик ЄС Н. Мусиса [4]. Однак є і деякі виключення. Так, у другому виданні монографії Т. Vale «European Politics» [5] вперше з'явилася термінологія медіа ринку, автором була доведена його значущість та пояснена специфіка нахвалт медіалізації [5, р. 200] об'єктивної цінності новин [5, р. 203], публічного телебачення [5, р. 208-210] тощо. Відтак цілком прийнятною може вважатися теза про необхідність докорінної модернізації регулятивних процесів, що панують на медійному ринку ЄС, надійне інфраструктурне підґрунтя в якому поки що не створено. На нашу думку, важливими трендами очікуваної інституційної модернізації медійного ринку ЄС мають вже найближчим часом стати:

- розмежування регуляторних функцій між органами Європейського Союзу, зокрема: Європейською Комісією, Європейським Парламентом та Радою ЄС, що дозволить виокремити напрями прямого та опосередкованого впливу на медійний ринок;

- потребують чіткого визначення нові індикатори розвитку ринку, що валідизують характер і напрямки впливів на його сталість, конкурентоспроможність, ємність і здатність посилювати свій вплив на світовий медійний простір;

- регулювання медійного ринку потребує доволі обережного ставлення з боку європейських структур, адже невірні кроки жорсткого адміністрування зачіпають етичну сферу, етнічні традиції народів, що населяють певну місцевість, наявність поліструктурної регіонально – локальної таксономії (локалітет, регіон, країна, інтеграційне угруповання уцілому).

Список використаних джерел:

1. Келлі К. Невідворотне. 12 технологій, що формують наше майбутнє / Пер. з англ. Наталія Валецька. – К.: Наш формат, 2018. – 304 с.
2. Molle W. The economics of european integration. Theory, Practice, Policy. – London: Ashgate, 2001. – 548 p.
3. Wallace H. і Wallace W. Policy – Making in the European Union. – Oxford: University Press, 2000. – 610 p.
4. Мусис Н. Усе про спільні політики Європейського Союзу /Пер. з англ. – К.: «К. І. С.», 2005. – 466 с.
5. Vale T. European Politics. A Comparative Introduction. – London: Palgrave Macmillan, 2008. – 404 p.

СЕКЦІЯ 9. ФІНАНСОВА ЕКОНОМІКА

Кисільова І.Ю.

кандидат фізико-математичних наук,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Ревега А.А.

магістр

Запорізький національний університет

м. Запоріжжя, Україна

РОЗМІЩЕННЯ РЕЗЕРВІВ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

В умовах ринкової економіки страхування є важливим чинником пожвавлення інвестиційної діяльності, оскільки, з одного боку, в процесі здійснення основної діяльності страховики страхують економічні інтереси суб'єктів господарювання від імовірних ризиків і тим самим стимулюють їх інвестиційну активність, а з іншого – є безпосередніми інвесторами. Ефективна інвестиційна діяльність характеризує можливості окремої страхової компанії стабільно виконувати свої зобов'язання при настанні страхових випадків.

Проте в сучасних умовах особливо актуальною є проблема формування ефективної стратегії розміщення страхових резервів. Наукового обґрунтування та подальших досліджень потребує методичне забезпечення оптимізації структури страхових резервів з огляду на прибутковість страхової діяльності. Слід зазначити, що вирішення цих проблем має комплексний характер, що здатне забезпечити ефективність управлінських заходів та підвищити фінансову надійність та безпеку страхових організацій [1].

Стратегія розміщення страхових резервів, тобто інвестиційна стратегія страхових організацій передбачає вибір інвестиційних інструментів, формування оптимального портфеля страхових резервів та формування системи довгострокових цілей інвестиційної діяльності, а також вибір найефективніших шляхів їх досягнення. При розробці ефективного алгоритму формування інвестиційної стратегії страховика, його страхова та інвестиційна діяльності розглядаються як система та можуть бути охарактеризовані з позицій системного та функціонального методологічних підходів [2].

Основними етапами побудови інвестиційної стратегії є [2]:

1. Аналіз інвестиційного середовища та інвестиційного потенціалу.
2. Формулювання інвестиційних цілей.
3. Визначення інструментарію аналізу інвестиційної діяльності страховика; аналіз проблем здійснення інвестиційної діяльності страховика; оцінка чинників впливу на розвиток інвестиційної діяльності страховика.
4. Визначення умов розвитку і активізації інвестиційної діяльності страховика; формування структури інвестиційних джерел.
5. Формулювання інвестиційної стратегії і визначення ролі страховика на інвестиційному ринку; формування інвестиційного портфеля; вибір напрямів інвестування.
6. Оцінка результатів впровадження інвестиційної стратегії страховика.

7. Формування загальних рекомендацій щодо уникнення негативних наслідків впливу внутрішніх та зовнішніх чинників на формування потреби в інвестиційних джерелах та їх структури страховика.

Оцінка якості стратегії розміщення страхових резервів страхової компанії здійснюється на основі таких критеріїв [3]: узгодженості інвестиційної стратегії з базовою стратегією страхової компанії; внутрішньої збалансованості інвестиційної стратегії; узгодженості інвестиційної стратегії із зовнішніми умовами; реалізованості інвестиційної стратегії з урахуванням наявного інвестиційного потенціалу; прийнятності рівня ризику, пов'язаного із реалізацією інвестиційної стратегії; економічної результативності стратегії.

Список використаних джерел:

1. Жабинець О.Й. Формування інвестиційних ресурсів страхових компаній та питання безпеки їх інвестиційної діяльності / О.Й. Жабинець // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.12. – С. 178–183.
2. Нестерова Д.С. Формування інвестиційної стратегії страхової компанії / Д.С. Нестерова // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2013. – Вип. 28, т. 1. – С. 419–423.
3. Соловійова А.А. Обґрунтування інвестиційної стратегії страхової компанії / А. Соловійова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Економіка. – 2011. – № 5(4). – С. 69–78.

Кміть В.М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту

Бокало В.І.

студент спеціальності «Фіскальне адміністрування та митна справа»

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

ПОДАТКОВІ ВІДНОСИНИ ЯК ІНДИКАТОР ПОДАТКОВОЇ КУЛЬТУРИ В ДЕРЖАВІ

Проблема підвищення рівня податкових відносин суспільства завжди була і є актуальною для України, оскільки ступінь податкової правосвідомості та відповідальності українських платників податків не можна назвати високим.

Соціально-економічні умови сьогодення є напруженими, що спричинено, насамперед, військовими діями на східній території нашої держави. Інфляція, падіння курсу національної валюти, зростання цін на товари та послуги, низький рівень соціального забезпечення громадян негативно впливають на і так низький рівень довіри населення до держави.

Проблеми податкових відносин знайшли широке відображення в працях багатьох вчених, а саме Т. Воїнової, А. Зюзгіна, Ю. Іванова, Б. Карпінського, Ю. Клепікової-Чижової, О. Коловоротної, А. Крисоватого, О. Павленко, А. Соколовської, Л. Трофімової, В. Федосова та інших. Питання, пов'язані з дослідженням формування належного рівня податкових відносин, доволі глибоко розкриті у працях згаданих науковців, однак єдиного підходу до визначення поняття «податкова культура» немає, як і обґрунтування того, що вона являється індикатором стану податкових відносин.

Метою дослідження є спроба оцінки сучасного стану податкових відносин в Україні, зокрема впливу такої категорії як податкова культура на формування та розвиток взаємовідносин платників податків та держави в особі податкових органів, а також пошук шляхів їх вдосконалення.

Дослідження питань гармонізації відносин між податковими органами та платниками податків демонструє різноманітність поглядів і точок зору щодо причин існування цієї проблеми та шляхів її розв'язання. У науковій літературі також поширена точка зору, що розглядати питання гармонізації відносин платників податків та податківців – це все одно, що намагатися узгодити дві суспільні категорії, які виключають одна одну.

Відносини довіри та партнерства, на нашу думку, являються індикатором податкової культури платників як усвідомлення і згода добровільної сплати податків, а з боку податкових органів – це заходи які сприяють підвищенню рівня податкової культури громадян – реформатування з фіскального органу на сервісну службу найвищого рівня, максимально адаптовану до європейських норм, а також роз'яснювальна робота щодо норм податкового законодавства та практична допомога платникам податків.

Такий підхід вказує на те, що при реформуванні податкової системи України необхідно реформувати і систему взаємовідносин між податковими органами і платниками податків як важливий елемент податкової політики держави, як чинник підвищення ефективності податкової системи в цілому.

Податкові відносини між Державною податковою службою України (далі – ДПСУ) та платниками податків в Україні визначаються нормами Конституції та законодавства України, а також Меморандумом податкових відносин [1].

Згідно Меморандуму [1], податкові зобов'язання розподіляються між платниками податків на засадах рівномірності, пропорційності, простоти, зрозумілості, визначеності, зручності сплати та справляння. Не допускається будь-який прояв дискримінації обох сторін.

При адмініструванні податків ДПСУ керується принципами верховенства права, забезпечення однакового підходу до суб'єктів господарювання (юридичних і фізичних осіб, включаючи нерезидентів) при визначенні обов'язків щодо сплати податків та інших обов'язкових платежів.

Головним завданням держави має бути забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку для підвищення добробуту населення, зміцнення її потенціалу та забезпечення потреб майбутніх поколінь. Не останнє місце серед цих завдань має займати підвищення податкової культури, рівень розвитку якої характеризується не лише відсутністю партнерських взаємовідносин між платниками податків та податковими органами, а й існуванням між ними постійних і численних протистоянь та конфліктів.

Довіра населення до податкової системи відіграє не останню роль, тому таке поняття як «податкова культура» потребує глибокого вивчення та системного підходу. Охарактеризувати поняття «податкова культура» одним чи кількома словами доволі складно, адже податкова культура – поняття комплексне, що включає в себе безліч зв'язків, відносин і факторів впливу.

Податкова культура – це складне соціально-економічне явище і аналіз основних досліджень говорить про відсутність єдиного підходу до визначення терміну «податкова культура», а також, що вона розглядається тільки з теоретичної точки зору та в аспекті взаємодії державного податкового регулятора і платника податків.

Під податковою культурою розуміємо рівень розвитку суспільства, виражений в існуючих нормах системи оподаткування, глибині податкових знань населення, умовах розвитку підприємництва, а також в усвідомленні потреби виконання податкових зобов'язань.

Щодо податкової культури вітчизняних платників податків, то її низький рівень зумовлений насамперед постійними та численними змінами в податковому законодавстві, з одного боку, і відсутністю завчасної поінформованості платників про очікувані податкові зміни, – з іншого. Статистика розгляду податкових правопорушень свідчить, що велика кількість зареєстрованих правопорушень у сфері оподаткування були вчинені не з корисливих мотивів та не з метою ухилення від сплати податків, а через непоінформованість платників податків заздалегідь про майбутні зміни у податковому законодавстві. До інших причин вчинення платниками податків податкових правопорушень належать: відсутність розуміння відповідних положень законодавства [3, с. 266].

Найважливішим елементом системи податкових відносин має бути податкова дисципліна. Податкова дисципліна – це систематичне навчання, розвиток і контроль моральних і фінансових здібностей і можливостей платника податків розраховуватися з бюджетами з урахуванням синхронності взаємодії податкових інспекцій з приймання й оформлення податків і податкових зобов'язань [4].

Взаємовідносини, що виникають між платниками і державою у процесі виконання обов'язків щодо сплати податкових платежів та здійснення контролю за правильністю нарахування, повнотою і своєчасністю сплати податків, включаючи сферу відповідальності за порушення норм оподаткування регулюються здебільшого Податковим кодексом України. Податкові органи є обов'язковим і ключовим суб'єктом податкових правовідносин. Саме податкові органи визначають вектор розвитку цих правовідносин в межах норм чинного податкового законодавства. Як суб'єкт, котрий наділений владними повноваженнями, ДПСУ відрізняється пріоритетним положенням у правовідносинах адміністрування податків та зборів. Відповідно, за суб'єктним складом ці правовідносини відрізняються нерівністю сторін.

Податкові відносини, виступаючи зовнішнім фундаментом податкової активності платників, найбільшою мірою сприяють правомірній та соціально активній поведінці, на ефективність яких визначальний вплив має правова культура посадових осіб органів публічної влади, їхнє ставлення до законів, науковість та фаховість у створенні норм права, законність правотворчих процедур оподаткування, забезпеченість та захищеність суб'єктивних прав

Ефективною діяльністю податкових органів може бути лише в тому випадку, коли платники податків стануть законослухняними громадянами своєї держави. Законослухняна більшість може з'явитися лише у результаті досягнення суспільством високого рівня податкової культури. Оскільки особа, що знайома з податковим законодавством, власними правами і обов'язками, а також відповідальністю за порушення законодавчо встановлених норм оподаткування сплачує податки незалежно від обставин.

Отже, у діяльності податкових органів України основною має бути мета, яка полягає в ефективності взаємовідносин платників податків з податковими органами, що, головним чином, досягається шляхом відкритості й підзвітності контролюючих органів перед суспільством, зміцненні податкової дисципліни та підвищенні рівня податкової культури [5, с. 27]. Починати реформу треба зі зміни філософії взаємовідносин між платниками податків та податковими органами, із встановлення

персональної відповідальності посадових осіб, що може стати вагомим чинником для переоцінки ставлення населення до органів ДПСУ та підвищення рівня податкової свідомості громадян.

Питання взаємовідносин між контролюючими органами та платниками податків у межах проведення податкової та адміністративної реформ має стояти досить гостро, оскільки проблема довіри до влади та її структур сьогодні є особливо актуальною, а від її успішного вирішення залежить безпосередньо результативність усіх розпочатих соціально-економічних реформ в державі.

Список використаних джерел:

1. Меморандумом податкових відносин: публічна угода між ДПСУ та Асоціацією платників податків України, укладена 05.02.2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/n0001225-08>
2. Хар В.С. Проблеми формування податкової культури в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.zinet.info/8/har.php>
3. Лебедзевич Я.В. Гармонізація взаємостосунків суб'єктів податкових відносин / Я.В. Лебедзевич // Економіка та право. – 2012. – № 2(20). – С. 263-273.
4. Письменний В.В. Податкова культура в умовах демократизації суспільства // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2005. – № 10. – С. 231-239.
5. Сідорська О.З. Роль податкових органів України у підвищенні ефективності податкової дисципліни та культури платників податків / О.З. Сідорська, В.М. Кміть // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 4(1). – С. 111-115.

Коровій В.В.

*кандидат економічних наук,
докторант кафедри фінансів*

*Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Однією з вагомих ознак кожної країни є фінансова система та здатність проведення відповідними державними інститутами соціально-економічної політики, спрямованої на задоволення потреб та інтересів суспільства. Фінансова політика як складова економічної розвитку є дієвим інструментом регулювання соціальних та економічних процесів. Трансформаційні процеси зумовлюють переорієнтацію пріоритетів державної соціально-економічної політики в частині стимулювання розвитку сфери послуг, удосконалення політики соціального захисту населення та політики перерозподілу доходів. Важливим є створення і забезпечення методологічних та інституційних передумов для формування ефективної соціально орієнтованої економіки з урахуванням потреб та інтересів суспільства. Поглиблення інтегрованості національних економік у світову, посилення глобалізаційних процесів, динамічність економічних перетворень зумовлюють необхідність вдосконалення моделі соціально-економічного розвитку країни. На сучасному етапі посилюється вплив фінансового регулювання держави на процеси економічного відтворення.

Вітчизняний та зарубіжний досвід становлення системи державного фінансово-економічного регулювання свідчить, що найбільш важливими завданнями в процесі розробки та реалізації фінансової політики є підвищення якісного рівня життя населення, удосконалення системи державних фінансів, створення сприятливих умов для розвитку підприємництва, у тому числі шляхом покращання рівня інвестиційної привабливості країни та її адміністративно-територіальних одиниць, здійснення структурних змін в економіці, що спрямовано на підвищення темпів економічного зростання держави.

Інституційні перетворення соціально-економічної моделі розвитку суспільства обумовлюють необхідність посилення дієвості фінансової політики. Важливим є підвищення ступеню координації між її складовими у сфері підтримки розвитку реального сектору економіки та забезпечення макроекономічної стабільності. Фінансова політика має ґрунтуватись на використанні сукупності заходів грошово-кредитного регулювання, реалізації виваженої бюджетної політики для забезпечення економічного зростання, достатньо низького рівня інфляції. З метою активізації структурних змін в економіці важливим є застосування збалансованого підходу до формування бюджету. Фіскальна політика має адаптивно реагувати на економічну циклічність за необхідності досягнення позитивного бюджетного балансу в умовах відновлення росту валового внутрішнього продукту. Особливого значення набувають питання запровадження державного стратегічного та перспективного бюджетного планування. Формування прогнозних бюджетних показників має узгоджуватись з державною фінансовою стратегією. Важливим є удосконалення механізмів фінансової політики за умов посилення впливу глобалізації на вітчизняну економіку. Доцільним є визначення підходів до дієвого розвитку системи державного фінансового регулювання, забезпечення прозорості фінансового ринку. Значна увага державних інститутів має бути зосереджена на питаннях посилення стійкості фінансової системи, зміцнення її кредитного та інвестиційного потенціалу [1].

Питання удосконалення фінансової політики взаємопов'язано із розширенням завдань і функцій, які постають перед державними інституціями. Однак, характер та ступінь впливу податкових і бюджетних інструментів на економічний розвиток залежить як від обсягу перерозподілу валового внутрішнього продукту через систему державних та місцевих фінансів, так і бюджетно-податкової архітектури, якості фінансових інститутів у відповідній країні. Фінансова політика є дієвим інструментом впливу на інвестиційний та споживчий попит. За сучасних умов уповільнення темпів зростання світової економіки доцільним є подальший розвиток положень щодо оцінки можливостей використання заходів дискреційної фіскальної політики, їх обсягу та структури для активізації економічної діяльності. Співвідношення між складовими системи бюджетно-податкового регулювання постійно повинні адаптуватися до економічної циклічності, пріоритетів соціально-економічного розвитку країни. За умов економічного спаду для відновлення позитивної динаміки реального валового внутрішнього продукту доцільним є використання механізму державного регулювання у сфері бюджетних видатків. Важливим є запровадження інституційних обмежень показників інвестиційної та соціальної складової бюджету, дефіциту бюджету та структури джерел його фінансування [2].

Формування та реалізації податкової політики потребує використання збалансованого підходу, виходячи із поставлених перед фінансовими інститутами завдань забезпечення відповідного рівня фінансування бюджетних видатків, створення умов для стійкого економічного розвитку. Інституційні зміни в податковій політиці мають

забезпечити залучення додаткових інвестицій у реальний сектор економіки. Подальший розвиток положень щодо розробки податкової політики надасть можливість підвищити ступінь адаптивності впливу оподаткування на соціально-економічне середовище. Врахування впливу інституційного середовища на розвиток сучасних податкових відносин, використання можливостей підвищення його якісного рівня сприятимуть зростанню ефективності та регулюючого потенціалу податкової системи. Використання фіскального механізму має відбуватись у спосіб, що підвищує довіру економічних суб'єктів до фінансової політики держави.

З метою проведення збалансованої бюджетної політики важливим є забезпечення подальшого розвитку методологічних засад перспективного бюджетного прогнозування та програмно-цільового методу планування видатків бюджету, посилення взаємозв'язку річного і середньострокового бюджетного планування, застосування сучасних форм і методів управління бюджетними коштами, державним та місцевим боргом, зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування, удосконалення системи державного внутрішнього фінансового контролю, підвищення відповідальності учасників бюджетного процесу; посилення стимулюючої функції податкової системи та приведення її у відповідність з пріоритетами державної політики суспільного розвитку.

Бюджетна політика розглядається як макроекономічний регулятор відтворювальних процесів, спрямований на реалізацію стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку держави. Методологічні засади бюджетного регулювання ґрунтуються на інтеграції складових фінансового механізму у сфері формування доходів бюджету, планування та використання видатків бюджету, міжбюджетних відносин, управління державним боргом, виходячи із циклічності економічного розвитку, стану державних фінансів, що сприяє підвищенню дієвості бюджетної політики як вагомого інструменту розвитку соціально-економічних відносин. Бюджетне регулювання виступає як сукупність механізмів, що координують фінансові взаємозв'язки, та представляє собою систему бюджетних відносин з метою формування бюджетів усіх рівнів [3].

Пріоритети соціально-економічного розвитку країни та адміністративно-територіальних одиниць не у достатній мірі визначають серед основних завдань питання підвищення якісного рівня людського потенціалу. Водночас, належний рівень фінансового забезпечення його складових є значущим інструментом стимулювання інноваційної активності та досягнення соціальної стабільності. Послідовне і виважене застосування інструментів фіскальної політики у сфері забезпечення суспільного розвитку є передумовою формування інституційного середовища. Реалізація зазначеного сприятиме зниженню рівня нерівномірності розподілу доходів населення, підвищенню якості та доступності публічних послуг, удосконаленню системи критеріїв щодо отримання соціальної допомоги, зростанню рівня якості та середньої тривалості життя, створенню конкурентоздатного освітнього та наукового середовища.

У сучасних умовах трансформацій соціально-економічних відносин доцільним є удосконалення методологічних засад формування бюджетних програм, посилення рівня їх узгодження із державними цільовими програмами, значна частина яких спрямована на розвиток людського потенціалу. Пріоритетним завданням державної фінансової політики є підвищення якості планування індикативних значень результативних показників зазначених програм, що потребує подальшого удосконалення системи фінансово-економічного прогнозування. Важливим є формування стратегії

фінансового забезпечення галузей соціальної сфери, яка має бути розроблена відповідно до концептуальних завдань підвищення якісного рівня людського потенціалу та адаптована до змін макроекономічної динаміки, інституційних перетворень системи державних фінансів. З метою підвищення результативності економічних перетворень доцільним є вдосконалення діяльності фінансових інститутів, які прискорюють темпи відтворення продуктивних сил. Пріоритетними напрямами державної фінансової політики розвитку людського потенціалу мають стати формування ієрархічної системи державних цільових соціальних програм, розбудова інституційної складової фінансування освіти, науки, охорони здоров'я, підвищення дієвості застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі, посилення дієвості взаємовідносин державного бюджету з місцевими бюджетами, удосконалення системи пенсійного забезпечення. Важливим є подальше зміцнення ролі фінансової складової розвитку людського потенціалу в забезпеченні процесів економічного зростання.

На даному етапі розвитку державних фінансів необхідне переосмислення сутності та підвищення теоретико-методологічного рівня формування бюджетно-податкової політики, яка має спиратися на науково обґрунтовані положення та результати проведених досліджень з питань ефективності фінансових відносин, що створить необхідні умови для забезпечення керованості соціально-економічних процесів у країні.

Список використаних джерел:

1. Інституційна трансформація фінансово-економічної системи України в умовах глобалізації / В.Р. Сіденко, М.І. Скрипниченко, В.С. Пономаренко, І.Я. Чугунов та ін.; за ред. В.Р. Сіденка. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 648 с.
2. Державне фінансове регулювання економічних перетворень / І.Я. Чугунов, А.В. Павелко, Т.В. Канева та ін.; за заг. ред. А.А. Мазаракі. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 376 с.
3. Бюджетно-податкова політика у системі регулювання економіки / І.Я. Чугунов, Т.В. Канева, М.Д. Пасічний та ін.; за заг. ред. І.Я. Чугунова. К.: Глобус-Пресс, 2018. 354 с.

Мартинів А.А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і банківської справи*

Розмислова К.О.

студент спеціальності «Фінанси, банківська справа і страхування»

*Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля
м. Сєверодонецьк, Луганська область, Україна*

РОЗРОБКА КРИТЕРІЇВ ОЦІНКИ ПРИВАБЛИВІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ДЛЯ РЕГІОНУ

Конкретний зміст інвестиційного процесу в регіоні розкривається, зокрема, поняттям «інвестиційного портфеля», тобто обґрунтовано сформованого набору конкретних інвестиційних проектів, прийнятих до реалізації в регіоні [1].

Кожен інвестиційний проект інвестор аналізує по ряду критеріїв:
прибутковість;

терміновість;
рівень ризику;
відповідність фінансових ресурсів.

Зазначені критерії в конкретних умовах можуть бути присутніми в різних поєднаннях. Результативні показники ефективності реалізації інвестиційного проекту в регіоні представлені на рис. 1.

Слід враховувати, що регіональна значимість відображає ступінь відповідності інвестиційного проекту цілям пріоритетам і завданням розвитку потенціалу регіону, вирішення соціальних та економічних проблем, властивих даному регіону [2].

Розглянемо одне з важливих напрямків раціоналізації механізмів державного регулювання інвестиційного процесу в регіоні – вдосконалення процедури оцінки та відбору інвестиційних проектів при формуванні інвестиційного портфеля регіону.

В даний час методика всебічної оцінки інвестиційної привабливості бізнес – проектів, що підлягають включенню в інвестиційний портфель регіону, на наш погляд, не досконала [3, с. 57].

Загальноживані методики оцінки ефективності інвестиційних проектів припускають наявність ретельно опрацьованих техніко-економічних обґрунтувань, бізнес-планів тощо. Такі методики безумовно потрібні, однак, регіональні адміністрації, робочі комісії інвестиційних конкурсів і залучені до них спеціалізовані організації, вибудовуючи пріоритети соціально-економічної політики в регіоні, часто змушені займатися оцінкою інвестиційних ініціатив окремих інвесторів вже на ранніх стадіях, тобто ще до розробки розгорнутих техніко-економічних обґрунтувань їх проектів. Це і зумовило необхідність розробки.

Безумовно, такий оцінки ефективності проектів буде недостатньо для відкриття фінансування і почала їх реалізації, але вона корисна і важлива для органів державної виконавчої влади регіону при вибудовуванні інвестиційних пріоритетів і прийняття цілеспрямованих регулятивних заходів впливу на суб'єктів інвестиційного процесу відповідно до принципів державного управління.

Суть даної методики полягає в наступному: до того як інвестиційний проект надходить в робочі комісії інвестиційних конкурсів при регіональних адміністраціях регіону йому необхідно дати всебічну оцінку по запропонованій системі соціально-економічних критеріїв і регіональних пріоритетів, в результаті чого інвестиційному проекту буде присвоєна відповідна категорія інвестиційної привабливості. Число категорій пропонується чотири: категорія А – еталонна; категорія Б – висока; категорія В – середня; категорія Г – низька.

Таким чином, в якості головного (узагальнюючого) оціночного критерію привабливості інвестиційного проекту для регіону може приймається ступінь відповідності його збалансовану систему показників регіону (ЗСПР). Суть цієї системи показників: в ЗСПР однакову увагу приділяється як традиційним економічним (фінансовим), так і неекономічним показникам (соціальних, екологічних та ін.). Облік тільки економічних показників в даний час є застарілим. Тому критерії оцінки, присвоєння категорії та відбору інвестиційних проектів, що пропонуються для реалізації в регіоні повинні включати наступні групи показників: нормативно-правові, економічні, соціальні та екологічні. При цьому кожна група показників повинна мати підгрупу обов'язкових і додаткових показників. Формулювання підгруп показників є перспективним напрямком майбутніх досліджень даного напрямку роботи.

Список використаних джерел:

1. Валерий Б. Что такое территориальная громада? Зачем нам это нужно? / Б. Валерий. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bahmut.in.ua/novosti/v-artemovske/12-grazhdanskoe-obshchestvo/340-chto-takoe-territorialnaya-gromada>
2. Закону України «Про місцеве самоврядування України» від 21.05.1997 № 280/97-ВР. Редакція від Редакція від 01.05.2019. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>
3. Осадчая Н.В. Децентрализация в украине: тенденции и проблемные аспекты / Н.В. Осадчая, О.В. Галясовская // Економічний вісник Донбасу № 2(44), 2016 – С. 56-64.

Sydorchuk Anatoliy

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Finance named after S. Yuriy
Ternopil National Economic University
Ternopil, Ukraine*

PUBLIC DEBT MANAGEMENT POLICE OF UKRAINE IN 2013-2018

The main types of the financial policy of the state include fiscal policy, monetary policy and public debt management policy [1, p. 36].

Data [2] indicate that the dynamics of the National Bank of Ukraine discount rate as a key instrument of monetary policy of Ukraine during 2013-2018 is characterized by mixed trends. In particular, significant inflation expectations and the need to maintain a certain level of inflation in the context of devaluation of the national currency led to an increase in the discount rate of three times from 6.5% to 22% in 2015. Further steps to stabilize the economic situation in the country and reduce inflationary expectations in 2016 and 2017 contributed to its reduction to 13.5%. However, by the end of 2018, its size has risen again to 18%. Thus, data analysis of Fig. 4 and rice 5 showed that the main task of the monetary and monetary (monetary) policy of Ukraine in 2013-2018 was stabilization of the course of the national monetary unit after a significant devaluation in 2014 and support of the level of money supply in circulation, which would ensure the restoration of economic growth under annexation conditions territory and fighting in eastern Ukraine.

The state of realization of the financial policy of Ukraine is determined by the following effective indicators – the rates of economic growth and the state of Ukrainian debt policy. Starting in 2014, the Ukrainian economy was operating in extremely unfavourable conditions. Russian aggression caused significant losses (primarily human, economic) to Ukraine, caused serious destruction of infrastructure in the Donetsk and Lugansk regions, a loss of export potential (metallurgy, coal industry), and, as a result, the loss of foreign markets for this product.

Data of real GDP [3] showed a deep economic crisis in Ukraine in 2014-2015 and a gradual (albeit at a slow pace) economic growth in 2016-2018. If in the first half of 2014 industry declined by 4.7%, then by results the year of the fall was 10.7%. In the construction sector, the fall accelerated from 9% to 22.7%, freight turnover – from zero to 10.8%. Only the positive dynamics of the agrarian sector (annual growth of 2.8%) kept the overall indexes of Ukraine's economy from full collapse. In 2014, inflation accelerated rapidly. According to official statistics, the consumer price index has grown by 24.9% (food prices rise by 24.8%), producer price index increased by 31.8%. The main components of the inflationary processes were the avalanche depreciation of the hryvnia (almost double

devaluation) and the rapid rise in prices for housing and communal services (officially by 34.3%) [8]. In general, in 2014, the real GDP decreased by 6.6% compared to 2013 and by 9.8% in 2015. For 2014-2015, the country's economy contracted by 16.4% in total compared to 2013. Gradual economic growth in 2016-2018 led to an overall increase in real GDP by 8.2% (2.4% in 2016), 2.5% in 2016 and 3.3% in 2018), which is only half of how far the country's economy has fallen in 2014-2015.

The dynamics of the state and guaranteed by the state debt for the period 2013-2019 is shown in Table 1.

Table 1

Sizes of State and State-guaranteed Ukraine Debt in 2013-2019

Year	State Debt		State-guaranteed Debt		Total	
	Billion UAH	billion \$	Billion UAH	billion \$	Billion UAH	billion \$
2013	480,22	60,08	104,57	13,08	584,79	73,16
2014	947,03	60,06	153,8	9,75	1100,83	69,81
2015	1334,27	55,59	237,91	9,91	1572,18	65,5
2016	1650,83	60,71	278,98	10,26	1929,81	70,97
2017	1833,71	65,33	307,98	10,97	2141,69	76,3
2018	1860,5	67,19	308,13	11,13	2168,63	78,32
1Q2019	1859,16	68,23	287,48	10,18	2146,64	78,41

Calculated by the author according to the data [4]

Presented in Table 1 data show that the volume of state and state-guaranteed debt in 2019 compared to 2013 increased in the hryvnia equivalent by 3.67 times (from UAH 584.79 billion to UAH 2146.64 billion), while in The dollar equivalent was only 7.6% (from \$ 73.16 billion to \$ 78.78 billion). A significant deviation in the rate of change in the state and guaranteed by the state debt is due to a significant devaluation of the national currency. In particular, if by the beginning of 2013 100 USD cost 799.3 UAH, then as of December 2018 already 2745.5 UAH. That is, for the period under study, the national monetary unit devalued 3.4 times.

The next quantitative indicator, which will determine the effectiveness of the financial policy of the state – the ratio of the size of the state and guaranteed by the state debt to GDP.

Data [4] show that in 2018, compared to 2013, the volume of state and state-guaranteed debt increased almost twofold. So, if in 2013 the state debt amounted to 39.9% of GDP, then, according to preliminary data from the State Statistics Committee on the value of GDP, in 2018 it was 66.9% of GDP. Over the period under review, the government-guaranteed debt has increased substantially – from 7.1% of GDP in 2013 to 8.96% of GDP in 2018. Also, data [4] indicate that the change in the ratio of debt to GDP during 2013-2018 did not take place uniformly – increasing until 2016 and gradually began to decrease in 2017-2018. The balance is gradually approaching the optimal value of 60% of the ratio of state and guaranteed debt to GDP [5]. As result, trends in 2016-2018 indicate the positive dynamics of the debt-to-GDP ratio reduction of Ukraine's GDP.

References:

1. Теліженко О. М., Боронос В. Г. Узгодження основних складових реалізації фінансової політики в Україні. *Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка*. 2013. № 1. С. 35–44. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSU_ekon_2013_1_7.

2. Процентна політика Національного банку України та її роль. *Національний банк України*. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=31716483&cat_id=107576 (дата звернення 02.05.2019).
3. Валовий внутрішній продукт. *Державний комітет статистики України*. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 15.03.2019).
4. Боргова статистика. *Міністерство фінансів України*. URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/borg/borhova-statystyka> (дата звернення 14.03.2019).
5. Співвідношення державного і гарантованого державою боргу до ВВП зменшилося з 80,9% у 2016, до 71,8% у 2017 році. Міністерство фінансів України. URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/spivvidnoshennia-derzhavnoho-i-harantovanoho-derzhavoiu-borhu-do-vvp-zmenschilosia-z--u--do--u--rotsi?category=borg&subcategory=borhova-statystyka> (дата звернення 28.04.2019).

Тітарчук М.І.

аспірант кафедри фінансів

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

БЮДЖЕТНИЙ МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Бюджетна система є одним з основних інструментів регулювання соціальної, інвестиційної, регіональної, зовнішньоекономічної та інших сфер діяльності держави. Обсяг і структура дохідної і видаткової частин бюджету здійснюють досить значний вплив як на окремі галузі, так і на економіку в цілому. Від ступеня оптимізації обсягів і структури дохідної та видаткової частин бюджету залежить рівень економічного зростання держави. Бюджетний механізм повинен забезпечувати втілення бюджетного регулювання держави, відображати певну спрямованість бюджетних відносин на вирішення економічних і соціальних завдань на конкретному етапі розвитку країни. Бюджетна система повинна мати низку важелів, за допомогою яких держава може здійснювати розподільчі і перерозподільчі функції. Зазначені важелі повинні бути систематизовані як певні елементи бюджетного механізму, які включають розробку нормативно-законодавчих документів стосовно бюджетного планування, регулювання, фінансування, звітності, бюджетного контролю.

Основним джерелом та механізмом реалізації пріоритетних напрямів бюджетної політики інноваційно-інвестиційного характеру має стати бюджет розвитку значення якого, з огляду на необхідність реалізації стратегії довгострокового сталого економічного розвитку має зростати. Соціальні пріоритети бюджетної політики мають зменшувати нерівномірність ринкового механізму розподілу доходів, розв'язувати проблеми подолання бідності, з огляду на поступове збалансування соціальних зобов'язань держави, як наслідку економічного зростання, адресності бюджетних коштів на соціальні потреби та застосування стимулів до продуктивної діяльності.

Бюджетний механізм у сфері видатків є важливою складовою фінансової політики, яка суттєво впливає на соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальних одиниць та держави в цілому. Від якості та своєчасності прийняття рішень з питань, зокрема формування бюджетних видатків залежить збалансованість державних фінансів, рівень ефективності державного регулювання економічних

процесів. Через видатки бюджету уособлюється роль держави у регулюванні економічних процесів, забезпеченні макроекономічного зростання, соціальних гарантій населення, вдосконалення структури суспільного виробництва.

На сучасному етапі розвитку державних фінансів важливим є підвищення ефективності видатків бюджету як дієвого інструменту впливу на соціально-економічний розвиток суспільства. Економічна сутність ефективності державних видатків як складової системи бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку полягає у сукупності досягнутих результативних показників, що відповідають основним цілям та завданням бюджетних призначень з урахуванням обсягу здійснених видатків бюджету, дієвості інституційних перетворень розвитку суспільного середовища. Доцільним є удосконалення інституційних засад результативності бюджетної системи, у тому числі формування доходів бюджету з урахуванням виваженої податкової політики, ефективного планування та використання видатків бюджету, регулювання міжбюджетних відносин, управління державним боргом виходячи з циклічності економічного розвитку, стану державних фінансів, що сприятиме підвищенню динамічної збалансованості бюджету як вагомому інструменту розвитку соціально-економічних відносин країни [1].

Вагома мета бюджетної політики полягає у забезпеченні економічного зростання на засадах інституційного, інвестиційного розвитку та структурних перетворень, ефективного використання природно-ресурсного, людського потенціалу; створення сприятливих умов для збільшення обсягів виробництва відповідно до інноваційного напрямку економічного розвитку, у тому числі розбудова високотехнологічної, наукоємної інфраструктури промисловості, підтримка розробки та впровадження нанотехнологій; зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування; підвищення якості соціального захисту та рівня життя населення. Бюджетна система є адаптивним механізмом у системі регулювання економіки, спрямованим на забезпечення адекватності регулятивних заходів внутрішнім і зовнішнім змінам економічного середовища з метою економічного розвитку держави та адміністративно-територіальних одиниць. Обсяг і структура доходної та видаткової частин бюджету справляють досить значний вплив як на окремі галузі, так і на економіку в цілому, від ступеня оптимальності співвідношень між елементами бюджетної системи залежить рівень збалансованості бюджетного регулювання й ефективність його впливу на динаміку соціально-економічного розвитку країни [2].

Бюджетний механізм є одним з дієвих інструментів забезпечення макроекономічної стабілізації та подальшої активізації економічного зростання. Використання інструментів та важелів бюджетної політики щодо підтримки системних перетворень фінансової складової суспільного розвитку має здійснюватися з урахуванням впливу сукупності економічних, інституційних та соціальних факторів. Результативність бюджетного регулювання залежить від рівня наукової обґрунтованості його ролі в розвитку суспільних відносин, моделі соціально-економічного розвитку держави. В умовах економічних перетворень доцільним є пошук оптимального співвідношення між макроекономічними показниками та часткою валового внутрішнього продукту, що перерозподіляється через бюджетну систему, ступеню її децентралізації та підвищення якісного рівня розвитку бюджетних інститутів. Розвиток бюджетного механізму регулювання соціально-економічної динаміки зумовлює необхідність відповідних структурних змін взаємовідносин між учасниками бюджетного процесу. Належний рівень обґрунтованості рішень щодо формування основних показників функціонування бюджетної системи у сфері доходів, видатків бюджету,

міжбюджетних відносин, дефіциту бюджету і державного боргу сприяє підвищенню дієвості регуляторного механізму бюджетної політики [3].

Перетворення системи бюджетного регулювання значною мірою пов'язано зі зміною інституційного середовища суспільства, складові бюджетного механізму удосконалюються з розвитком соціально-економічної сфери, економічної стратегії та характеризують адаптаційні можливості бюджетної системи. Зважаючи, що бюджет є найважливішим елементом системи фінансового регулювання економіки, його збалансованість, оптимальність є однією з основних умов економічного зростання, бюджетна політика має будуватися на основі науково обґрунтованої концепції розвитку бюджетних відносин у складі фінансової політики, спрямованої на створення умов для підвищення якості державних послуг, соціально-економічного розвитку країни. При формуванні бюджетної політики держава повинна виходити з необхідності забезпечення фінансової та соціальної стабільності. Виходячи зі стратегії розвитку економіки, пов'язаної з підвищенням рівня її ендогенної складової, необхідні відповідні інституційні зміни у системі бюджетного регулювання економіки, що формується у певному середовищі суспільства. Розвиток суспільства зумовлює необхідність відповідних інституційних змін у взаємовідносинах між учасниками бюджетного процесу та підвищення ефективності бюджетного механізму у системі державного регулювання економіки.

Важливим напрямом впливу бюджету на економічні та соціальні процеси в державі є видатки, які беруть участь у формуванні фондів споживання та нагромадження. Бюджетна політика у сфері державних видатків є досить вагомим інструментом впливу на соціально-економічний розвиток країни. Державна політика у сфері видатків бюджету суттєво впливає на обсяг сукупного попиту, який складається із обсягу споживчого попиту, інвестиційного попиту та попиту держави. Механізм впливу державних видатків на обсяг сукупного попиту передбачає їх збільшення у періоди економічного спаду та зменшення у періоди економічного зростання, тим самим здійснюючи відповідний вплив на економічне зростання. З метою реалізації соціально-економічних пріоритетів розвитку країни необхідне підвищення якісного рівня функціонування бюджетної системи, у тому числі запровадження обґрунтованого середньострокового бюджетного планування у розрізі головних розпорядників бюджетних коштів, бюджетних програм; удосконалення методологічних засад програмно-цільового методу планування бюджету; застосування дієвих підходів управління державними фінансами. Формування видаткової частини бюджету повинно здійснюватися у відповідності до визначених пріоритетів розвитку економіки, міжнародних зобов'язань держави та суспільних потреб.

Одним з основних завдань бюджетного механізму є упорядкування кількості бюджетних програм, зокрема шляхом складання головними розпорядниками бюджетних коштів плану діяльності на наступні за плановим два бюджетні періоди відповідно до середньострокових пріоритетів; розробки та затвердження паспортів бюджетних програм, складання звітів про їх виконання; здійснення управління бюджетними коштами у межах встановлених бюджетних повноважень та проведення оцінки ефективності бюджетних програм, внутрішнього фінансового контролю за повнотою надходжень, взяттям бюджетних зобов'язань розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів.

З метою посилення впливу бюджетного механізму на соціально-економічний розвиток суспільства потрібно вживати заходи, спрямовані на підвищення рівня

збалансованості і прозорості бюджету, ефективності витрачання бюджетних коштів, удосконалення міжбюджетних відносин, забезпечення якісного виконання бюджетів усіх рівнів, здійснення дієвого фінансового контролю. Бюджетний механізм як інструмент державного регулювання суспільного розвитку є сукупністю фінансових відносин, інституційного забезпечення щодо формування та використання бюджетних коштів, спрямованих на досягнення фінансово-економічної збалансованості, результативності економічних перетворень.

Список використаних джерел:

1. Бюджетно-податкова політика у системі регулювання економіки / І.Я. Чугунов, Т.В. Канєва, М.Д. Пасічний та ін.; за заг. ред. І.Я. Чугунова. К.: Глобус-Пресс, 2018. 354 с.
2. Чугунов І.Я., Собчук С.І. Формування бюджетної політики економічного розвитку країни. Вісник КНТЕУ. 2018. № 3. С. 103–116.
3. Chugunov I.Y., Pasichnyi M.D. Fiscal policy for economic development. Scientific bulletin Polesie. 2018. № 1(13). Ч. 1. Рр. 54–61.

Ходаковський В.В.

аспірант кафедри фінансів

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ

Бюджетна політика відіграє вагомий роль в процесах забезпечення макроекономічної стабільності, яка є необхідною передумовою для підтримки стійкого економічного розвитку країни. Належний рівень обґрунтованості, послідовність та виваженість управлінських рішень державних інститутів у сфері бюджетно-податкового регулювання сприяє зростанню рівня зайнятості, пожвавленню ділової активності та підвищенню якості людського капіталу. Дієвість даних заходів посилюється у разі здійснення структурних реформ в економіці та соціальній сфері. Важливим є проведення збалансованої бюджетної політики, що потребує узгодження соціальних домінант розвитку суспільства з можливостями їх фінансового забезпечення. Економічна рецесія та уповільнення темпів росту реального валового внутрішнього продукту обумовили необхідність реалізації комплексу заходів бюджетної консолідації, спрямованих на зниження показників дефіциту та боргового навантаження на бюджет. Можливості використання короткострокових бюджетних стимулів наразі є обмеженими, що посилює запити суспільства щодо здійснення інституційних змін системи фінансово-бюджетного регулювання. Особливої значущості набувають питання упорядкування бюджетних видатків, підвищення рівня їх ефективності та покращення якості надання суспільних послуг.

Інститут бюджетної політики має відігравати провідну роль в ініціюванні змін у системі фінансового регулювання суспільного розвитку. Формування стратегічних напрямів бюджетної політики потребує узгодженості і збалансованості складових системи бюджетного регулювання, враховуючи зміни інституційного середовища, яке забезпечує функціонування зазначеної системи. За умов структурних економічних перетворень, посилення інтеграційних процесів притаманне проходження динамічних

інституційних змін фінансово-бюджетної політики, що потребує активізації адаптаційних механізмів розвитку фінансових відносин. Доцільним є посилення взаємозв'язку бюджетного регулювання з циклічністю економічного розвитку, підвищення дієвості механізмів підтримки конкурентоспроможності вітчизняної економіки [1].

Необхідним є подальший розвиток методологічних підходів щодо формування бюджетних та державних цільових програм, відображення в даних програмах індикативних показників та індикаторів стратегічних документів соціально-економічного розвитку країни, що має посилити рівень кореляції програм і пріоритетів державної політики. Важливим є визначення граничних обсягів фінансування довгострокових програм економічного спрямування за рахунок бюджетних коштів. При підготовці програми важливо визначити показники ефективності та якості її виконання. Доцільність реалізації бюджетної програми має ґрунтуватись на основі кінцевих цілей, передбачених планами діяльності головного розпорядника коштів. Перелік програм, що фінансуються не в повному обсязі, не сприяє вирішенню поставлених завдань та знижує результативність планування і виконання бюджету за програмно-цільовим методом. Ступінь дієвості планування бюджетних асигнувань на виконання цільових загальнодержавних та місцевих програм залежить від своєчасності моніторингу та оцінки ефективності даних програм. Системний підхід до оцінки ефективності видатків бюджету має передбачати виокремлення критеріїв економічної та соціальної ефективності на стадіях формування і виконання програми. Вагоме значення посідають питання розвитку механізмів попереднього державного фінансового аудиту, аналізу і контролю за виконанням бюджетних програм з метою забезпечення відповідного рівня бюджетної результативності.

Розвиток інституційних засад системи формування видаткової частини бюджету, визначення принципів та основних пріоритетів здійснення бюджетних видатків, взаємопов'язані з трансформаційним процесом економіки країни. Необхідність забезпечення суспільного розвитку, ефективного виконання державою функцій в умовах економічних перетворень вплинули на розробку науково-обґрунтованих методів планування видаткової складової бюджету. Визначалося місце та роль бюджетної політики, підходи щодо оцінки ефективності використання бюджетних коштів як передумови дієвого економічного розвитку країни. Запровадження механізмів формування основних напрямів бюджетної політики у сфері видатків з врахуванням пріоритетів економічної і соціальної стратегії розвитку посилює інституційні засади бюджетного регулювання. Реалізація завдань бюджетної політики впливає на рівень і умови виконання державою функцій, фінансову та соціальну збалансованість, досягнення еволюційних зрушень у важливих сферах економіки країни [2].

Досвід розвитку бюджетних відносин в країні свідчить про підвищення рівня дієвості бюджетних інститутів, але одночасно і про необхідність розвитку інституційного середовища формування бюджетної архітектури. Стратегічними завданнями бюджетної політики у сучасних умовах є створення умов для забезпечення макроекономічної стабільності та сприяння структурній перебудові економіки, забезпечення узгодженості всіх складових фінансової політики, удосконалення інструментарію бюджетного прогнозування, підвищення рівня обґрунтованості та точності прогнозних розрахунків бюджетних показників, удосконалення засад бюджетного планування, зокрема на середньострокову

перспективу, раціонального формування системи податкових надходжень, що базується на поєднанні принципів податкового законодавства фіскальної достатності та соціальної справедливості, посилення фінансово-бюджетного контролю за ефективністю та результативністю використання бюджетних коштів, удосконалення механізму та інструментів управління державним боргом, розвиток системи бюджетного регулювання, її методів та інструментів. Вирішення зазначених завдань сприятиме забезпеченню комплексного і динамічного розвитку територій та країни в цілому.

Створення відповідних інституційних умов для формування та реалізації ефективної бюджетної політики потребує використання адаптивної системи бюджетного регулювання, що сприятиме досягненню збалансованого та стійкого соціально-економічного розвитку країни. Необхідність забезпечення цілеспрямованого впливу на темпи економічного зростання вимагає формування відповідного якісного рівня системи бюджетного регулювання, яка ґрунтується на сукупності бюджетних інструментів, удосконалення інституційних засад фінансово-економічних перетворень. Інституційні засади бюджетної політики ґрунтуються на інтеграції складових фінансового механізму у сфері формування доходів бюджету, планування видатків бюджету, міжбюджетних відносин, управління державним боргом, виходячи із циклічності економічного розвитку, стану державних фінансів, що сприяє підвищенню дієвості бюджетного механізму як вагомому інструменту розвитку соціально-економічних відносин суспільства [3].

Бюджетна політика має адаптивно реагувати на економічну циклічність при необхідності утримання індикативних значень дефіциту бюджету та державного боргу. Підвищення ефективності бюджетних видатків потребує узгодження цілей бюджетних програм з пріоритетами соціально-економічного розвитку країни, використання дієвих форм державної фінансової підтримки. Особливого значення набувають питання запровадження системи середньострокового та стратегічного бюджетного планування. З метою забезпечення послідовності, системності та ефективності бюджетної політики важливим є формування довгострокової бюджетної стратегії із визначенням результативних показників реалізації її основних напрямів. В умовах обмеженості фінансових ресурсів вагомим завданням реалізації бюджетної стратегії є концентрація фінансування на пріоритетних напрямках соціально-економічного розвитку країни, обґрунтування ієрархії цілей, завдань та принципів бюджетної політики, узгодження фінансових можливостей бюджету щодо реалізації даних цілей в межах бюджетних періодів. Доцільним є поглиблення взаємозв'язку річного та перспективного бюджетного планування. В сучасних умовах, при розробці перспективних напрямів бюджетної політики необхідним є врахування здійснення переорієнтації економіки на переважно ендогенні чинники економічного зростання. Важливим є впровадження середньострокового індикативного планування в діяльність головних розпорядників бюджетних коштів.

З метою підвищення якісного рівня функціонування системи бюджетного регулювання доцільним є використання архітекtonіки як особливої науки, що досліджує загальні принципи побудови цілісних систем, у тому числі інституційних. Одними з основних засад цієї науки є рівновага, усереднювання, структуризація, золотий перетин, які діють у цілісних природних, технічних, біологічних системах. Інституційна архітекtonіка економічної системи має відповідні складові, у тому числі галузеву, зовнішньо-економічну, бюджетну, грошово-кредитну. Інституційна система підлягає постійним змінам виходячи з невідповідності діючих інститутів певним

особливостям сучасного середовища. У бюджетній системі містяться інститути, що як підвищують так і зменшують рівень ефективності функціонування цієї системи в якості інструменту соціально-економічного розвитку країни.

Інституційна архітектура бюджетної системи визначає як найбільш оптимальні бюджетні співвідношення, зокрема, питома вага дохідної та видаткової частин бюджету, дефіциту бюджету, обсягу державного боргу у валовому внутрішньому продукті, структура доходів, видатків бюджету, державного боргу, джерел фінансування дефіциту бюджету, рівень бюджетної централізації, коефіцієнти міжбюджетного регулювання, так і основні положення бюджетного процесу, що містяться в низці нормативно-законодавчих актів, у тому числі Конституції України, Бюджетному кодексі України, Основних напрямках бюджетної політики на відповідний рік, Законах України про Державний бюджет України на відповідний рік. Інституційний підхід передбачає розгляд бюджетного регулювання як динамічної системи, що постійно вдосконалюється та адаптується до основних завдань соціально-економічного розвитку країни.

Список використаних джерел:

1. Бюджетно-податкова політика у системі регулювання економіки / І.Я. Чугунов, Т.В. Канева, М.Д. Пасічний та ін.; за заг. ред. І.Я. Чугунова. К.: Глобус-Пресс, 2018. 354 с.
2. Чугунов І.Я., Макогон В.Д. Бюджетна стратегія в умовах економічних перетворень. Вісник КНТЕУ. 2018. № 5. С. 5–18.
3. Budget policy of social development. Chugunov I., Kaneva T., Pasichnyi M. and other. General editorship Chugunov I. Scientific Route. Tallinn, Estonia. 2018. 348 p.

Shuliuk B.S.

Ph.D. in Economics,

Associate Professor of Department of Finance named after S.I. Yuriy

Ternopil National Economic University

Ternopil, Ukraine

Petrushka O.V.

Ph.D. in Economics,

Associate Professor of Department of Finance named after S.I. Yuriy

Ternopil National Economic University

Ternopil, Ukraine

PROBLEMS AND PRIORITY AREAS OF DEVELOPMENT OF SOCIAL INSURANCE IN CASE OF UNEMPLOYMENT IN UKRAINE

In recent years, much attention has been paid to reforming the social security system in the event of unemployment in Ukraine. The current social security model has been flawed due to the lack of a comprehensive employment policy and the unfavorable demographic structure of the labor market. All this does not contribute to the creation of jobs in the country, which could be the object of application of knowledge and abilities, and therefore the effective use of their work potential. Therefore, improving the functioning of the social security system in case of unemployment in Ukraine is one of the most urgent problems of modern state employment policy.

Despite the fact that during the existence of social insurance in the case of unemployment, certain positive results were achieved, in particular: regularity and completeness of payment of assistance to the insured, gradually increased the amount of insurance payments, debt of the past years was repaid. On the plus side, the payments to the unemployed are made regularly and in full.

However, the current system of social insurance against unemployment has its disadvantages. Due to the scarcity of financial resources in the social security system in case of unemployment, the level of financial support for active measures related to employment of unemployed citizens remains rather low. There is a lack of clear methodological approaches to spending funds for various employment promotion and budgeting expenditures for the insurance fund for the current and future periods.

All of the above makes it possible to conclude on the necessity and feasibility of further reforming and improving the system of formation and use of funds intended for financing employment promotion measures in such areas [1, p. 32]:

- development at the same time as the system of compulsory state unemployment insurance voluntary unemployment insurance with partial replacement of the first type of insurance by the second;

- elimination of losses of financial resources from qualitative mismatch between the demand and supply of labor in the vocational qualification section by ensuring the maximum possible compliance;

- maximizing the elimination of the loss of financial resources from the competitiveness of the labor force by ensuring the correspondence between the volume of professional training of specialists and the need for regional labor markets in such specialists;

- ensuring timely and high-quality labor and professional orientation of graduates of higher education institutions in order to eliminate unnecessary losses of financial resources for long-term job search by specialists who have acquired a profession and are not competitive in the labor market;

- search for non-traditional sources of financing of employment policy measures, in particular – youth, public, sponsorship funds, funds of enterprises and others.

Thus, the effectiveness of unemployment insurance depends on the ability to solve problems in this area. One of the most pressing issues is the broad exchange of practical experience, the discussion of the scientific point of view and, undoubtedly, the active support both at the state level and wide public circles.

References:

1. Zakrevsky V. The system of compulsory state social insurance in Ukraine: problems and ways of development. *Ukraine: aspects of work*. 2006. № 5. P. 27–34.

СЕКЦІЯ 10. БАНКИ ТА БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

Качур Ю.О.
студентка

Чорна О.В.
студентка

Татьяніна С.М.
*старший викладач кафедри банківської справи
та фінансового моніторингу*

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

АНАЛІЗ БАНКІВСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ З ВИКОРИСТАННЯМ ПЛАСТИКОВИХ КАРТОК ВНУТРІШНЬОДЕРЖАВНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ

Банківські операції з використанням пластикових карток відіграють одну із найважливіших ролей в економіці будь-якої країни, України. Саме ці операції забезпечують здійснення суб'єктами економіки переказу грошей та здійснюють розрахунки за зобов'язаннями, що з'являються у процесі здійснення економічної діяльності. Раціональна організація саме цих операцій через різні платіжні системи сприяє ефективному функціонуванню фінансової сфери, вдосконаленню грошово-кредитних відносин, здійсненню міждержавних валютних розрахунків.

Метою даного дослідження є теоретичне обґрунтування функціонування банківських операцій з використанням пластикових карток внутрішньодержавних та міжнародних платіжних систем.

Дослідженню цієї проблематики присвячували свої роботи такі фахівці, як Міщенко С.Г., Манченко, С.А. Циганов, О.В. Поляниця та інші.

Останнім часом у всьому світі розвиток платіжних систем характеризується значним звуженням сфери використання готівки та паперових платіжних документів, використанням сучасних технологій та переходом до нових платіжних інструментів. Електронні гроші все частіше застосовуються до обігу і стають одними із головних інструментів фінансової інфраструктури економічно розвинених країн. Головна роль у міжнародних розрахунках належить банкам. Банки надають своїм клієнтам широкий спектр послуг – вибір ефективніших форм міжнародних розрахунків, консультації що до складання платіжних умов зовнішньо торговельних контрактів, видача банківських гарантій тощо [7].

Українське законодавство розрізняє діяльність в Україні внутрішньодержавних та міжнародних платіжних систем.

Внутрішньодержавна платіжна система – платіжна система, в якій платіжна організація є резидентом та яка здійснює свою діяльність і забезпечує проведення переказу коштів виключно в межах України [6].

Міжнародна платіжна система – це платіжна система, в якій платіжна організація може бути як резидентом, так і нерезидентом і яка надає свою діяльність на території

двох і більше країн та забезпечує та гарантує проведення переказу коштів у межах цієї платіжної системи [7].

Основні засади функціонування платіжних систем в Україні регулюються Законами України «Про Національний банк України» [3], «Про банки і банківську діяльність» [4], «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» [5] та іншими законодавчими актами України та Національного банку України.

Станом на 30.08.2018 року на території України здійснювали діяльність 22 систем переказу коштів, створених резидентами, з яких 9 систем переказу коштів, створені банками та 13 – небанківськими установами України. Також, на території України функціонували 10 міжнародних систем переказу коштів, створених нерезидентами [9].

Головною функцією платіжної системи є проведення переказу коштів.

Сьогодні в Україні функціонують дві платіжні системи, платіжною організацією та розрахунковим банком яких є Національний банк України система електронних платежів (СЕП) та Національна платіжна система (НПС) «Український платіжний ПРОСТІР» [8].

Система електронних платежів Національного банку (СЕП) – державна банківська платіжна система, що забезпечує проведення міжбанківського переказу через рахунки, відкриті в Національному банку України.

Станом на 1 липня 2018 р. учасниками СЕП були 177 установи, серед яких:

84 – банки України, 65 – філії банків України, 27 – Державна казначейська служба України та її органи, 1 – Національний банк України [9].

На рис. 1 показана динаміка учасників СЕП за 2013–2018 рр.

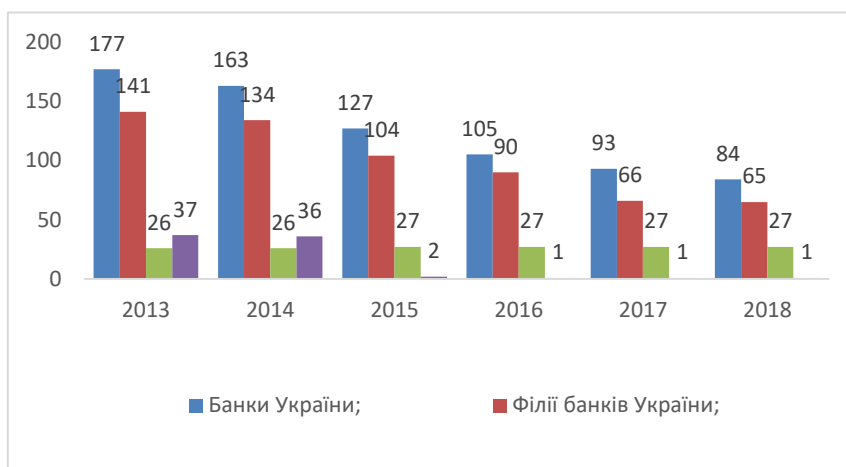


Рис. 1. Кількість учасників СЕП за період 2013-2018, [9]

Щодо завантаженості СЕП, то у першому півріччі 2018 року СЕП оброблено 168 579 тис. початкових платежів на суму 12 176 млрд грн, у тому числі: у файловому режимі – 168 174 тис. початкових платежів на суму 7 674 млрд грн; у режимі реального часу – 405 тис. початкових платежів на суму 4502 млрд грн. У першому півріччі 2018 року в СЕП у середньому за день оброблялося 1 382 тис. початкових платежів на суму 100 млрд грн. СЕП визнана системно важливою платіжною системою в Україні. Системна важливість СЕП обумовлена тим, що вона забезпечує здійснення 97% міжбанківських переказів у національній валюті в межах України.

Другою платіжною системою, платіжною організацією та розрахунковим банком яких є Національний банк України, є Національна платіжна система (НПС)

«Український платіжний ПРОСТІР». Станом на початок 2018 року кількість банків, які використовують платіжну систему «ПРОСТІР», становить 13 банків [9]. З них лідерами є АТ «Ощадбанк», АТ «Райффайзен Банк Аваль». На 01.01.2018 р. АТ «Ощадбанк» займає найвищі позиції у використанні Національної платіжної системи «ПРОСТІР» на суму 4 355 388 604 грн. За II квартал 2018 р. сума операцій у розрізі платіжних систем та мережі здійснення операцій з використанням платіжних карток склала 684 389 млн грн – безготівкові операції 299 929 млн грн та отримання готівки 384 459 млн грн. Найбільша частка суми операції припадає на міжнародну платіжну систему MasterCard – 66,8%.

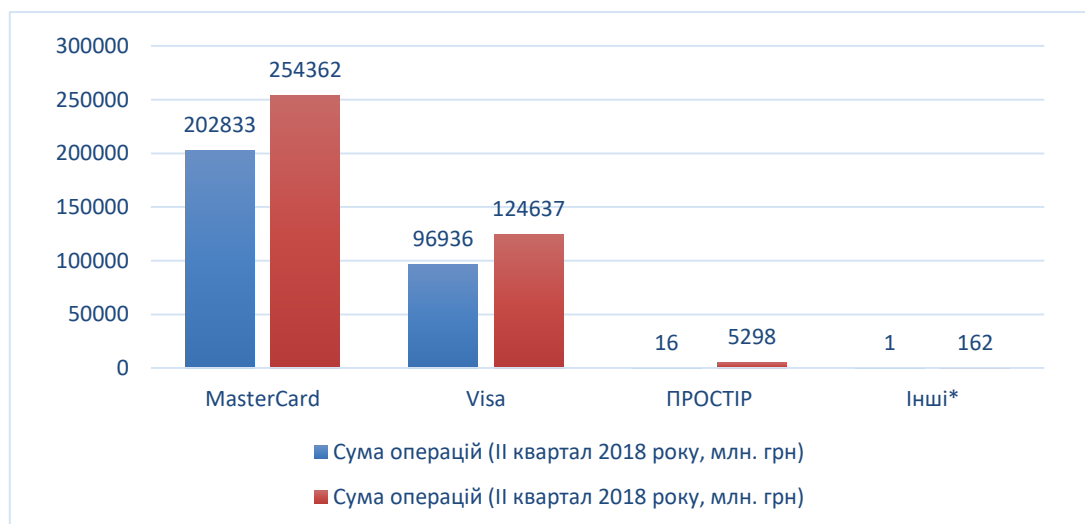


Рис. 3. Сума операцій у розрізі платіжних систем та мережі здійснення операцій з використанням платіжних карток, [9]

В українських банках MasterCard і Visa використовуються досить активно (рис. 3). Найбільші українські банки, такі як: АТ КБ «ПРИВАТБАНК», АТ «ОЩАДБАНК», АТ «УкрСиббанк», ПАТ «ПУМБ», ПАТ «АЛЬФА-БАНК» зареєстрували в Національному банку України договори про членство або про участь у міжнародних платіжних системах. Популярність цих систем серед вітчизняних фінансових посередників пояснюється їх конкурентним перевагами, однією з яких є низький тариф на обслуговування [8].

За другий квартал 2018 року кількість безготівкових операцій збільшилася на 11,6% (у порівнянні з I кварталом поточного року) і склала 750,6 млн шт., з яких: 503,8 млн шт. здійснені із використанням карток платіжної системи MasterCard, 246,2 млн шт. – Visa, 0,6 млн шт. – НПС «ПРОСТІР».

Отже, підсумовуючи вище сказане, можна стверджувати, що стабільний розвиток сучасних інтегрованих фінансових та економічних ринків великою мірою залежить від ефективного функціонування платіжних систем. Як бачимо платіжні системи в Україні на всіх рівнях потребують змін, оскільки не витримують конкуренції з боку міжнародних опонентів.

Сучасний етап розвитку банківського сектора потребує вдосконалення національної електронної платіжної системи, також існує необхідність подальшого розвитку національної системи масових електронних платежів. Кожен банк, що є учасником платіжної системи, повинен використовувати сучасні платіжні

інструменти та механізми переказу коштів; новітні програмні та технічні засоби обробки та передачі даних.

Список використаних джерел:

1. Береславська О. І., Наконечний О. М., Міжнародні розрахунки та валютні операції Навчальний посібник. К.: КНЕУ. – 2002 р.
2. Міщенко С. Вдосконалення системи роздрібних безготівкових платежів. Вісник КНЕУ ім. Т. Г. Шевченка. Серія: Економіка. 2014. № 5. С. 22–27.
3. Манченко І. А. Перспективи розвитку системи електронних платежів. Економіка. 2016. № 9. С. 35–37.
4. «Про Національний банк України» Закон України від 20.05.1999 № 679-XIV URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14>
5. «Про банки та банківську діяльність» Закон України від 07.12.2000 № 2121-III. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
6. «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні «Закон України від 5 квітня 2001 р. № 2346-III, редакція від 6 листопада 2016 р. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>.
7. Циганов С. А. Розвиток електронних платіжних систем в Україні: міжнародний аспект та інституціональні засади. Фінансовий простір. 2015. № 3. С. 80–89.
8. Офіційний сайт «НСМЕП ПРОСТІР». URL: <http://prostir.gov.ua/prostir>.
9. Офіційний сайт НБУ URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=6876479&cat_id=123217
10. Платіжна система України URL: <http://www.bank.gov.ua/>

СЕКЦІЯ 11. ПОВЕДІНКОВА ТА ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Рожко Н.Я.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри промислового маркетингу

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

м. Тернопіль, Україна

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЦІННОСТІ ТОВАРУ

Ціна є у будь-якого товару, і це знаходить свій вираз кількісним значенням. На ринку встановлюють ціну в залежності від цілого ряду чинників, включаючи його користь, бренд, технічні дані, унікальність, вид, витрати і т. д. Формування ціни визначає економічну значимість товару. Інша справа – цінність, визначити яку в цифрах можна далеко не завжди. Цінність виражається користю від певного товару або послуги, яку отримує покупець за витрачені гроші.

Тому, перш ніж купувати будь-який товар або послугу, потрібно визначитися, чи є в цьому цінність конкретно для споживача, надавши умовно відповіді на наступні питання:

Чи зміниться життя в кращу сторону після покупки товару / замовлення послуги?

Яку користь принесе покупка?

Що дасть ця покупка для споживача і що вона принесе в перспективі?

Цінність вище ціни послуги / товару або навпаки – продукт не коштує витрачених на нього грошей.

Практично все в нашому житті має ціну і цінність, але останнє поняття індивідуально для кожного. Наприклад, вартість 1 л молока – 15 грн – це ціна товару для кожного споживача. Цінність ж цього товару для кожного споживача різна: приміром, для людини, яка його не любить, або організм в силу певних причин його не сприймає цінність такого товару дуже низька. І навпаки, для споживача, який щоденно споживає молоко, приміром на сніданок до кави, цінність товару є високою, оскільки характеризується привычкою та потребою в цьому товарі.

Виходячи із проведених досліджень вітчизняних та закордонних вчених, визначення рівня економічної цінності товару, пропонуємо чотири етапи формування економічної цінності товару:

Етап 1. Визначення ціни (або витрат), пов'язаних з використанням того блага (товару або технології), яке покупець схильний розглядати як кращу з реально доступних йому альтернатив. Особливо наглядно такий приклад можна привести для тих товарів, які можуть споживатися в різних пропорціях. Тому, скажімо, якщо один товар в споживанні замінює 2 одиниці альтернативного товару, то необхідно в якості ціни байдужості прийняти загальну вартість цих двох одиниць, так як саме цей обсяг товарів конкурентів здатний задовольнити дійсно ту ж саму потребу клієнта.

Потім треба визначити ціну, яку покупець сплатить, якщо придбає функціонально порівняну кількість товарів конкурентів. Це завдання можна вирішити тільки

стосовно роздрібної торгівлі, коли ціна продажу загальнодоступна для відома всіх зацікавлених.

Етап 2. Визначення всіх параметрів, які відрізняють один товар як в кращий, так і в гірший бік від альтернативного товару. На цьому етапі робота повинна вестися спільно фахівцями різних служб фірми: конструкторами, технологами, фахівцями з сервісу, кваліметристами (або спеціалістами зі збуту) та маркетологами. Така співпраця необхідна для того, щоб визначити всі ті параметри, які будуть реально відрізняти один товар від альтернативного.

Етап 3. Оцінка цінності для покупця відмінностей в параметрах вашого товару і товару-альтернативи. На цьому етапі можна спробувати охарактеризувати відмінності товару та надати грошову оцінку, відповідаючи на питання: «Наскільки більше покупець готовий буде заплатити за таке поліпшення властивості товару?» або «Наскільки ціна повинна бути нижче, щоб покупець погодився купити товар з настільки погіршеними властивостями?».

Етап 4. Підсумовування ціни байдужості і оцінок позитивної і негативної цінності відмінностей товару від товару-альтернативи. На цьому етапі залишається тільки підсумувати ціну байдужості і позитивну цінність відмінностей (а при необхідності відняти негативну цінність деяких відмінностей вашого товару від аналога), щоб отримати загальну величину економічної цінності одного товару для покупця. При цьому зазвичай рекомендується встановлювати ціну нижче верхньої межі такої економічної цінності (з премією покупцеві), щоб посилити інтерес до покупки. Тим самим основою рішення про ціни стає вже не вся економічна цінність товару, а економічний вигравш покупця, тобто та вигода, яку покупець може отримати в результаті покупки.

Загалом, цінність визначається як загальна економія або задоволення, одержувані споживачем в результаті утилізації придбаного ним блага, тобто та користь, яку це благо йому приносить. Але в сфері маркетингу і ціноутворення ця категорія трактується більш вузько і приземлено як економічна цінність блага для покупця або цінність, що виявляється при обміні, тобто та оцінка бажаності блага, яка в грошовому вираженні визначає граничну для покупця ціну цього блага. У такий спосіб розуміється цінність як реальна основа вимірювання. Цією основою служать співвідношення корисності і ціни для благ, які є реально доступними покупцям альтернативами. Наприклад, коли у метро ввечері продають свіжий хліб, ціна батона нерідко буває вище, ніж в булочній, що знаходиться в двох кварталах від метро. Покупець, що поспішає додому з роботи, має альтернативу: замість того, щоб крокувати додому, він може зробити гак і купити батон в булочній, заощадивши гроші. Але якщо він купить хліб у метро, то, крім користі від самого хліба, отримає ще одну користь: заощаджений час і сили, яких йому б коштував самостійний візит в булочню (якщо він взагалі встигне туди потрапити до її закриття).

Отже, формування загальної економічної цінності товару для споживача можна описати за допомогою наступної формули:

Загальна цінність = Ціна байдужості + Позитивна цінність відмінностей – Негативна цінність відмінностей.

СЕКЦІЯ 12. ЕКОНОМІКА ФІРМИ

Балацька Н.Ю.

кандидат технічних наук,

доцент кафедри готельного та ресторанного бізнесу

Харківський державний університет харчування та торгівлі

м. Харків, Україна

СУЧАСНІ АКЦЕНТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Євроінтеграційний рух України у світову економічну систему посилює роль сфери послуг в сучасному суспільстві. Сфера споживчих послуг стає домінуючим елементом розвитку системи національних і загальносвітових господарських зв'язків. Одним із сегментів ринку споживчих послуг, який динамічно розвивається у всьому світі є ресторанний бізнес. Рівень розвитку ресторанного бізнесу з одного боку, виступає в якості ключового індикатору, який визначає якість життя населення в країні, з іншого – підприємницька діяльність в сфері ресторанного бізнесу сприяє вирішенню задач розвитку національного господарства в цілому.

Зацікавленість проблемами розвитку підприємств ресторанного бізнесу особливо підвищилась в останні роки. Тому темпи розвитку, вірний вибір факторів розвитку є джерелом забезпечення конкурентоспроможності та стійкості підприємств галузі ресторанного господарства. В практиці управління виникла проблема наукової підтримки процесів розвитку підприємств ресторанного бізнесу. Виявилось, що не завжди зростання об'ємних показників діяльності є індикатором успіху підприємства ресторанного бізнесу. Сучасне конкурентне середовище, зростаючі вимоги та запити споживачів актуалізують питання пошуку структурних якісних змін в діяльності підприємств ресторанного бізнесу як основного джерела їх розвитку у довгостроковій перспективі.

Разом з тим, незважаючи на велику кількість наукових праць і значні досягнення в області обґрунтування теоретичних основ розвитку підприємницьких структур, наявний науковий заділ для вирішення завдання забезпечення ефективного розвитку підприємств сфери ресторанного бізнесу є недостатнім. Так, в економічній літературі чітко не визначено сутність дефініції «розвиток підприємства ресторанного господарства», що ускладнює вирішення ключових питань аналізу, оцінки якості та рівня розвитку, а також визначення стратегічних траєкторій ефективного їх розвитку.

Проведене дослідження літератури показало, що у загальному розумінні категорія «розвиток» має філософську основу і являє собою якісну зміну в структурі об'єкту, яка пов'язана з перетвореннями сукупності функціонально пов'язаних між собою елементів, зв'язків і залежностей [3, с. 253]. Процеси глобалізації, необхідність відповідності вимогам клієнтів, посилення конкуренції – це ключові чинники, які обумовлюють необхідність якісних змін в діяльності підприємств ресторанного бізнесу.

Сьогодні розвиток підприємств ресторанного бізнесу не можливий без здійснення якісних змін. Утримання постійних клієнтів та залучення нових підприємствами

сфери ресторанного бізнесу в умовах високої конкуренції можливе тільки на основі постійного впровадження в діяльність інновацій. Немає сумнівів, що інноваційні підприємства сфери ресторанного бізнесу мають більші можливості розвитку. Разом із тим, їх розвиток можливий при умові забезпечення відповідності швидкості руху змінами смаків, вимог та уподобань споживачів. Зміцнення акцентів споживачів на «здорове харчування», турбота щодо екологічної безпеки харчування, вимоги до сервісу та обслуговування призводять до необхідності впровадження якісних інноваційних змін у ресторанному бізнесі, незалежно від того є вони абсолютними новинками, конкурентно-відтвореними або адаптованими.

Заслуговує на увагу підхід до трактування сутності категорії «розвиток» як особливої форми руху, яка характеризується трьома категоріями: кількості, якості і структури [2, с. 267]. Категорія «кількість» проявляється у зростанні результативних показників діяльності підприємства ресторанного бізнесу (товарообороту та прибутку) шляхом розширення клієнтської бази. Оскільки для сучасних умов діяльності підприємств ресторанного бізнесу характерна обмеженість шляхів зростання, забезпечення позитивного приросту кількісних показників можливе через інноваційний розвиток кулінарної продукції, нові ринки збуту, диверсифікований бізнес та нові бізнес-моделі. Категорія «якість» проявляється у спроможності підприємства ресторанного бізнесу перевищувати очікування споживачів. Для сучасного споживача час та «економіка досвіду» є більш цінними ніж матеріальні речі. За даними психологічного журналу [5], в якому які висвітлюється дана концепцію, люди вже не задоволені лише матеріальними речами. Вони скоріше переживуть пам'ятний досвід, яким вони можуть поділитися. Ця тенденція особливо яскраво проявляється серед молодого покоління, яке прагне витратити гроші на досвід, що покращує їх життя. Проведене нью-йоркською фірмою «YPulse» дослідження показало, що «61% респондентів у віці 21-24 років надають перевагу обіді в новому ресторані, ніж придбання нової пари взуття» [4]. Сучасний споживач усвідомлений, що досвід часто робить його щасливішим і не менш цінним ніж покупка «матеріальних речей». Це призводить до того, що конкурувати за дорогоцінний час споживача можливо лише при забезпеченні високої якості сервісу у сфері ресторанного бізнесу. Зазначене актуалізує значимість підтримки на відповідному рівні критерію «якість» (кулінарна продукція, сервіс та обслуговування, атмосфера, персонал, тощо).

Структура – це категорія, яка характеризує розподіл і взаємодію в просторі елементів, предметів, явищ, програму їх розвитку. Головна особливість структури – цілісність, якісна відмінність від складових її елементів.

Характеризуючи сутність категорії «розвиток» професор Мельник Л.Г., зазначає, що «розвиток – це незворотна, спрямована, закономірна зміна» [1, с. 20]. Безумовно, розвиток передбачає зміну структури системи. Своєю чергою, незворотність з одного боку вберігає систему від циклічного повторення (сталості) та характеризує певний вектор руху системи, з іншого – система не може повернутися у вихідний стан в силу властивості процесів; спрямованість забезпечує можливість накопичення змін і виникнення нової (більш високого порядку) якості; закономірність забезпечує змінам відповідність причинно-наслідковим зв'язкам. При відсутності закономірності розвиток підприємства ресторанного бізнесу не можливий та є хаос – непов'язаний безпричинний і нескінчений набір випадків.

Таким чином, уміла інтеграція критеріїв «кількість», «якість» та «структура» розширює можливості підприємств ресторанного бізнесу економічно конкурувати та

розвиватися та сприятиме досягненню європейського рівня шляхом адаптації прогресивних конкурентних форматів відповідно специфічних зовнішніх умов українського ресторанного бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Мельник Л. Г. Основи стійкого розвитку. : посібник. Суми: Університетська книга, 2006. 383 с.
2. Огаренко Т. Ю. Категорії «економічний розвиток» і «розвиток економіки»: суть та співвідношення. Сталій розвиток економіки. 2013. № 4. С. 265-270.
3. Петрушенко В. Л. Філософський словник: терміни, персоналії, сентенції. Львів: «Магнолія-2006», 2011. 352 с.
4. Actionable research on gen z and millennials. Available at: <https://www.ypulse.com/>
5. Leaf Van Boven, Thomas Gilovich, «To Do or to Have? That Is the Question» Journal of Personality and Social Psychology, 2003. Vol. 85, no. 6, pp. 1192-1202.

Будник Л.А.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри безпеки,
правоохоронної діяльності та фінансових розслідувань*

Михайлишин Н.П.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної експертизи та аудиту бізнесу*

Тернопільський національний економічний університет

м. Тернопіль, Україна

ЕКСПЕРТНА ОЦІНКА ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі інформаційні системи відіграють ключову роль для ефективного виконання бізнес-процесів підприємств. Разом з тим повсюдне використання автоматизованих систем для зберігання, обробки і передачі інформації приводить до підвищення актуальності проблем, пов'язаних з їх захистом. Підтвердженням цьому служить той факт, що за останні кілька років має місце тенденція збільшення кількості інформаційних атак, що приводять до значних фінансових і матеріальних втрат.

Інформаційна безпека – це стан захищеності об'єкта, при якому досягається його нормальне функціонування незалежно від внутрішніх і зовнішніх інформаційних впливів [1, с. 136].

В економічній літературі визначені характеристики інформаційної безпеки до яких слід віднести:

- своєчасність, точність та неупередженість інформації всіх рівнів та підрозділів підприємства;
- ефективність інформаційно-аналітичних баз, що зумовлюють результативність діяльності суб'єкта господарювання;
- комплексність інформаційних ресурсів, що визначають стан діяльності підприємства;
- основа формування та прогнозування діяльності підприємства на перспективу [2, с. 45].

До проблеми захисту інформації доцільно підходити комплексно, тобто витратити кошти не на придбання засобів захисту, а приймати комплексні рішення, які можуть бути інтегровані з інформаційними технологіями.

Для того, щоб гарантувати ефективний захист від інформаційних атак зловмисників компаніям необхідно мати об'єктивну оцінку поточного рівня інформаційної безпеки. Саме для цієї мети застосовують експертизу інформаційної безпеки [3, с. 66].

Під експертизою розуміють дослідження конкретного об'єкта з метою отримання не наукового, а власне прикладного (практичного) знання. Характерною особливістю такого дослідження є застосування особливих, спеціалізованих методик, що відповідають відповідним вимогам. У зв'язку з цим будь-яка експертиза повинна мати свій певний регламент, порядок проведення, обумовлений специфікою предмета експертизи і сферою застосування спеціальних знань [4, с. 38].

На сучасному етапі не сформувалося сталого визначення експертизи інформаційної безпеки. Її можна представити у вигляді процесу збору і аналізу інформації пов'язаної з оцінкою ризиків функціонування інформаційної системи, що необхідно для подальшого проведення якісного або кількісного визначення рівня захисту від атак зловмисників. Ризики, пов'язані з безпекою – це очікуваний рівень втрат за визначений період, з огляду на надійність засобів захисту.

Експертна оцінка ризиків, пов'язаних з безпекою інформаційної системи, передбачає такі етапи:

- ідентифікація засобів захисту на визначеній ділянці інформаційної системи;
- оцінка надійності засобів захисту на цій ділянці;
- оцінка ймовірності, що акт порушення безпеки буде успішний, з огляду на набір засобів захисту на цій ділянці інформаційної системи і їхньої надійності;
- оцінка втрат, які понесе підприємство, якщо акт порушення безпеки обійде засоби захисту в цьому місці інформаційної системи.

Після проходження даних етапів експерт визначає слабкі місця, пов'язані із інформаційною функцією систем. Експерту доцільно виявити слабкі місця внутрішніх засобів контролю комплексних інформаційних систем підприємства, розглянути як апаратні, так і програмні засоби контролю, а також організаційні заходи, які становлять на підприємстві процес управління захистом комплексних інформаційних систем підприємства (рис. 1).

Оцінку системи внутрішніх засобів контролю потрібно розглядати в межах структури рентабельності. Експерт оцінює потік прибутків і витрат, пов'язаних із розробкою, впровадженням, функціонуванням і обслуговуванням внутрішньої системи захисту.

Найбільша кількість загроз, і, відповідно, найбільшому ризику виникнення помилок, піддається інформація під час її зберігання. Таким чином, одним із завдань експерта є оцінка цілісності інформації та збереженості інформаційних активів у системі. До інформаційних активів системи, які необхідно захистити, відносять:

- фізичні активи, які включають персонал, апаратні засоби, засоби обслуговування, документування тощо;
- логічні активи – це дані та програмне забезпечення.

Конфіденційність інформації можна досягти засобами, які Р. Вебер вважає засобами контролю перетину границь. Вони забезпечують інтерфейс між потенційним користувачем системи та власне інформаційною системою. Для

досягнення вимог до безпечної інформаційної системи використовуються такі засоби захисту:

- підзвітність (протоколювання);
- ідентифікація;
- аутентифікація.

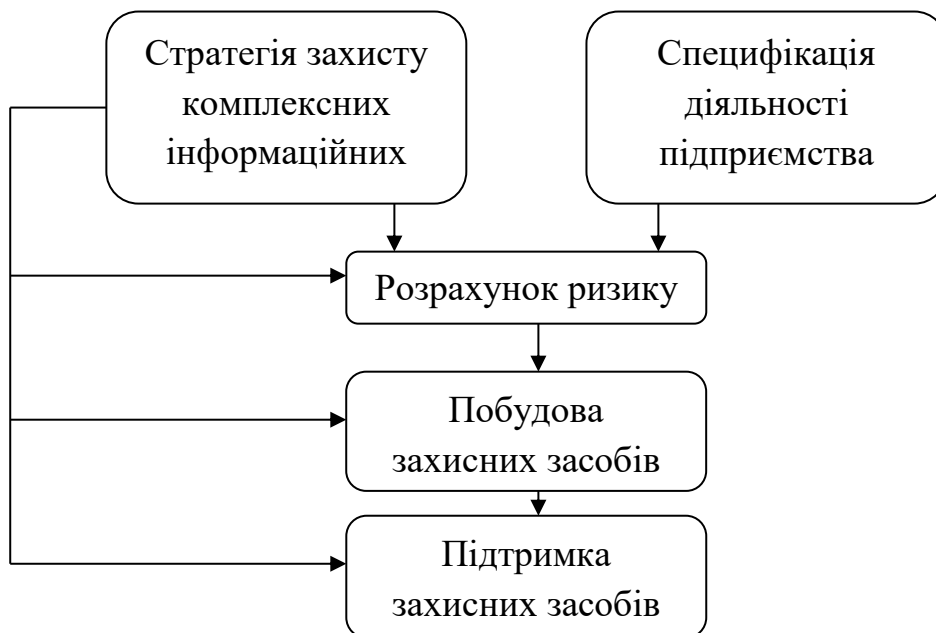


Рис. 1. Компоненти інформаційних систем, які необхідно дослідити експерту

Ідентифікація і аутентифікація – перший і найважливіший програмно – технічний рубіж інформаційної безпеки. Якщо не є проблемою одержати доступ до системи під будь – яким ім’ям, то інші механізми безпеки, наприклад, керування доступом, втрачають зміст. Очевидно, що без ідентифікації користувачів неможливе протоколювання їхніх дій (тобто втрачається сенс в підзвітності та експертизі).

Отже, експертиза інформаційної безпеки – це системна оцінка того, як побудована та виконується політика інформаційної безпеки підприємства, перевірка ефективності її застосування. Експертна оцінка дозволить проаналізувати достатність заходів захисту та виявити слабкі місця в системі інформаційної безпеки, перевірити ефективність системи управління.

Список використаних джерел:

1. До проблеми забезпечення інформаційної безпеки України / В. Остроухов, В. Петрик // Політичний менеджмент. – 2008. – № 4(31). – С. 135–141.
2. Економічна безпека підприємства в конкурентному середовищі: [монографія / за наук. ред. проф. Войнаренка М.П.]. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – 382 с.
3. Живко М.О. Економіко-правові аспекти захисту інформації в комп’ютерних системах / М.О. Живко, Х.З. Босак // Управління розвитком: Збір. наук. робіт. – 2008.– № 6. – С. 65–67.
4. Дондик Н.Я. Спеціальні бухгалтерські знання та їх застосування під час розкриття та розслідування економічних злочинів: монографія / Н.Я. Дондик. – К. : Атака, 2007. – 144 с.

Злидник М.І.

аспірант кафедри теоретичної та прикладної економіки

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів, Україна

ОСНОВНІ НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ

Важливої уваги при вивченні теоретико-методологічних засад управління конкурентоспроможністю продукції заслуговує питання різноманітності підходів до цього поняття. Детальний аналіз наукових джерел [1; 2; 3] щодо теоретико-методологічних та прикладних засад управління конкурентоспроможністю дозволив автору згрупувати наукові підходи до нього у дві групи (табл. 1):

1) *класичні підходи*, серед яких процесний, системний, синергетичний, ситуаційний, структурний, функціональний, відтворювально-еволюційний, поведінковий тощо;

2) *специфічні підходи* – логічний, маркетинговий, інноваційний, глобальний, інтеграційний, оптимізаційний, підхід на основі концепції «продовольчої безпеки» та ін.

Таблиця 1

Комплексна таблиця основних наукових підходів до управління конкурентоспроможністю*

Науковий підхід	Короткий аналіз наукового підходу
1	2
<i>Класичні підходи</i>	
<i>Процесійний</i>	Розглядає загальні функції управління, як взаємозалежні. Процес управління є ланцюгом безперервних дій зі стратегічного маркетингу, планування, організації процесів, обліку та контролю, мотивації та регулювання
<i>Системний</i>	Методологія дослідження об'єктів проводиться через призму систем
<i>Синергетичний</i>	Розвиток системного підходу стосовно складних систем управління. На переконання вчених-економістів, врахування синергетичних закономірностей дозволяє замінити традиційні уявлення про управління, згідно яких ефект від управлінського впливу однозначно і лінійно залежить від величини зусиль
<i>Ситуаційний</i>	Ґрунтується на альтернативності досягнення однієї і тієї ж самої цілі під час прийняття або реалізації управлінського рішення, обліку невизначених обставин. Підхід концентрується на тому, що використання тих чи інших параметрів та методів управління визначається конкретною ситуацією в конкретному місці та час
<i>Структурний</i>	Визначення значимості, пріоритетів серед факторів, методів, принципів і інших інструментів у їхній сукупності з метою встановлення раціональності співвідношення і підвищення обґрунтованості ресурсів

1	2
<i>Функціональний</i>	Потреба розглядається як сукупність функцій, які треба виконати для задоволення потреби. Ланцюг розвитку об'єкту: потреби-функції-показники майбутнього об'єкта-зміни структури системи
<i>Відтворювально-еволюційний</i>	Орієнтований на поновлення виробництва об'єкта для задоволення потреб конкретного ринку з меншими сукупними витратами на одиницю корисного ефекту. Кожна нова модель повинна бути краща тієї, яку змінюють
<i>Поведінковий</i>	Зосереджений на індивідуальній і груповій поведінці. Дає можливість покращити ефективність і результативність роботи персоналу, інтенсифікувати генерацію нових ідей, він підвищує ефективність роботи організації і створює додаткові конкурентні переваги
<i>Специфічні підходи</i>	
<i>Логічний</i>	Основним засобом є принципи діалектичної та формальної логіки. Принципи діалектичної логіки: принцип об'єктивності розгляду об'єкта; принцип багатостороннього розгляду об'єкту; принцип історизму. Методологічні принципи формальної логіки: принцип тотожності; принцип не протиріччя; принцип виключеного третього; принцип достатнього обґрунтування
<i>Маркетинговий</i>	Орієнтація управлінської системи на споживача при вирішенні завдань
<i>Інноваційний</i>	Орієнтація розвитку підприємства на активізацію інноваційної діяльності
<i>Глобальний</i>	Забезпечення конкурентоспроможності великих об'єктів повинно бути глобальною системою, а не на рівні місцезнаходження об'єкта
<i>Інтеграційний</i>	Передбачає посилення співпраці суб'єктів управління, їх об'єднання, поглиблення взаємодії між компонентами системи управління
<i>Оптимізаційний</i>	Перехід від якісних оцінок до кількісних за допомогою методів дослідження операцій, інженерних розрахунків, статистичних методів, експертних оцінок. Реалізується завдяки установленню залежності між техніко-організаційними та економічними показниками, вивчення механізмів дії закону масштабу
<i>Підхід на основі концепції «продовольчої безпеки»</i>	Передбачає не тільки врахування економічних, організаційних, інноваційних та інших конкурентних переваг конкретного товару або продукту, а формування системи кількісних та якісних показників, дотримання яких забезпечить уникнення як економічної так і продовольчої небезпек

Джерело: згруповано на основі аналізу праць [1; 2; 3; 4–5]

Подамо детальну характеристику деяких із наведених підходів.

Під *процесійним підходом* до управління конкурентоспроможністю, який є певною мірою складовою системного підходу, розуміється орієнтація діяльності підприємства на бізнес-процеси, а системи управління спрямовані на управління як кожним бізнес-процесом окремо, так і всіма бізнес процесами.

Перевагою процесійного підходу до управління конкурентоспроможністю підприємства та його продукції є можливість за його допомогою здійснювати постійний контроль над зв'язками окремих процесів та їх взаємодією в межах системи процесів.

Системний підхід характерний для багатьох управлінських і економічних явищ. Тут організацію розглядають як відкриту систему, що є сукупністю таких взаємозалежних елементів, як люди, структури, завдання і технології, що зорієнтовані на досягнення цілей організації в умовах змінного зовнішнього середовища [4]. Відповідно, управління конкурентоспроможністю за системним підходом передбачає комплексне управління чинниками конкурентоспроможності з метою досягнення синергетичного ефекту.

Синергетичний підхід варто розглядати як розвиток системного підходу стосовно складних систем управління [4, с. 76–79]. На переконання вчених-економістів, врахування синергетичних закономірностей дозволяє замінити традиційні уявлення про управління, згідно яких ефект від управлінського впливу однозначно і лінійно залежить від величини зусиль.

Ситуаційний підхід виник як відповідь на питання: яка зі змінних організації або її оточення є основною, особливо важливою? [6, с. 18–20]. Відповідно до цього підходу не існує одного, найкращого з усіх способів управління конкурентоспроможністю підприємства чи його продукцією.

Структурний підхід до проблем управління конкурентоспроможністю продукції – це визначення значимості, пріоритетів серед факторів, методів, принципів і інших інструментів у їхній сукупності з метою встановлення раціональності співвідношення і підвищення обґрунтованості ресурсів [5, с. 132]. Структурування дає можливість визначити найсуттєвіші чинники конкурентоспроможності продукції та її елементи, і, при оптимальному використанні таких даних, підсилити конкурентоспроможність підприємства.

Сутність *функціонального підходу* полягає в тому, що потреба у конкурентоспроможному товару розглядається як сукупність функцій, які потрібно виконати для її задоволення. Після виявлення функцій створюються кілька альтернативних об'єктів для виконання цих функцій і вибирається той з них, що вимагає мінімуму сукупних витрат за життєвий цикл об'єкта на одиницю його корисного ефекту. Підхід знаходить своє втілення у функціонально-вартісному аналізі.

Відтворювально-еволюційний підхід орієнтований на поновлення виробництва продукції для задоволення потреб конкретного ринку з меншими сукупними витратами на одиницю корисного ефекту. Кожна нова модель повинна бути краща тієї, яку змінюють [1, с. 116]. Такий підхід, з першого погляду, є досить простий, оскільки використовую існуючу виробничу і технологічну базу підприємств. Однак, глибший аналіз дає можливість усвідомити складність та ефективність такого підходу до управління.

Іншим підходом до управління конкурентоспроможністю продукції є *поведінковий*, зосереджений на індивідуальній і груповій поведінці. У загальному управлінні він описує сутність управління людьми в організаціях, однак й придатний для управління конкурентоспроможністю продукції. Якщо підхід дає можливість підвищити ефективність і результативність роботи персоналу, інтенсифікувати генерацію нових ідей, він підвищує ефективність роботи організації і створює додаткові конкурентні переваги.

Перейдемо до розгляду специфічних підходів до управління конкурентоспроможністю продукції.

Так, сутність *логічного підходу* до управління конкурентоспроможністю полягає у використанні принципів діалектичної логіки, а саме: об'єктивності і розгляду продукції, усестороннього розгляду продукції, історизму тощо [1, с. 114]. На основі такого підходу, за наявності можливостей, у подальшому можна використовувати *інноваційний підхід*. З трактування, поданого Р.А. Фатхутдіновим та Г.В. Осовською [1, с. 119], можна зробити висновок, що цей підхід стосується не окремого продукту чи підприємства, а інноваційної орієнтації економіки окремої країни загалом.

Маркетинговий підхід передбачає орієнтацію керуючої підсистеми при вирішенні будь-яких завдань для зовнішніх і внутрішніх споживачів. Маркетингове управління передбачає дії, яка включають аналіз, планування, реалізацію та контроль заходів, спрямованих на формування та інтенсифікацію попиту на товари або послуги і збільшення прибутку [7, с. 52].

Дослідження питань управління конкурентоспроможністю продукції вимагає використання й *оптимізаційного підходу*. Він полягає в переході від якісних оцінок до кількісних за допомогою методів дослідження операцій, інженерних розрахунків, статистичних методів, експертних оцінок тощо. Оптимізаційний підхід реалізується шляхом установлення залежності між техніко-організаційними та економічними показниками, вивчення механізмів дії закону масштабу і закону економії часу, законів економічного взаємозв'язку витрат у сферах виробництва і споживання, залежності між показниками якості товару і витратами в сфері його виробництва тощо [1, с. 136].

Одним із підходів до оцінки конкурентоспроможності саме агропродовольчої продукції є запропонований нами *ε підхід на основі концепції «продовольчої безпеки»*, який на відміну від існуючих як класичних, так і специфічних, передбачає не лише врахування економічних, організаційних, інноваційних та інших конкурентних переваг конкретної продукції, а формування системи кількісних та якісних показників, дотримання яких забезпечить уникнення як економічної так й продовольчої, небезпек, оскільки мова іде про конкурентоспроможність продукції.

Список використаних джерел:

1. Фатхутдінов Р. А., Осовська Г. В. Управління конкурентоздатністю організації: підручник / Р. А. Фатхутдінов, Г. В. Осовська. – Київ: Кондор, 2009. – 470 с.
2. Балабанова І. В. Управління конкурентною раціональністю: монографія / І. В. Балабанова. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2008. – 538 с.
3. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посібник / С. М. Клименко, О. С. Дуброва, Д. О. Барабась, Т. В. Омеляненко, А. В. Вакуленко та ін. – Київ: КНЕУ, 2006. – 527 с.
4. Петрович Й. М., Кривешко О. В., Ступак І. О. Стратегічне управління конкурентоспроможністю промислового підприємства: монографія / Петрович Й. М., Кривешко О. В., Ступак І. О. – Львів, вид-во Львівської політехніки, 2012. – 228 с.
5. Лепейко Т. І. Процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства: монографія / Т. І. Лепейко, А. В. Котлик. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2012. – 316 с.
6. Кредісов А. І. Історія вчень менеджменту: підручник для вищих навч. заклад / А. І. Кредісов – Київ: Знання України, 2001. – 300 с.
7. Гаркавенко С. С. Маркетинг: підручник / С. С. Гаркавенко. – Київ: Лібра, 2006. – 720 с.

Каширнікова І.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та підприємництва

Шевченко К.І.

студентка

Придніпровська академія будівництва та архітектури

м. Дніпро, Україна

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

У сучасному світі однією з основних рушійних сил розвитку підприємництва та економіки в цілому є інтелектуальна власність. Це важливий нематеріальний актив, творчий потенціал людства, який є невичерпним ресурсом; це науково-технічні знання, ідеї, думки, винаходи, які застосовуються у комерційних цілях.

Відносини, пов'язані з інтелектуальною власністю, обґрунтовуються та захищаються законодавчо. Згідно Конституції України кожен має право володіти, користуватися і розпоряджатися своєю власністю, результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності; ніхто не може бути протиправно позбавлений права власності. Право приватної власності є непорушним [1].

Інтелектуальна власність є способом отримання додаткового прибутку внаслідок впровадження інноваційних проектів, технологій, методів для підвищення конкурентоспроможності, корисності та ефективності продукції.

Об'єктами права інтелектуальної власності можуть бути наукові та літературні твори, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, торгові марки, фірмові найменування, наукові відкриття та інше.

На сьогодні інтелектуальна власність займає досить визначу сходинку у будівельній галузі. З'являються нові технології, будівельні матеріали, конструкції та техніка, які сприяють оновленню та модернізації будівельного процесу.

Першою ланкою будівництва є архітектурна діяльність. Вона майже повністю заснована на створенні та використанні інтелектуальної власності. Це архітектурні твори, креслення, ескізи, малюнки та інші об'єкти, які створюються, зазвичай, на замовлення.

З одного боку, особа, яка створила архітектурний твір, має особисті немайнові та майнові права. Наявність немайнових прав дозволяє автору вимагати визнання свого авторства, якщо це буде доведено, а також протидіяти зміненню або реконструкції об'єкта, якщо це може зашкодити його репутації та кар'єрі. Майнові ж права автор може залишити собі або повністю передати замовнику за умовами договору. Автор має право брати участь у подальшій реалізації проекту та може заборонити перероблення проекту іншою особою, незалежно від того, творчою вона є чи ні.

З іншого боку, за українським законодавством витвори архітектури можуть бути об'єктом фотографії чи кінематографії без згоди автора. Хоча у багатьох країнах Європи подібні дії стосовно об'єкту архітектури повинні бути узгоджені з його особою, яка володіє авторськими правами на нього.

Окрім архітектурного проекту до інтелектуальної власності у будівництві належать патенти на нові будівельні матеріали та рецептури, конструкції, технології, винаходи нових або покращення будівельних інструментів, машин, які вже існують. Патент на винахід, корисну модель – це різновид патенту, що видається за

результатами кваліфікаційної експертизи заявки на винахід, корисну модель [2]. Бувають випадки, коли на будівельному майданчику знайшли спосіб по-іншому використовувати вже відомий інструмент чи матеріал, а після закінчення будівництва цей винахід не запатентовують та забувають. Такий підхід призводить до втрати корисної технології та є перешкодою у розвитку підприємств будівельної галузі.

У підсумку, варто відзначити, що сучасне законодавство України стосовно захисту прав інтелектуальної власності, є досить всеосяжним, чітким та зрозумілим, але на практиці воно не завжди виконується, оскільки будівництво є тривалим та складним процесом. До групи ризику відносяться, насамперед, архітектори. Тому для сприяння інноваційного та творчого розвитку будівництва, держава має докласти усі зусилля для законодавчого та практичного захисту прав авторів та винахідників.

Список використаних джерел:

1. Конституція України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 30. – С. 141. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>.
2. Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1994. – № 7. – С. 32. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3687-12>.
3. Новицький О.П. Інтелектуальна власність в будівництві / О.П. Новицький [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/node/2793/novyckyuintelektualnavlasnistv_budivnyctvi.pdf.
4. Кириленко К.В., Пономарьова Л.В. Аналіз законодавства у сфері архітектури та будівництва як об'єкта авторського права / Репортер Приазовського державного технічного університету. – 2015. – 154-163 с.

Нефедова О.Г.

здобувач

Український державний хіміко-технологічний університет

м. Дніпро, Україна

РЕОРГАНІЗАЦІЯ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ АДАПТИВНОЇ І КОНКУРЕНТНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Поняття реорганізації підприємств в економічній літературі частіше за все пов'язують із процедурами санації та ліквідації. Наприклад:

– *реорганізація* – зміна структури капіталу компанії, яка потрапила у скрутне фінансове становище, з метою зменшити обсяг платежів з фіксованим строком виплат. (...) Реорганізація компанії може видатися більш прийнятним за ліквідацію рішенням (...). Основна мета реорганізації полягає в тому, щоб зберегти компанію як дієздатну економічну одиницю [1, с. 778]. Або: у складі комплексу фінансово-економічних і організаційно-правових заходів для фінансового оздоровлення підприємства-боржника важливе значення відіграє реструктуризація (*реорганізація*) підприємства. Реструктуризація підприємства – здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зокрема шляхом його поділу з переходом боргових зобов'язань до юридичної особи, що не підлягає санації, якщо це не передбачено планом санації, на зміну форм власності, управління, організаційно-правової форми,

що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможності продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволення вимог кредиторів. [2, с. 326]. Тут, як бачимо, автор пов'язує поняття реорганізації із процесом реструктуризації підприємства, урівнюючи їх між собою (ми до речі не погоджуємося з такою думкою, вважаючи, що це різні поняття: реструктуризація використовує більш широке коло заходів, ніж лише дії, спрямовані на реорганізацію підприємства). Ми під реорганізацією розуміємо перебудову організаційної структури й управління підприємством. При цьому, на наш погляд, реорганізація, окрім зазначеного, може використовуватись і в наступних випадках:

- з метою пошуку оптимальної організаційної структури,
 - засіб з підвищення ефективності (зменшення витратності виробництва через скорочення непродуктивних видів діяльності, укрупнення чи навпаки подрібнення напрямків діяльності);
 - спосіб підвищення адаптаційної здатності підприємства;
 - як превентивна дія,
 - як засіб щодо сприяння підвищенню конкурентоспроможності підприємства
- (рис. 1)¹

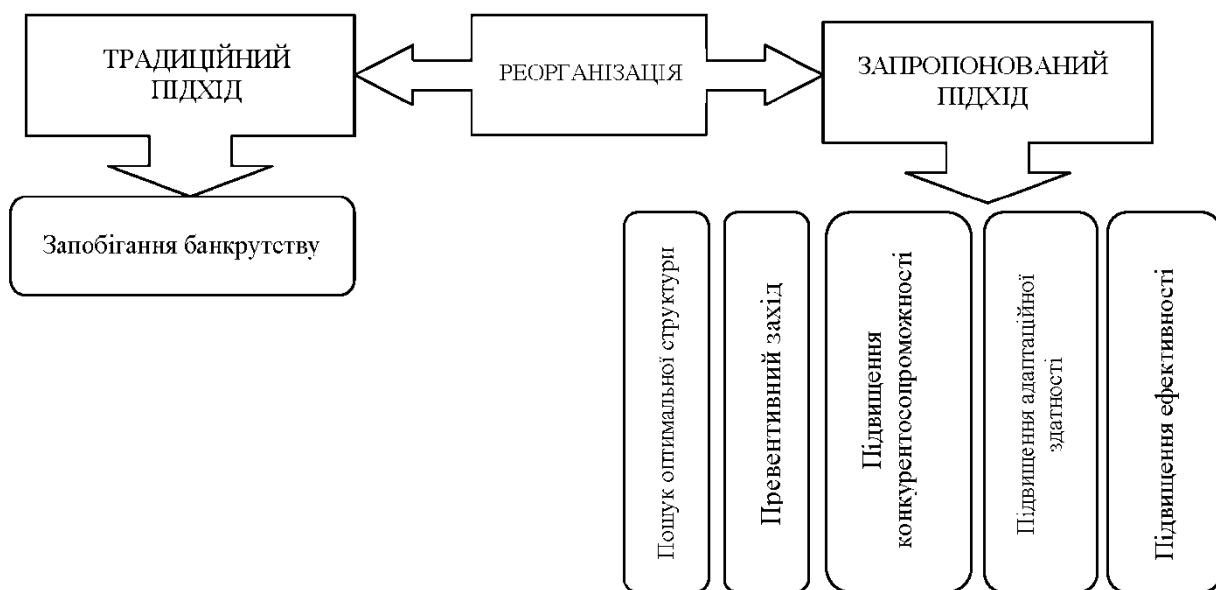


Рис. 1. Сутність реорганізації

Реорганізація може використовуватися не як процедура санації (оздоровлення підприємства та відвернення загрози банкрутства), а як дія, спрямована на покращення діяльності підприємства (навіть, коли індикатори фінансового стану іще не сигналізують про можливість банкрутства).

Пошук оптимальної організаційної структури сприяє розвитку конкурентних переваг підприємства. При цьому для різних підприємств оптимальними будуть різні оргструктури (для невеликих підприємств – лінійна або лінійно-штабна

¹ Розроблено автором

(є ефективною в масовому виробництві), для великих, конгломератних підприємств – дивізіональна, для виконання конкретних інвестиційних проектів в рамках окремого підприємства – матрична і т. ін.

Підвищення ефективності завжди є актуальним для будь-яких підприємств (зменшення витратності виробництва через скорочення непродуктивних видів діяльності, відмова від непрофільних видів і залучення аутсорсингу, укрупнення чи навпаки подрібнення видів або напрямків діяльності).

Підвищення адаптаційної здатності підприємства може бути як самостійним заходом, спрямованим на виживання підприємства, так і проміжним. Тобто підвищення адаптивності сприяє розвитку конкурентної здатності підприємства. Коли невизначеність навколишнього середовища висока, підвищення адаптаційних можливостей підприємства виходить на перший план.

Останній напрямок є сьогодні особливо актуальним, тому що підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації світу є надзвичайно важливим. Як засіб щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства реорганізацією доцільно використовувати, коли нова організаційна структура забезпечить йому конкурентні переваги у вигляді ефективності управління чи підвищення мобільності факторів виробництва і ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Дж. К. Ван Хорн Основы управления финансами: Пер. с англ. М.: Финансы и ст., 1999. – 800 с.
2. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: Навчальний посібник. – Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.

Тешева Л.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та менеджменту

Кравченко П.О.

магістр

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

м. Харків, Україна

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ КРИЗОВОГО ЯВИЩА НА ПІДПРИЄМСТВІ

Розвиток кризових явищ, з одного боку, і зацікавленість держави в максимальному збереженні підприємств, з іншого боку, обумовили виникнення і поширення нового для України, специфічного за своїми цілями і функціями виду управління – антикризового. Але на сьогодні поняття антикризового управління досить розпливчасте і багатозначне.

В одних випадках під ним розуміють управління підприємством в умовах загальної кризи економіки, в інших – управління підприємством, що потрапило в кризову ситуацію в результаті незадовільного менеджменту, у третьому випадку – управління підприємством на порозі банкрутства, у четвертому – у період банкрутства. Таким чином, проблема формування системи антикризового управління як окремого специфічного виду управління потребує конкретного пояснення.

Чітке визначення кризового стану завжди викликає полеміку серед практиків і науковців, оскільки не кожна негативна ситуація в діяльності підприємств призводить

до кризи. Тому дослідження питань антикризового управління доцільно починати з визначення поняття «криза».

У вітчизняній та зарубіжній літературі поняття кризи розглядається на різних рівнях. З погляду керівництва підприємства основну цінність має визначення кризи на мікрорівні, тобто на рівні підприємства та його підрозділів (елемента економічної системи).

У науковій літературі подаються наступні визначення кризового явища в найширшому їх розумінні. Так, А.Д. Чернявський зазначає, що: «Криза – це переломний етап функціонування будь-якої системи, на якому вона зазнає впливу ззовні чи зсередини, що потребує від неї якісно нового реагування» [10, с. 6].

Згідно з визначенням В.О. Василенка: «Криза – це крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі (організації), що загрожує її життєстійкості в навколишньому середовищі» [5, с. 12]. Також А.Д. Чернявський наводить визначення кризи, яка стосується елемента системи управління: «Це наслідок зриву досягнення окремої цілі чи випадання одного елемента із системи управління (втрата постачальника, джерела сировини, зміна транспортної схеми, звільнення провідного спеціаліста)» [10, с. 78].

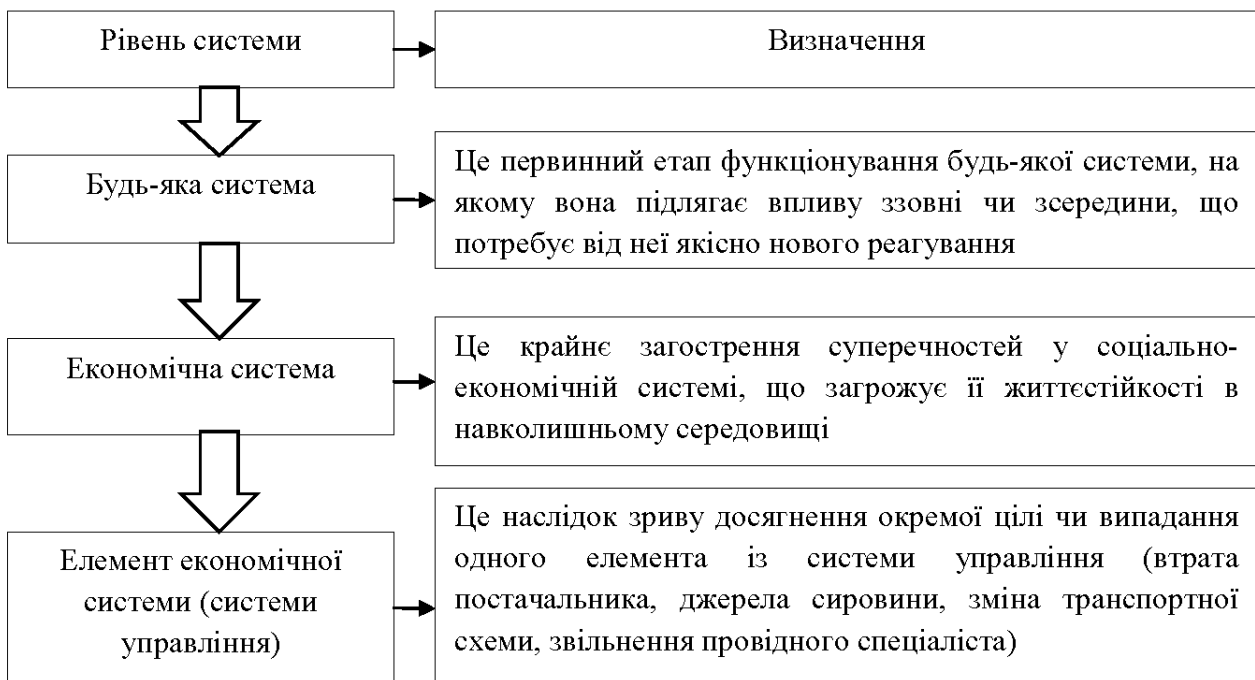


Рис. 1. Визначення терміна «криза» для різних рівнів системи

Джерело: укладено автором згідно джерел [1, с. 6; 1, с. 78; 2, с. 12]

Наведені вище різні визначення кризи як явища вважаємо одночасно справедливими, бо стосуються вони різних рівнів системи.

Також, у тлумаченнях кризового стану підприємства виділяють такі дві складові:

1) суб'єктивну, коли криза визначається на основі ставлення керівництва до явищ на підприємстві.

2) об'єктивну, коли криза визначається на основі відповідності параметрів підприємства вимогам зовнішнього оточення. Найпоширеніші тлумачення кризи на підприємстві наведено в табл. 1.

Тлумачення кризи на підприємстві як явища економіки підприємства

Тлумачення кризи як суб'єктивного явища	Тлумачення кризи як об'єктивного явища
1	2
Розходження між бажаним і реальним станом об'єкта управління (Л. Планкетт, Г. Дейл);	Крайнє загострення суперечностей у соціально-економічній системі (організації), що загрожує її життєстійкості у навколишньому середовищі (В.О. Василенко);
Незапланований і небажаний, обмежений по часу процес, який може істотно завадити або навіть унеможливити функціонування підприємства (Д.В. Пухов);	Криза підприємства викликається невідповідністю його фінансово-господарських параметрів параметрам навколишнього середовища (З. Айвазян, В. Кириченко);
Фінансова криза – це фаза розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу керівництва на фінансові відносини на підприємстві (А.М. Поддєрьогін);	Сукупність ситуацій, які збільшують імовірність появи неплатоспроможності підприємства та їхні розміри провокують виникнення загроз із зовнішнього і внутрішнього середовища та можуть призвести до руйнування організаційного, економічного і виробничого механізму функціонування (В.М. Шаповал);
Пошкодження внутрішніх механізмів підтримки адаптивності, гнучкості та сталості, які забезпечують підтримку рівноважного стану підприємства (Л.О. Лігненко, М.В. Тарасюк, О.О. Хіленко)	Процес зміни, руйнування структури зв'язків та відносин, що склалися, виходом з якого може бути заново сформована структура зв'язків, відносин або ліквідація підприємства (Й. Кац);
	Економічна криза підприємства виникає тоді, коли воно з прибуткового стає збитковим (З.О. Манів та І.М. Луцький);
	Фінансова криза підприємства являє собою втрату потенціалу виживання, що полягає у хронічній неможливості здійснення фінансового забезпечення господарської діяльності і зумовлено впливом як внутрішнього середовища, так і зовнішнього оточення (В.А. Сідун, Ю.Є. Чирва);
	Накопичення розбіжності між структурою, обсягами діяльності, процесами підприємства та ринковою ситуацією, що призводить до подальшого нарощування кількості кризових явищ і погіршення фінансового стану (А.М. Штангрет, В.В. Шляхетко)

Джерело: укладено автором згідно джерел [5; 2, с. 12; 6, с. 9; 4; 7, с. 312; 7; 3, с. 533; 9]

Різноманітність тлумачень кризи зумовлена існуванням різних видів локальних криз (прояву кризових явищ), які у поєднанні утворюють складніше явище – кризовий стан підприємства.

Список використаних джерел:

1. Албул Г.А. Система діагностики банкрутства промислового підприємства Теорія і практика перебудови економіки: навч. посіб. / Албул Г.А. – Черкаси, 2001. – С. 177-179.
2. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика. 2-ге вид. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 328 с.
3. Балабанов И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 208 с.
4. Батрин Ю.Д. Особенности управления финансовыми ресурсами промышленных предприятий: Монография / Ю.Д. Батрин, П.А. Фомин. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 261 с.
5. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз: Навч. Посіб. – 2-ге вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2007. – 592 с.
6. Білошурський М. В. Деякі особливості діагностики кризового стану підприємства / М. В Білошурський // Актуальні проблеми економіки, 2005. – 120 с.
7. Бочаров В. В. Финансовый анализ. – СПб: Питер, 2007. – 240 с.
8. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством : навч. посіб / В. О. Василенко – К., 2003. – 504 с.
9. Данилин В. И. Финансовый менеджмент : задачи, тесты, ситуации: учеб. Пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 360 с.
10. Зятковський І. В. Фінанси підприємств: Навч. посібник. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: Кондор, 2003. – 364 с.

Яворська Н.П.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва
та екологічної експертизи товарів*

Данько Т.І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва
та екологічної експертизи товарів*

Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

Адаптація до умов ринкової економіки та процесів глобалізації спричиняє зростання ринкової конкуренції, що передбачає необхідність постійного підвищення рівня конкурентоспроможності підприємницьких структур.

Рівень конкурентоспроможності суб'єктами підприємницької діяльності досліджується у порівнянні з іншими підприємствами, що провадять свою діяльність у цій сфері. Концепція конкурентоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності використовується для визначення співвідношення характеристик одного суб'єкта до характеристик його конкурентів, що виникає внаслідок багатьох внутрішніх характеристик та вмінь для вирішення зовнішніх умов. Тому конкурентоспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виражає свою ефективність у відношенні інноваційного та ефективного використання ресурсів у процесах створення цінності, в першу чергу для споживачів, а також для інших зацікавлених груп (наприклад,

правління, власників, потенційних інвесторів), тобто те, що дійсно визначає здатність конкурувати, є конкурентною перевагою [1].

Таким чином, конкурентоспроможність підприємницьких структур проявляється відносно порівняння з іншими суб'єктами за конкретних умов ринку певної сфери і за певний період часу та характеризується ієрархічністю конкурентних рівнів суб'єктів підприємницької діяльності, тимчасовістю і мінливістю.

Отже, оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємницьких структур є складним багатofакторним завданням, яке зводиться до визначення комплексу показників, які характеризують вагомі сторони діяльності підприємницької структури та формують її конкурентоспроможність. Саме тому, вважаємо за доцільне проводити оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємницьких структур за структурно-функціональним підходом на основі багатовимірного порівняльного аналізу з визначенням інтегрального індексу, який би описував три рівні конкурентоспроможності підприємницьких структур: позицію, потенціал та інструменти конкуренції певних підприємницьких структур у залежності від сфери економічної діяльності. Конкурентна позиція підприємницьких структур визначається їх фінансовим станом та завойованою часткою ринку; конкурентний потенціал – це матеріальні та нематеріальні ресурси, накопичені суб'єктами підприємницької діяльності, за допомогою яких відбувається конкурентна боротьба на ринку за допомогою інструментів конкуренції [2].

За допомогою багатовимірного порівняльного аналізу проводиться зіставлення результатів діяльності декількох підприємницьких структур по широкому спектрі показників однієї сфери діяльності. Перевагою методики багатомірного порівняльного аналізу є те, що вона базується на комплексному багатомірному підході до оцінки такого складного явища, як конкурентоспроможність підприємницьких структур, враховує досягнення усіх суб'єктів підприємницької діяльності – конкурентів та ступінь їх близькості до показників підприємства-еталона.

Варто зазначити, що проведення оцінки рівня конкурентоспроможності підприємницьких структур можливе двома способами: шляхом порівняння їх з конкурентоспроможністю інших підприємств в певному секторі; шляхом порівняння їх з теоретичним еталоном (суб'єктом підприємницької діяльності, який є більш конкурентоспроможним в даному секторі).

Проведення оцінки рівня конкурентоспроможності підприємницьких структур передбачає реалізацію наступних послідовних взаємопов'язаних етапів:

1. На першому етапі дослідження визначаються фактори конкурентоспроможності підприємницьких структур та її складові.

2. На другому етапі необхідно визначити узгодженість статистичних показників, для чого необхідно провести аналіз кореляційних зв'язків між ними. Після визначення факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємницьких структур, вибору статистичних показників, які описують ці фактори, необхідно переконатись, що обрані показники дійсно відображають вплив названих факторів, для чого необхідно проаналізувати внутрішню узгодженість сукупності індикаторів за допомогою кореляційного аналізу і методів математичної статистики [1; 3]. На другому етапі також необхідно виконати нормалізацію (стандартизацію) показників, визначити вагомість факторів та провести агрегування даних в інтегральний індекс конкурентоспроможності підприємницьких структур.

3. На третьому етапі необхідно визначити величину вагових коефіцієнтів відібраних показників у межах кожного блоку. При побудові інтегрального індексу конкурентоспроможності необхідно враховувати, що підприємницьким структурам як

системі притаманний ентропічний характер. Будь-яка система є стабільною лише в тому випадку, коли стабільний кожен елемент (показник) цієї системи.

4. Заключним етапом побудови інтегрального індексу конкурентоспроможності підприємницьких структур тобто агрегування.

Інтегральне значення індексу конкурентоспроможності підприємницьких структур не є простою арифметичною сумою його блоків, а інтегральна сума такого виду:

$$I_i = \sum_{j=1}^n E_j f(x_j), \quad i = 1, m, \quad (1)$$

де I_i – інтегральне значення об’єкта спостереження (підприємницької структури); E_j – ентропія j -го показника; $f(x_j)$ – оцінка значення j -го показника для i -го об’єкта спостереження; n – кількість досліджуваних показників; m – кількість об’єкта спостереження (підприємницької структури).

Узагальнене представлення процедури визначення рівня конкурентоспроможності підприємницьких структур за допомогою визначення інтегрального індексу відображено на рис. 1.

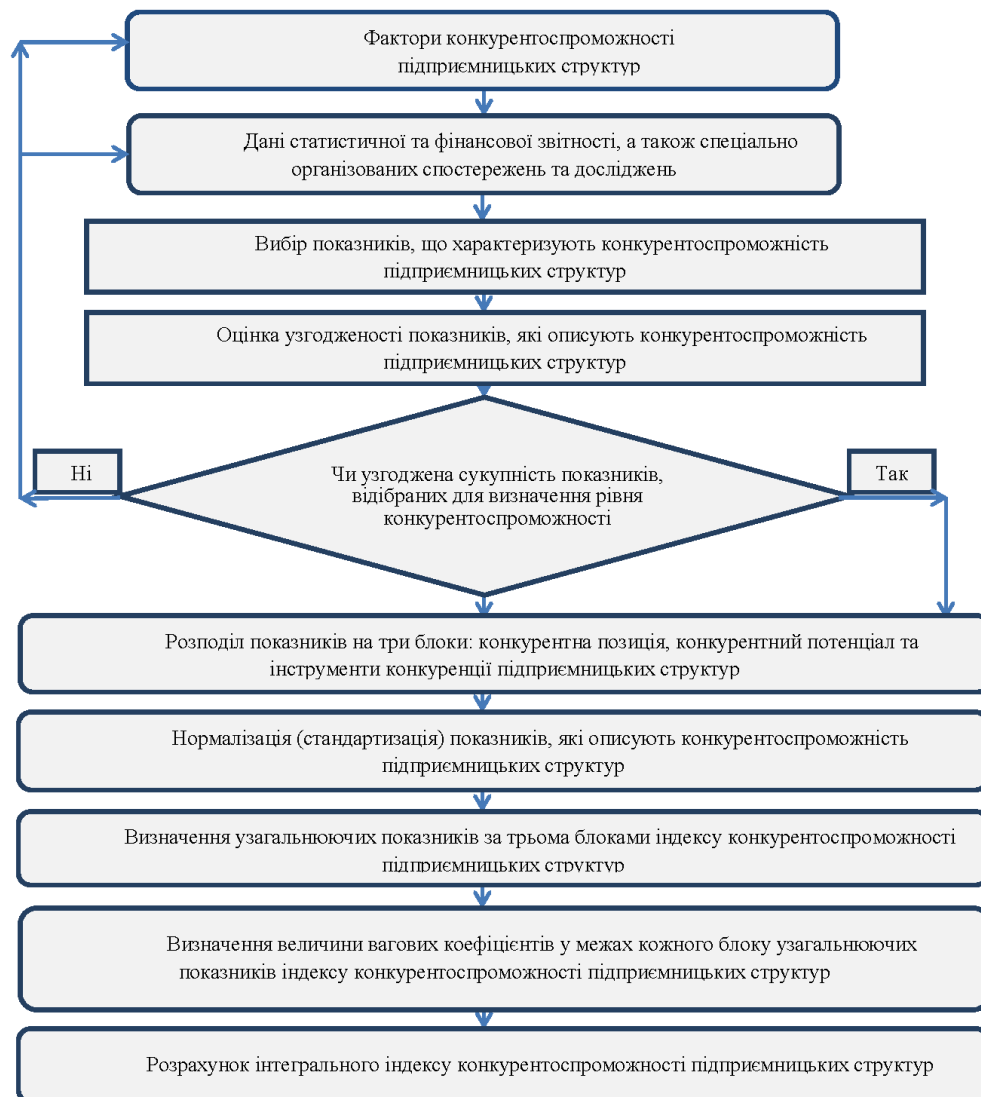


Рис. 1. Узагальнений алгоритм визначення інтегрального індексу конкурентоспроможності підприємницьких структур

Запропонований структурно-функціональний підхід на основі багатовимірного порівняльного аналізу до визначення інтегрального індексу конкурентоспроможності підприємницьких структур може використовуватись для оцінювання конкурентоспроможності будь-яких підприємств та може бути застосований для проведення систематичних досліджень, що дозволить суб'єктам підприємницької діяльності контролювати рівень їх конкурентоспроможності, а також приймати виважені управлінські рішення, оскільки ключовим елементом управління конкурентоспроможністю підприємницьких структур є якісна кількісна оцінка її рівня.

Список використаних джерел:

1. E. Urbanowicz-Sojkin, P. Banaszyk, H. Witczak: Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem. PWE, Warszawa 2004, s. 271-272.
2. Зайцева Л. О. Конкурентоспроможність підприємств: теоретичний аспект управління: монографія / Л. О. Зайцева. – Старобільськ :ДЗ ЛНУ імені Т. Шевченка, 2018. – 235 с.
3. Verhoglyadova, N. The methods of building enterprise competitiveness estimation [Electronic resource] / N. Verhoglyadova, D. Levchinskyy, O. Rossikhina // In global international scientific analytical report. – 2012. – Available at: \www/ URL: <http://gisap.eu/node/291>

СЕКЦІЯ 13. ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ ІННОВАЦІЙ

Ведуга О.

магістрантка

Метіль Т.К.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю

Ізмаїльський державний гуманітарний університет

м. Ізмаїл, Одеська область, Україна

ПОНЯТТЯ ТА ПРОЦЕС ВПРОВАДЖЕННЯ ОСВІТНІХ ІННОВАЦІЙ

Інноваційні процеси в освіті виникали в різні історичні періоди і визначали її розвиток. Найширших масштабів вони досягли наприкінці 19 – початку 20 століть у Росії, Німеччині, Франції та США. Вони відрізнялися яскраво вираженою творчою орієнтацією та нестандартними підходами до навчання та виховання. Отже і сьогодні ці питання є актуальними, тому що сучасне середовище постійно змінюється і потребує змін у навчанні та вихованні для відповідності вимог до спеціалістів нашого часу.

Джерелами інноваційних процесів в освіті стали кілька основних теоретичних концепцій. Цей період відомий в історії науки як час гострої природознавчої кризи, яка поставила під сумнів усі інші уявлення про природу, пізнання, людину та суспільство. Відомі люди того часу та їх погляди, такі як Д. Дьюї, Л.Н. Толстой, С.Т. Шацький, М. Монтессорі, Й. Корчак та інші запропонували багато шляхів педагогічного вирішення проблеми людини та її відношення до суспільства, природи, знань. Деякі з цих концепцій були реалізовані на практиці у формі авторських шкіл. Так виникли вальдорфські школи Р. Штейнера, «Веселе життя» С. Шацького, школа Ясної Поляни Л.Н. Толстого, «Наш дім» та «Будинок сиріт» Й. Корчака тощо.

Особливе місце в проектуванні, будівництві та впровадженні інновацій в навчальному закладі надають умови. Умови як філософська категорія виражає відношення суб'єкта до навколишніх явищ, без яких вона не може існувати. Тому умовою є зовнішня різноманітність об'єктивного світу щодо об'єкта. Умови являють собою середовище, в якому виникає те чи інше явище або процес, існує і розвивається, без якого воно не може існувати. Розрізняють необхідні і достатні умови. «Необхідні умови – це ті умови, які виникають кожного разу, коли відбувається дія; достатніми умовами є ті умови, які незмінно викликають певну дію» [1, с. 125]. Дослідження показують, що при розробці та впровадженні інновацій необхідно зосередитися на правових, програмно-технічних, організаційних, педагогічних, маркетингових, ергономічних, кадрових і психологічних умовах.

Вважаємо доцільним визначити сутність поняття освітні інновації. Освітні інновації – це вдосконалені чи нові освітні, дидактичні, виховні, управлінські системи або їх компоненти; освітні технології, що суттєво поліпшують результати освітньої діяльності [2, с. 230].

Процес впровадження освітніх інновацій поділяється на декілька етапів.

Етапи інновацій у навчальному закладі – це прогнозування, проектування та впровадження [3, с. 3]. Кожному етапу характерні наступні принципи: доцільність,

синергетичність, ефективність, системність, технологічність та інші. Всі принципи взаємопов'язані і утворюють єдину систему, в якій кожен з них необхідний. У сукупності їх достатньо для їх реалізації для полегшення розробки та впровадження інновацій у навчальний процес навчального закладу. Вибір вищезазначених принципів ґрунтується на системному, діяльнісному та синергетичному підходах, а також на концепції посилення інтелектуальної та емоційної взаємодії учасників інноваційного процесу в системі освіти.

Окрім цього кожен етап має свої особливості, а саме:

- на етапі прогнозування розглядається доцільність, у тому числі з точки зору вартості, впевненості, екологічності, ергономічності, синергії, відтворюваності.

- на етапі проектування розглядається систематичність, еволюція, відкритість, поліфункціональність, самодостатність, відповідність природі, технологічність, корпоратизм.

- на етапі впровадження приділено увагу таким чинникам, як: складність, активність, керованість інноваційними процесами, безперервність психолого-педагогічного забезпечення інноваційних процесів.

Отже надалі розглянемо більш детально, що є змістом кожного етапу процесу впровадження нововведень у практику шкільної системи освіти:

Перший етап прогнозування включає такі дії:

- усвідомлення колективом необхідності змін та впровадження нововведень. На цьому етапі в навчальному закладі формується відповідне інформаційне поле на основі залучення педагогічного, учнівського та батьківського колективів до різних форм інформаційної діяльності (конференції, збори, семінари, наради, зустрічі з досвідченими вчителями, науковцями тощо). Водночас адміністрація школи здійснює моніторинг якості освітніх процесів у навчальному закладі й оприлюднює їх кількісні та якісні показники. Основна мета етапу полягає в тому, щоб усі члени шкільного колективу усвідомили, що реальний стан функціонування школи не відповідає новим тенденціям розвитку суспільства, науково-технічному прогресу, вимогам батьків щодо забезпечення їхніх дітей освітніми послугами відповідно до потреб та інтересів, врешті, не сприяє професійному зростанню педагогічного колективу тощо;

- пошук та актуалізація нових ідей. Головною метою цього етапу є виявлення кола проблем, актуалізація нових ідей, обговорення їх у шкільному колективі та з науковцями. На цьому етапі формується творча група, діяльність якої спрямовується на розробку та оформлення ідеї у відповідний проект чи програму;

Другий етап проектування включає: здійснення проектування нововведення творчою групою. Насамперед аналізується стан функціонування навчального закладу на основі проведеної діагностики, визначається майбутня перспектива, окреслюється стратегія досягнення мети. Якщо школа планує впровадити нововведення одночасно у виховній системі, змісті, навчальних технологіях, управлінських підходах, тоді кожна група вибудовує власну стратегію досягнення мети. Результатом етапу є підготовлений проект нововведення, де повинні бути віддзеркалені мета, завдання та основні заходи щодо реалізації нової ідеї, залучені ресурси, критерії змін та методика виявлення ефективності інноваційного процесу.

Третій етап включає:

- управління процесом упровадження нововведення. На цьому етапі відбувається освоєння (апробація) нової педагогічної ідеї. Тому важливим для керівника школи є урахування «людського фактора» (мотивація, стреси, функціональна невизначеність, вчасна поінформованість, неконтрольованість ситуацій тощо) в інноваційному

процесі та створенні комфортних умов для роботи всіх суб'єктів інноваційної діяльності;

– стратегія управління та підготовка суб'єктів інноваційної діяльності до роботи в нових умовах. Ідеться передусім про вибір стилю управління, вміння презентувати ідею, оцінювати і контролювати проміжні результати, делегувати повноваження, мотивувати до співпраці, налагоджувати зовнішню комунікацію тощо. Ефективність нововведень значною мірою залежить від готовності учасників до інноваційної діяльності;

– подолання опору та психологічного дискомфорту. Нерідко у процесі підготовки та впровадження педагогічних нововведень у навчальному закладі виникають ситуації протистояння через нерозуміння нових стимулів роботи, зміну режиму роботи, додаткові витрати, необхідність постійного навчання тощо.

Увесь цей процес координується принципами, які підпорядковуються переліченим етапам. Останні пов'язані між собою логікою проектування, створення та впровадження інновацій, що відповідають цілям і завданням навчального процесу [4, с. 181].

Слід звернути увагу керівникам шкіл і вчителям на типові помилки, які бувають при управлінні інноваційною діяльністю, та можливі шляхи їх усунення. Здебільшого це опір нововведенням з боку колективу, творчо-пошукова діяльність, але все це можна усунути завдяки грамотному та раціональному керівництву.

Отже, інноваційна освітня діяльність – це складний процес, що потребує науково-методичного підходу на всіх рівнях управління. Всім учасникам процесу перетворень потрібно «знайти» себе: державним діячам освіти розробити відповідні проекти і пропозиції, регіональним органам використати у своїй практиці світовий досвід упровадження інновацій в освіту, керівникам освітніх закладів успішно реалізувати надану можливість самореалізації, педагогам – вміло використати свободу для відповідального вибору способів і методів навчання, а батькам постійно взаємодіяти і з дитиною, і з педагогами.

Список використаних джерел:

1. Даниленко Л. Освітній менеджмент: Навчальний посібник. Київ: Шкільний світ, 2003. 400 с.
2. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / за ред. Р. Дяківа. Київ: Міжнародна економічна фундація, 2000. 703 с.
3. Підласий І. Педагогічні інновації / *Рідна школа*. 1998. № 12. С. 3–17.
4. Хуторской А. В. Педагогическая инноватика: методология, теория, практика: науч. изд. Москва: УНЦ ДО, 2005. 222 с.

Гришко Є.В., Кобець І.О.

студентки Навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи

Науковий керівник: Чуницька І.І.

доктор економічних наук, професор кафедри фінансових ринків

Університет державної фіскальної служби України

м. Ірпінь, Київська область, Україна

СУЧАСНИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ: СТАН ТА НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНИ ДЛЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТОРІВ

Можливість залучення повного обсягу інвестицій, необхідних для реалізації інвестиційних проектів має вирішальне значення не тільки для забезпечення сталого економічного зростання, але насамперед для інноваційного розвитку країни.

Україна має значний інвестиційний потенціал, а зокрема: є одним із найбільших потенційно містких ринків в Європі; володіє багатими природними ресурсами; має високий рівень науково-дослідних розробок у багатьох галузях науки і техніки та значний науково-технічний потенціал; володіє значним сільськогосподарським потенціалом (вигідне географічне розташування, сприятливий клімат, родючі ґрунти); має добре розвинену інфраструктуру. Окрім того, привабливість української економіки для іноземних інвесторів ґрунтується на наявності відносно дешевої кваліфікованої робочої сили [1].

Проте, незважаючи на ряд потенційних переваг, існують також фактори, що формують несприятливий та ризиковий інвестиційний клімат країни та гальмують надходження інвестиційних ресурсів у національну економіку. До них слід віднести: недосконалу нормативну базу з питань захисту законодавчих прав та інтересів інвесторів, нестабільну політичну ситуацію, нерозвинену виробничу та соціальну інфраструктуру, наявність корупційних схем, девальвація національної валюти, наявність військових дій та інше [1].

Встановлено, що загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну у 2018 році складає 2869,9 мільйонів доларів. Найбільше прямих іноземних інвестицій у приватний сектор України надійшло з Нідерландів – 951,5 млн дол., що склало 33,2% від загальних надходжень 2018 року. Визначено, що найбільшу зацікавленість серед іноземних інвесторів у галузевому розрізі викликають фінансова та страхова діяльність (42,3%) [2].

У першому кварталі 2019 року в економіку України надійшло 800 мільйонів доларів прямих іноземних інвестицій. Про це свідчать дані Національного банку України, опубліковані в інфляційному звіті за квітень 2019 року. Лідерами залучення прямих іноземних інвестицій були добувна промисловість та виробництво скла та виробів зі скла.

Основними напрямками вдосконалення інвестиційної привабливості України для іноземних інвесторів повинні стати:

- послідовне зниження тиску на інвесторів і відсутність диверсифікованих джерел інвестицій, нерівномірність їх розподілу між регіонами;
- створення дієвих механізмів управління інвестиційною діяльністю;
- реструктуризація економіки, пріоритетне залучення інвестицій у галузі, що особливо потребують капіталовкладень;

- мотивація суб'єктів господарювання стосовно довгострокових вкладень, а також населення щодо вкладення коштів в розвиток економіки, а не на споживання;
- стимулювання реінвестування;
- удосконалення інвестиційного законодавства та забезпечення його стабільності;
- забезпечення гарантій інвесторам;
- відповідність між надходженням і витрачанням інвестиційних ресурсів [3].

В теперішніх умовах інвестиційний клімат країни потребує поліпшення правової, соціально-економічної, фінансової та суспільнополітичної складових, що зможе залучити більш великий обсяг інвестиційних ресурсів і сприятиме загальному соціально-економічному розвитку України.

Список використаних джерел:

1. Гуца А.В., Мордань Є.Ю. Інвестиційний клімат України та шляхи його поліпшення / Гуца А. В., Мордань Є.Ю. // ІНВЕСТИЦІЇ: ПРАКТИКА ТА ДОСВІД – 2017. – № 17. – С. 33–38.
2. Котик Б.Ю., Суханова А.В. Сучасний стан та перспективи розвитку інвестиційної діяльності підприємств в Україні / Котик Б.Ю., Суханова А.В. // ЕКОНОМІКА І СУСПІЛЬСТВО – 2018. – № 19. – С. 641–645.
3. Шталь Т.В., Доброскок Ю.Б., Тіщенко О.О., Сапаров Е. Аналіз інвестиційного клімату України та шляхи його вдосконалення / Т.В. Шталь, Ю.Б. Доброскок, О.О. Тіщенко, Е. Сапаров // БІЗНЕСІНФОРМ – 2013. – № 3. – С. 122–125.

Гришко Є.В., Кобець І.О.

студентки Навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи

Університет державної фіскальної служби України

Науковий керівник: Одинець В.А.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри інформаційних технологій

Університет державної фіскальної служби України

м. Ірпінь, Київська область, Україна

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ І ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ В ІННОВАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Інноваційна економіка (інтелектуальна економіка або економіка знань) заснована на використанні науки та нових ідей. Деякі дослідники (Ф. Фукуяма, Д. Белл, Дж. Нейсбіт) вважають, що саме інноваційна економіка забезпечує світове економічне лідерство країни, яка її створює, оскільки постійний потік інновацій забезпечує неперервне вдосконалення сфер діяльності їх впровадження.

Економіка знань служить найпотужнішим каталізатором економічного розвитку. Розгортання нових видів діяльності та трансформація традиційних, сприяють реструктуризації економіки. Країнам, що розвиваються, у тому числі й Україні необхідно прийняти до уваги, що нині, в часи інноваційної економіки, знехтувати її вимогами – означає приректи економіку на нежиттєздатність [1].

Інноваційна діяльність базується на використанні науково-технічних досягнень. Поряд з інноваційною економікою та інтелектуальним капіталом визначився

головний ресурс постіндустріального суспільства – інформація. Застосування прогресивних ідей, методик, систем, машин, устаткування, потребує нових технологій управління і засобів упорядкування та організації потужних інформаційних ресурсів – інформаційних систем.

Як правило, інформаційні системи та технології використовуються з метою прийняття оптимальних рішень. Інформаційні технології та засновані на них інформаційні системи покликані допомагати менеджерам різних рівнів підвищувати ефективність процесу управління. Процес управління є інформаційним і пов'язаний з виконанням комплексу процедур зі збору, реєстрації, передачі, нагромадженню, обробці інформації, її поданню, видачі та використання [2].

Інформаційні технології кінця XX – початку XXI ст. характеризується такими поняттями, як: електронний бізнес, електронна комерція, електронний документообіг, електронна звітність, електронні платежі та ін. В еру інформаційно-комунікаційних технологій, увага підприємств, установ, банків звертається до ERP- і CRM-рішень, систем класу Workflow, технологій Business Intelligence та мережевих технологій. В Україні за останні роки склалася стійка тенденція впровадження в практику ведення бізнесу зазначених понять, категорій, процесів і технологій їхньої реалізації [3].

Сьогодні в Україні під інформаційною системою в більшості випадків розуміють автоматизовані системи [4]. Досягнення світової практики автоматизації управління економічною діяльністю сконцентровані у функціонально розвинутих інформаційних системах, що реалізують рекомендації (стандарти) по управлінню, в основу якого покладений процесний підхід. Це системи класів MRP, ERP, CRM, SRM. Якщо розглядати світовий досвід упровадження проектів на цих системах, то лідерами на цьому ринку є такі вендори: SAP, Oracle, Microsoft, 1C.

Крім згаданих систем, які відповідають за автоматизацію на бізнес-рівні, до автоматизованих систем управління в єдиному інформаційному просторі підприємства також відносяться САПР (рівень проектування) та АСУ ТП (виробничо-технологічний рівень) [3].

Інтеграція цих систем дозволяє автоматизації стати реальною продуктивною силою і охопити підприємство в цілому, від технологів-операторів до вищого керівництва. Підприємство має функціонувати в єдиному інформаційному просторі, тільки в цьому випадку з'являється можливість оптимального і ефективного управління його фінансово-господарської та виробничою діяльністю [5]. У свою чергу інноваційна економіка будується саме на таких технологічних рішеннях.

Список використаних джерел:

1. Богданов М.О. Інноваційна економіка як стратегічний напрям розвитку в XXI столітті [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.confcontact.com/2009new/5-bogdanov.php>
2. Грицунов О.В. Інформаційні системи та технології: Навч. посіб. для студентів за напрямом підготовки «Транспортні технології». – Х.: ХНАМГ, 2010. – С. 222.
3. Пономаренко В. С., Золотарьова І. О. та ін. Інформаційні системи в економіці : навчальний посібник / Пономаренко В. С., Золотарьова І. О. та ін. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 176 с.
4. Войтко С. В. Управління розвитком наукомістких підприємств : монографія / С. В. Войтко; Нац. техн. ун-т України «Київ. політехн. ін-т». – К. : НТУУ «КПІ», 2012. – 277 с. 25.
5. Польшванний В.Е. Проблемы интеграции САПР и ERP систем. Возможные способы решения // Электронный журнал «Труды МАИ». – № 17. – 2004. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.balaklava.ru/science/trudy>.

Карачебан М.Д.
магістрант

Метіль Т.К.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління підприємницькою
та туристичною діяльністю*

*Ізмаїльський державний гуманітарний університет
м. Ізмаїл, Одеська область, Україна*

МЕХАНІЗМ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЕДАГОГІЧНОЇ ОСВІТИ

Актуальною проблемою сьогодення є проблема якісної підготовки фахівців з усіх галузей знань, а в зв'язку з цим – необхідність індивідуалізації навчання, що має бути орієнтованим на потреби і мету навчання особистості. Основні вимоги до педагогічних кадрів і рівня їхньої підготовки знайшли відображення в Законах України «Про освіту», «Про вищу освіту», Державній національній програмі «Освіта» (Україна XXI століття), Державній програмі «Учитель», Національній доктрині розвитку освіти України у XXI столітті, у яких наголошується на необхідності підвищення вимог до професійних та особистісних якостей сучасного вчителя, створення культурно-освітнього середовища, що здатне забезпечити самореалізацію та саморозвиток майбутніх педагогів [1, с. 28].

Заходи підвищення якості освіти, що робляться, не завжди задовольняють вимогам часу, що надзвичайно актуалізує пошук нових шляхів і умов вирішення проблеми розробки організаційних механізмів ресурсного забезпечення педагогічної освіти.

Механізм ресурсного забезпечення визначається як сукупність об'єктивно існуючих умов і засобів, методів та технологій, необхідних для реалізації потенційних можливостей суб'єкта. До ресурсів відносяться зовнішні (засоби й умови довкілля) і внутрішні, тобто індивідуальні ресурси особистості. Навчання в сучасних освітніх закладах повинно бути комфортним, не шкодити здоров'ю, забезпечувати оптимальну динаміку працездатності, самопочуття. Виявлення індивідуальних ресурсів кожної особистості, прогнозування їх змін може забезпечувати реалізацію її можливостей.

Сучасна педагогічна практика потребує педагога, зорієнтованого на всебічний і гармонійний розвиток кожного студента, здатного у процесі педагогічної діяльності максимально реалізувати здібності і можливості молодих людей засобами власних особистісних ресурсів. У контексті нашого дослідження важливим є те, що ресурсний підхід допомагає доцільно узгодити можливості й інтереси суб'єктів навчально-виховного процесу. Він узгоджує зовнішні (засоби й умови навколишнього середовища) і внутрішні індивідуалізовані ресурси особистості на засадах реалізації універсальних ідей людиноцентричності, особистісної зорієнтованості професійної освіти, забезпечення індивідуальної траєкторії професійного розвитку суб'єкта, позитивного зворотного зв'язку у процесі професійної підготовки у вищому навчальному закладі. Професійна підготовка у вищому навчальному закладі має бути особистісно і соціально відповідною, психологічно комфортною, без психічного перенавантаження, забезпечувати оптимальну динаміку працездатності, добре самопочуття суб'єктів навчально-виховного процесу.

У процесі аналізу комплексу теоретичних джерел і матеріалів з досвіду підготовки майбутніх учителів встановлено, що організаційний механізм ресурсного

забезпечення педагогічної освіти у контексті гуманістичної особистісно зорієнтованої технології навчання передбачає єдність двох напрямів: інтеграції ресурсних складових навчального процесу і диференціації процесу навчання. Наголосимо, що механізм ресурсного забезпечення визначає основоположним людський фактор, цілеспрямовану й вмотивовану соціально-економічну та управлінську поведінку учасників навчального процесу, що виявляється в запровадженні корпоративних відносин, які реалізуються за безпосередньою участю людей і заради них. З огляду на це ресурсний механізм виокремлює соціальний базис зазначених відносин як соціальний капітал організації (конкретно-освітнього закладу), під яким розуміється інтегрована сукупність усіх інтелектуальних, кваліфікаційних, соціальних і духовних здатностей, які базуються на суспільно орієнтованих цінностях та інтересах, принципах соціального партнерства й зумовлюють доцільну суспільно-корисну соціально-економічну поведінку учасників навчального процесу в реалізації освітніх цілей і завдань професійної підготовки, забезпечення розвитку науки і технологій.

Розвиток механізмів управління людськими ресурсами відбувався: від вузької спеціалізації і органічної відповідальності за отриману роботу – до широких професійних і посадових форматів; від спланованого кар'єрного шляху – до інформованого і гнучкого вибору траєкторії професійного розвитку; від відповідальності керівників за розвиток персоналу – до відповідальності самих працівників за власний розвиток; від контролю за проблемами, з якими стикаються працівники – до створення можливостей для всебічного професійного зростання кожного працівника; від закритого розгляду фактору успіху, вакантних робочих місць і відбору спеціалістів – до відкритого обговорення рівня компетентності працівників, вакансій і шляхів їх заповнення [2, с. 14].

Сутність ресурсного підходу у забезпеченні матеріальної бази навчального закладу полягає у визнанні економічної доцільності капіталовкладень, пов'язаних із залученням і розвитком успішних працівників; студенти і викладачі розглядаються як найбільш цінний ресурс освітнього закладу. Оцінюючи ресурсний потенціал освітнього закладу, треба враховувати: матеріально-технічні ресурси з окремим дослідженням засобів праці; трудові ресурси, енергетичні та інформаційні ресурси, фінансові (грошові) ресурси. Останні є найбільш взаємозамінними з усіма іншими.

Ресурси мають вартісну оцінку та цільову спрямованість на створення доданої та споживної вартості. Кожен з окремих видів ресурсів має свій внесок у формування кінцевих результатів, тому підхід «чим більше, тим краще» відносно всіх складових потенціалу одночасно, не є ефективним. Як наслідок, потрібно враховувати, вивчати та формувати структуру складових ресурсного потенціалу освітнього закладу з метою досягнення максимальних у поточних умовах результатів.

Ресурсний підхід за рекомендаціями вимагає чіткої програми розвитку конкретних умінь як майбутнього фахівця, так і його майбутніх учнів. Це передбачає структурування змісту навчального предмету, яке дозволяє студентам вивчати його в різних темпах і на різних рівнях складності та готує майбутніх фахівців до реалізації диференційованого підходу в професійній діяльності у загальноосвітньому навчальному закладі.

Відповідно до засадничих аспектів ресурсного механізму, у змісті професійної підготовки майбутніх учителів важливим видається вироблення усвідомлення кожним учасником навчального процесу, як саме кожна окрема навчальна дисципліна сприяє виробленню професійних і особистісних якостей фахівця, що відповідають чинним кваліфікаційним характеристикам [3, с. 115].

Викладачі, розглядаючи основні моменти лекційних курсів мають продемонструвати студентам власну зацікавленість в успіху кожного студента, акцентувати їхню увагу на тому, як саме конкретний навчальний курс безпосередньо впливає на формування таких параметрів кваліфікаційних характеристик, як: мобільність, уміння прогнозувати професійну педагогічну ситуацію, активно впливати на вироблення професійних рішень, самостійність оцінок тощо.

Студенти мають бачити позитивні наслідки своєї праці. Тоді пережите відчуття радості у навчанні трансформуватиметься у професійну зацікавленість. Велике значення в реалізації положень ресурсного підходу має принципові моменти свідомого виконання студентами самостійних завдань.

Свідоме навчання і самостійна робота студентів має такі ознаки: методологічне осмислення навчального матеріалу; адекватна оцінка ступеня складності завдань і визначення оптимального часу, інших ресурсів, необхідних для його виконання; відповідність послідовності вивчення матеріалу загальній логіці науки; активна діяльнісна позиція в аудиторних заняттях та поза аудиторній роботі.

Отже, механізм ресурсного забезпечення має особистісно центричну, гуманістичну, індивідуалізовану, здоров'язберігаючу педагогічну сутність, гармонізує актуальні аспекти комплексу сучасних наукових підходів до організації навчального процесу та професійної підготовки майбутніх учителів.

Список використаних джерел:

1. Недюха М. П. Законодавче забезпечення вищої освіти в Україні: Монографія. Київ: Освіта, 2006. 56 с.
2. Калініна Л. М. Проект інноваційної школи: стратегічне планування, управління інноваціями. Харків: Основа, 2007. С. 18.
3. Лізинський В. М. Робота адміністрації школи з учителем. Харків: Ранок, 2007. 194 с.

Колещук О.Я.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій*

Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

ГНУЧКІСТЬ ЯК КОМПОНЕТ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ РЕФЛЕКСІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ринкова трансформація економіки поставила вітчизняні машинобудівні підприємства, в принципово нові умови функціонування в конкурентному ринковому середовищі, що відрізняється динамічністю, мінливістю та високим ступенем ризику. Це висуває нові вимоги до формування стратегічного управління інноваційністю підприємств з точки зору їх здатності оперативно реагувати на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища з метою забезпечення конкурентоспроможності та сталого динамічного розвитку, а саме бути гнучкими.

Питаннями визначення сутності гнучкості займалися вітчизняні та зарубіжні науковці (табл. 1).

Визначення сутності поняття «гнучкість»

Автор	Визначення
С. М. Глаголев [4]	здатність реагувати на зовнішні обурюючі дії, уникаючи повної структурної перебудови або руйнування системи
О. В. Грачов [5]	спроможність суб'єкта господарювання оновлювати номенклатуру продукції через організаційно-технологічні зміни у виробництві й управлінні підприємством, для забезпечення прибутковості й конкурентоспроможності своєї діяльності
Б. М. Жуков [6]	спроможність сприймати нововведення й адаптуватися до нових умов функціонування без порушення власної цілісності, а також перебудовувати параметри діяльності підприємства під впливом змін зовнішніх або внутрішніх умов з метою конкурентоспроможного розвитку та створення максимальної доданої вартості на базі використання сучасного інноваційного інструментарію
Економічний словник [3]	мобільність, пристосування організацій та особистостей, які займаються діяльністю, до змін умов; вміння, здатність швидко змінити спосіб дій господарюючого суб'єкта
Мільнер Б. З. [7]	властивість органів апарату управління змінювати відповідно до завдань, що виникають, свою роль у процесі прийняття рішень та налагоджувати нові зв'язки, не порушуючи властиве даній структурі упорядкованості відносин
Д. Аакер [1]	принцип, який дає можливість підприємству готуватися на внутрішньому і зовнішньому фронтах
І. О. Бланк [2]	потенційні можливість підприємства швидко корегувати або розробляти нові стратегічні фінансові рішення за нових зовнішніх або внутрішніх умов здійснення фінансової діяльності
М. Ситницький [8]	сукупність всіх елементів, підсистем і комунікацій між ними, а також процесів, що забезпечують стабільне функціонування підприємства у процесі несподіваних змін

За результатами проведеного аналізу можна навести авторське бачення сутності поняття «гнучкість» – це елемент формування інноваційної рефлексії підприємства, який спрямований на оперативне реагування впливів внутрішнього та зовнішнього середовища шляхом оптимізації виробництва та структури підприємства, направлений на сприйняття інновації для забезпечення прибутковості та підвищення рівня конкурентоспроможності.

Забезпечення зростання економіки в умовах невизначеності, зміцнення конкурентних позицій машинобудівних підприємств на національному і світовому ринках вимагають переосмислення сформованих уявлень про сутність механізму і цілях стратегічного управління інноваційність машинобудівних підприємств з позицій їх гнучкості.

Теоретичні дослідження проблем забезпечення гнучкості машинобудівних підприємств в сучасних умовах обмежені як кількісно, так і змістовно. У роботах, безпосередньо присвячених проблемі, гнучкість машинобудівного підприємства пов'язується тільки з механізмом його виживання або адаптації. Але, таке розуміння гнучкості обмежує її зміст, позбавляючи механізм забезпечення гнучкості інноваційної складової, яка передбачає системне використання комплексу механізмів і засобів, що здатні забезпечити стійкий розвиток машинобудівного підприємства на основі максимально повного використання його потенціалу [9].

Забезпечення гнучкості формується на основі використання в стратегічному управлінні інноваційністю машинобудівного підприємства інструментарію сучасної економіки, представленого категоріями реструктуризації, логістизації та капіталізації (рис. 1).

Можливий розгляд реструктуризації, логістизації та капіталізації у взаємозв'язку, як елементи загального механізму забезпечення гнучкого розвитку машинобудівного підприємства, орієнтованого на максимізацію прибутку та підвищення рівня конкурентоспроможності. Взаємодія процесів реструктуризації, логістизації та капіталізації, як інструментів забезпечення гнучкості машинобудівного підприємства, дозволить не тільки посилити роль даних інструментів в процесі моделювання багатофакторної реакції машинобудівного підприємства, але і сприяти створенню синергетичного ефекту розширення своїх функціональних можливостей.



Рис. 1. Забезпечення гнучкості в стратегічному управлінні інноваційністю машинобудівного підприємства

Забезпечення гнучкості спрямована на розробку інноваційного інструментарію тривірневої системи управління гнучкістю підприємства: реструктуризації неефективних сегментів організаційної структури підприємства; логістизації (раціоналізації й оптимізації) матеріальних, фінансових та інформаційних поточних

процесів (управління ланцюгами створення доданої вартості); управлінні ринковою вартістю підприємства (капіталізація).

Отже, сутність забезпечення гнучкості як компоненту формування інноваційної рефлексії машинобудівних підприємств полягає у створенні основи для формування сильних конкурентних переваг, здатних до гнучкого інноваційного розвитку, які зможуть прилаштуватися до будь-яких змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі і на цій основі підтримувати сталий економічний розвиток.

Список використаних джерел:

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Д. Аакер, пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2007. – 544 с.
2. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.]. – К. : Ельга, 2008. – С. 104–166.
3. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – 5-е изд., доп. и перераб. – М. : Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
4. Глаголев С. Н. Формирование экономического механизма гибкого развития промышленного предприятия: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность. – Белгород, 2002. – 180 с.
5. Грачев А. В. Теоретические предпосылки развития гибкости предприятия // Управление развитием. – 2005. № 1. – С. 101-106.
6. Жуков Б. М. Инновационное обеспечение гибкого развития промышленных предприятий: теория, инструментарий, реализация: Автореф. дис. ... докт. экон. наук: 08.00.05. – экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность / Б. М. Жуков. – Краснодар, 2007. – 53 с.
7. Мильнер Б. З. Теория организации : учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 648 с.
8. Ситницький М. В. Система управління стратегічною гнучкістю вітчизняних підприємств // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2007. – № 3. – С. 27-31.
9. Прохорова В. В. Проценко В. М., Чобіток В. І. Формування конкурентної стратегії підприємств на засадах інноваційно-спрямованого інвестування: монографія. Харків: Укр. інж.-пед. акад. – Херсон : Грінь Д. С., 2016. – 287 с.

Сливка М.

магістрантка

Башинська М.І.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю

Ізмаїльський державний гуманітарний університет

м. Ізмаїл, Одеська область, Україна

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ТЕХНОЛОГІЇ УХВАЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У ЗАКЛАДАХ ОСВІТИ

Керівником сучасних вишів є менеджер з освіти, який повинен знати сучасні технології управління, культуру управління, розвиток управлінської компетентності, вивчати попит на освітні послуги та забезпечувати їх якість.

Потрібно зазначити, що при умовах удосконалення управлінських рішень важливим питанням є вимоги до них, тобто управлінські рішення повинні відповідати певним стандартам [1, с. 33].

Вони повинні бути:

- науково обґрунтовані, тобто засновані на використанні законів і закономірностей права, теорії управління, економіки, педагогіки, психології; враховувати останні досягнення науки; ґрунтуватися на всебічному, міждисциплінарному аналізі конкретної проблеми. Відсутність такого підходу може призвести до прийняття неналежних рішень, орієнтованих не на майбутнє, а на існуючі підходи до вирішення проблем управління;

- своєчасними, тобто приймати, коли це вимагається конкретною проблемою. затримка у прийнятті управлінських рішень може негативно вплинути на продуктивність, призвести до відчуття невдоволення серед учасників адміністративної співпраці, викликати втрату додаткових можливостей для оптимізації діяльності;

- чітко сформульовані, тобто коротко і чітко відобразити зміст проблеми та її рішення, назвати конкретних осіб, відповідальних за певні сфери та діяльність, період, протягом якого проблема повинна бути вирішена. неоднозначна мова може призвести до неадекватності розуміння завдання, а питання перенесення відповідальності з одного працівника на іншого, порушення терміну призведе до негативного результату;

- мати можливість реального виконання, тобто врахування умов для вирішення певних проблем (фінансово-матеріальних ресурсів, науково-технічних можливостей, людських ресурсів, часу виконання тощо). Відсутність адекватного аналізу необхідних умов для виконання рішення може спровокувати стресові ситуації в колективі, психофізіологічну перевантаженість працівників;

- з чітко визначеним механізмом моніторингу дотримання (адміністративні звіти та окремі працівники педагогічних зборів, шкільних рад, оціночних комітетів, проведення фронтальних тестів, уроків тощо), оскільки факт прийняття рішення не гарантує обов'язкового виконання, а відсутність контролю за відсутністю саморегуляції працівників не забезпечує регламентовану і своєчасну діяльність [2, с. 48].

Таким чином, у закладі освіти бажано зробити всі умови для подальшого розвитку кадрового забезпечення у перспективі, а саме:

1. Здійснювати надану аналітичну та статистичну інформацію про результати проведеного моніторингу шляхом обговорення на засіданнях та семінарах.

2. Удосконалити процес відбору та підготовки резервного управлінського персоналу навчальних закладів. Особлива увага приділяється взаємозв'язку теоретичної та практичної підготовки майбутніх лідерів, формуванню їх моральних якостей, знань і навичок, необхідних для виконання адміністративних функцій на майбутній посаді. Розробити систему заходів, спрямованих на формування професіоналізму кадрового резерву.

3. У процесі планування навчальних програм разом з міською чи районною радою розглянути можливість організації у діяльності шкіл заходів (семінарів, форумів, круглих столів та інших форм) на таких напрямках:

- управлінські навички;
- молодий лідер;
- педагогічний досвід керівника;
- методичне керівництво заступниками директорів з навчально-виховної роботи тощо.

4. Приділяти особливу увагу та створювати оптимальні умови для:

- освоєння основ управлінської діяльності новопризначених і недосвідчених керівників шкіл;
- підвищення управлінських навичок керівників, які мають досвід роботи;
- подальший розвиток творчого потенціалу висококваліфікованих, досвідчених менеджерів.

5. Створювати базу даних кращого управлінського та викладацького досвіду керівників навчальних закладів міста, району.

6. Вивчати та розглядати запити та потреби керівників навчальних закладів для підвищення їх професійної кваліфікації.

Слід зазначити, що з метою реалізації положень Конституції України, законодавчих актів України в галузі освіти, створення умов для забезпечення доступу громадян до якісної освіти, удосконалення культурних і національних освітніх прав і запитів усіх громадян, утвердження високого статусу педагогічних працівників у суспільстві пропонуємо такі заходи діяльності опорним закладам:

1. Забезпечити перехід на новий зміст навчання учнів 1 класу у «Новій Українській школі» 2-4, 5-9, 11-х класів та профільне навчання у 10 класі.

2. Створити належні умови для адаптації до навчання у опорному закладі учням 1-х та 5-х класів.

3. Продовжувати вивчати та застосовувати елементи інноваційних технологій, інтерактивних методів навчання.

4. Забезпечити якісну підготовку до зовнішнього незалежного оцінювання та підсумкових оцінювань випускників школи.

5. Забезпечити подальший розвиток учнівського самоврядування, широкого залучення його до вирішення питань організації навчально – виховного процесу, розвитку громадської активності, організації здорового способу життя.

6. Разом з органами внутрішніх справ, службою у справах неповнолітніх, місцевими радами, громадськістю здійснювати профілактичну роботу з неповнолітніми, схильними до бродяжництва та скоєння злочинів.

7. Здійснювати роботу щодо поліпшення умов виховання, навчання та оздоровлення, матеріального забезпечення та захисту прав дітей – сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування [3, с. 14].

Отже, директор загальноосвітнього навчального закладу зобов'язаний чітко знати, розуміти і виконувати цілі і завдання своєї діяльності, як зазначено в посадовій інструкції, і відхилення показників навчального процесу від нормативних вимог, виявлених під час здійснення внутрішнього контролю школи свідчить про виникнення певної освітньої проблеми, яку необхідно вирішити негайно, прийнявши певне управлінське рішення [4]. Існують основні групи навичок і умінь, які керівники навчальних закладів повинні опанувати в процесі прийняття рішень – здатність здійснювати управлінські дії, технології, спрямовані на успішне вирішення проблеми, здатність визначати довгострокові цілі планувати свою роботу і роботу підлеглих, чітко доводити завдання до виконавців, вміти спілкуватися з людьми, вміти слухати співрозмовника, вступати в його посаду, контролювати діяльність керівників управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Дерлоу Д. Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень. Київ: Наукова думка. 146 с.

2. Клименко М.М., Дуброва О.С. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: Навчальний посібник. Київ: КНЕУ, 2005. 252 с.
3. Коваленко О. Е. Менеджмент освіти: навч. посіб. для студ. вищ. навч.закл. інженерно-педагогічних спец. Харків: Контраст.2008. 68 с.
4. Прийняття управлінських рішень. За ред. Петруні Ю.Є. Навчальні матеріали онлайн. URL: https://pidruchniki.com/1584072032566/menedzhment/priynyattya_upravlinskih_rishen (дата звернення: 29.09.2019).

Наукове видання

**СУЧАСНІ ПІДХОДИ
ДО ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ
ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІКИ**

Збірник матеріалів

III Міжнародної науково-практичної конференції

Видано в авторській редакції

Адреса для листування: 69063, м. Запоріжжя, вул. Лермонтова, 17, офіс 32
телефон +38 095 314 96 69
E-mail: office@siee.zp.ua

Підписано до друку 28.10.2019. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Ум. друк. арк. 7,21. Тираж 100. Замовлення № 1019-99.
Ціна договірна. Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано у поліграфічному центрі
Східноукраїнського інституту економіки та управління